

オーガニック産地育成事業とは

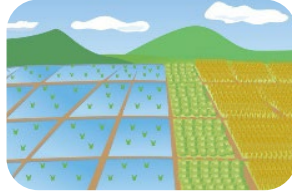
▶地域の有機農業者グループの技術習得・販路確保等を支援

オーガニック産地育成事業

有機農業への
新規参入者等



熟練有機農業者



関係者



①技術研修会の開催等



以下のような取り組みを支援

- ・研修ほ場の設置
- ・技術講習会の開催
- ・新たな技術の実証
- ・土づくりの実証
- ・栽培技術マニュアルの作成

等

②販路確保に向けた取組

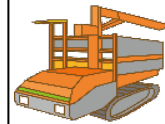


以下のような取り組みを支援

- ・販売戦略検討
- ・実需者の産地への招へい
- ・展示会出展
- ・需要調査・商談
- ・学校給食関係者等との打合せ

等

③機械のリース導入



有機農産物の安定供給体制を構築



加工業者



卸売業者



給食関係者



小売・飲食
事業者

栽培力・経営力の向上

新たな販路の確保

更なる生産拡大

①～②販路確保型

※

(事業実施主体：協議会、補助率：定額)

※機械のリース導入は支援対象外

①～③供給拡大型

(事業実施主体：法人も可、補助率：1/2※)

※実需ニーズに対応した生産に取り組む場合は①は定額

○販路確保型

協議会であって、

- ・5名以上の有機農業者
(熟練有機農業者／新規に有機農業を開始する者を1名以上含む)
- ・有機農産物等の利用を新たに計画または拡大を計画している自治体職員
- ・近隣の農業者、事業者等の関係者が参画

○供給拡大型

協議会の他、本事業の成果を受益する有機農業者が3戸以上又は農業従事者が5名以上等の要件を満たす法人等も可。

※取組内容の要件あり。

※成果目標として、有機農業者数の1割以上の増、有機JAS認証取得農地面積の1割以上増等、型に応じた取組目標の設定が必要。

オーガニック産地育成事業の事例（※2018年度の旧事業の事例）

とやま有機・エコ農業パワーアップ協議会（富山県）

《取組の特徴》

- ・実証ほの設置・技術研修会の開催
- ・ニーズ調査や産地育成指導による販売力強化

《取組のポイント》

- ✓ 水田除草機の実演会を開催するとともに、実証ほを設置し、除草効果や収量への影響を検証。
- ✓ 首都圏の実需者のニーズの高い品目や価格等の情報収集を実施。また、首都圏のアドバイザーを産地に招き、有機農産物の県外出荷や加工販売のポイントについて学ぶ産地指導を実施。



▲ 水田用除草機の実演会

自然と共生する里づくり連絡協議会（千葉県いすみ市）

《取組の特徴》

- ・新規就農者・転換者対象の土づくり実証や栽培指導の実施
- ・学校給食への有機野菜導入

《取組のポイント》

- ✓ 新規参入・転換者を対象に、熟練農業者による栽培指導を実施。
- ✓ 学校給食において、地場産有機米全量使用に続き、地元直売所と連携した地場産有機野菜の供給体制を構築。



▲ 太陽熱養生処理実習の様子

京都オーガニックアクション協議会（京都府）

《取組の特徴》

- ・共同物流便運行と農産物生産販売計画・取引データ共有
- ・生産者／実需者の意見交換会および相互訪問

《取組のポイント》

- ✓ 会員80名のうち、30名が生産や受発注の状況を共有し、実需者が共同購入。
- ✓ メンバーの業者が連携し、集荷ステーションを設置することでシェア物流便を運行を開始し、物流コストや労働力の低減を目指す。



▲ 集荷拠点づくり