

(別紙1)

産地パワーアップ計画（収益性向上タイプ）の成果目標の考え方

成果目標	比較方法等	面積
生産コスト又は集出荷・加工コストの10%以上の削減	コスト削減効果の比較は、農業者の全生産コスト（注1）で比較。 ただし、集出荷・加工施設等の共同利用施設のみを取組については、集出荷・加工コストで比較することも可能。	一定のまとまりをもって農業生産が行われる範囲
販売額又は所得額の10%以上の増加	単位面積当たりの販売額又は所得額、若しくは総販売額又は総所得額（注2）の増加率で比較。 【イメージ】 ※単位面積当たり販売額の場合 取組前 10万円/10a（水稲10ha）＋園芸作物（10ha） ⇒ 取組後 15万円/10a（園芸作物20ha） 15万円/10a（園芸作物A品種10ha） ⇒ 20万円/10a（園芸作物B品種10ha）	【イメージ】 〇〇市〇〇地区（100ha）において、〇〇品目を作付する実面積（50ha）
契約栽培の割合の10%以上の増加かつ50%以上とすること	取組主体（生産・出荷段階）と実需者（販売段階）との間で取り交わす事前契約（は種前契約、収穫前契約、複数年契約等）。 【イメージ】 取組前 複数年契約率25%（小売用（卸売業者、地域スーパー）） ⇒ 取組後 は種前契約率50%（業務用（地域外食店、病院・福祉施設）） ⇒ は種前契約率75%	（注）産地としての説明が可能な場合は、複数のまとまりの合計を産地とすることも可能。
需要減が見込まれる品目・品種から需要増が見込まれる品目・品種への転換率100%（注3）	大手民間事業者の経営方針等の転換により、当該大手民間事業者と特定産地の販売契約率が100%から0%となり、かつ、他の実需者との新たな販売契約も見込めない品目・品種を転換し、新たな用途で販路を獲得する場合。	
輸出向け出荷量又は出荷額の10%以上の増加	輸出実績がある場合に限定。輸出向けの出荷量又は出荷額の増加率で比較。	
総出荷額に占める輸出向け出荷額の割合5%以上又は輸出向けの年間出荷量10トン以上	新規の取組又は過去5年以内に輸出実績がない場合に限定。出荷額総額に占める輸出向け出荷額の割合の増加率、又は輸出向けの年間出荷量の増加率で比較。	
労働生産性の10%以上の向上	販売額は、成果目標「販売額の10%以上の増加」の場合と同じ。 労働時間は、①直接労働時間（注4）の全て又は、②特定のまとまりを持つ労働時間であって全体の過半を超える直接労働時間のいずれかを対象として比較。 また、施設を整備する場合は、受益農業者の直接労働時間に施設の従業員の作業時間を加えて比較することが可能。	
農業支援サービス事業体の利用割合の10%以上の増加かつ50%以上	利用割合は、農業支援サービス事業体が提供するサービスを利用する （1）経営体数 （2）農地面積 のいずれかの項目を用いて比較することが可能	

（注1）農業者の現状値又は地域の平均的なコスト等と比較。

（注2）都道府県が、①地域としての高収益化（収益性の高い品目・品種（単位面積当たりの販売額が地域の全品目平均に比べ特に高い品目・品種）の面積拡大等）や、②全国・地域段階で実需者（市場、食品事業者等）から求められている品目・品種及び用途（国内消費用⇒輸出用、家庭用⇒加工業務用等）の販売量の増加につながると判断する場合に限る。

（注3）都道府県事業実施方針に同成果目標を位置付ける場合は、品目・品種を明記するものとする。

（注4）直接労働時間は、経営管理及び間接労働（機械修繕や集落の集会出席など）を除く、農産物の生産・販売のための投下労働時間をいう。

（注5）事業効果の早期発現を目指し、産地パワーアップ計画（収益性向上タイプ）の事業実施期間を1年限りとし、目標年度を事業実施年度の翌々年度とする場合にあっては、上記成果目標のうち「10%以上の」とあるのを「6%を超える」と読み替えたものを成果目標として設定することができる。

(別紙2)

産地生産基盤パワーアップ事業のうち収益性向上対策による施設及び機械の導入等の考え方(修正)

区 分		施設			機械		
		建屋	内部設備等		費用対効果 分析	(ほ場で稼働 するもの)	費用対効果 分析
			内部設備	設置費用			
整備事業(注1)		○	○	○	○	×	×
基金事業 (うち生産支援事業)	導入	×	△ (注2) (注3)	×	○	○ (注2)	○
	リース導入	×	△ (注3)	×	×	○	×
基金事業 (施設園芸エネルギー転 換枠に限る)	導入	×	△ (注2) (注3)	○	○	○ (注2)	○
	リース導入	×	△ (注3)	○	×	○	×

(注1) 基金を活用した整備事業を行う場合は、国への協議・承認が必要。

(注2) 機械等の導入助成の対象は、

- ① 経営面積又は作業受託面積の拡大に必要な機械等(内部設備の機能強化は不可。)
- ② 又は、「単位面積当たりの販売額の増加」や「生産コストの削減」に必要な地域のモデルとなる機械等(当該地域において導入事例の無い機械等に限る。)の、公共性を説明できる取組に限るものとする。

(注3) 整備事業の対象となり得る内部設備の導入及びリース導入は、原則として、基金事業(うち生産支援事業)の対象外。

(別紙3)

収益性向上対策及び生産基盤強化対策における価格補正の考え方

【主な考え方】

- ・ 成果目標で「販売額増加」「所得額増加」を設定する場合の評価については、市場の需給といった外的要因等を排除する観点から価格を補正し、その効果を検証する。
- ・ 実績数量については補正の対象としない。
- ・ 予め価格を固定した契約取引など、市場の需給といった外的要因等による価格変動が生じないときは、価格補正は行わない。

○販売額増加の場合

補正後の販売額＝目標年度の実績の販売単価×補正係数×目標年度の実績の数量

補正係数＝地域（県又は国を含む）の事業実施前年度の販売単価÷地域（県又は国を含む）の目標年度の販売単価

目標達成度＝（補正後の販売額－現状の販売額）÷（目標の販売額－現状の販売額）

価格補正による目標達成度の計算例（成果目標は10%増加、数量は100と仮定する。）

目標年度の販売単価のパターン	事業地区					地域(県又は国を含む)		補正係数 ⑥＝④/⑤	補正後の販売額 ⑦＝③×⑥×数量	目標達成度 (%) ⑧＝(⑦－①)/(②－①)
	現状 (事業実施前年度)		目標 販売額 ④	実績 (目標年度の実績)		事業実施 前年度の 販売単価 ④	目標年度 の 販売単価 ⑤			
	販売額 ③	販売 単価		販売額	販売単 価 ③					
事業地区アップ、地域アップ	9,000	90	9,900	14,000	140	105	149	0.705	9,866	96.2
	5,700	57	6,270	6,700	67	81	96	0.844	5,653	-8.2
事業地区アップ、地域ダウン	35,300	353	38,830	44,100	441	389	364	1.069	47,129	335.1
事業地区ダウン、地域アップ	11,800	118	12,980	9,100	91	153	174	0.879	8,002	-321.9
事業地区ダウン、地域ダウン	41,500	415	45,650	40,000	400	321	300	1.070	42,800	31.3
	46,400	464	51,040	41,900	419	403	375	1.075	45,029	-29.6

○所得額増加の場合

補正後の所得額＝目標年度の実績の販売単価×補正係数×目標年度の実績の数量－生産コスト

補正係数＝地域（県又は国を含む）の事業実施前年度の販売単価÷地域（県又は国を含む）の目標年度の販売単価

目標達成度＝（補正後の所得額－現状の所得額）÷（目標の所得額－現状の所得額）

価格補正による目標達成度の計算例（成果目標は10%増加、数量は100、生産コストは収入の40%と仮定する。）

目標年度の販売単価の パターン	事業地区						地域(県又は国を含む)		補正係数	補正後の所得額	目標達成度 (%)
	現状 (事業実施前年度)		目標	実績 (目標年度の実績)			事業実施前年度 の販売単価	目標年度の 販売単価			
	所得額 ②	販売 単価	所得額 ②	所得額	販売 単価 ③	生産 コスト ④					
							⑤	⑥	⑦＝⑤/⑥	⑧＝③×⑦×数量－④	(⑧－①)/(②－①)
事業地区アップ、 地域アップ	3,600	90	3,960	8,400	140	5,600	105	149	0.705	4,266	184.9
	2,280	57	2,508	4,020	67	2,680	81	96	0.844	2,973	304.0
事業地区アップ、 地域ダウン	14,120	353	15,532	26,460	441	17,640	389	364	1.069	29,489	1088.4
事業地区ダウン、 地域アップ	4,720	118	5,192	5,460	91	3,640	153	174	0.879	4,362	-75.9
事業地区ダウン、 地域ダウン	16,600	415	18,260	24,000	400	16,000	321	300	1.070	26,800	614.5
	18,560	464	20,416	25,140	419	16,760	403	375	1.075	28,269	523.1

(注) 産地で全国シェアが大きい品目等であって、

- ① 当該産地・品目の全国シェア（通年又は産地品目の出回り期間）が相当程度高いこと
- ② 当該産地・品目の販売単価上昇が、事業及び産地の取組の効果であること
- ③ 全国的な販売単価上昇が当該産地の販売単価上昇に起因することが明らかであること
- ④ 当該産地・品目の単収が平年単収と大きく変わらず、豊凶による販売単価の上昇でないこと等、外的要因等による価格変動の影響度がわずかであることが対外的に説明できる場合には、必ずしも価格補正を行わなくてもよい。

(別紙4)

収益性向上対策の成果目標「労働生産性の向上」における労働時間の考え方

【労働時間の考え方】

- ・ 削減の対象となる労働時間は、
  - ① 直接労働時間（経営管理及び間接労働（機械修繕や集落の集会出席など）を除く、農産物の生産・販売のために投下される労働時間）の全て
  - ② 特定のまとまりを持つ労働時間であって全体の過半を超える直接労働時間のいずれかとすることができる。

例①－1 直接労働時間の全てを対象とするケース（削減対象の労働時間：1,010時間（玉ねぎ生産農家1戸当たりの例））

育苗 81時間	耕うん・基肥 42時間	は種・定植 182時間	追肥 28時間	除草・防除 98時間	管理 42時間	収穫 199時間	調製・加工 135時間	出荷・販売 203時間
------------	----------------	----------------	------------	---------------	------------	-------------	----------------	----------------

例②－1 他品目との作業競合を解消するため、ほ場における作業時間を合理化の対象とするケース  
（削減対象の労働時間：591時間） $>1,010$ 時間/2

育苗 81時間	耕うん・基肥 42時間	は種・定植 182時間	追肥 28時間	除草・防除 98時間	管理 42時間	収穫 199時間	調製・加工 135時間	出荷・販売 203時間
------------	----------------	----------------	------------	---------------	------------	-------------	----------------	----------------

例②－2 収穫期以降の作業集中を解消するため、集出荷関連作業を合理化の対象とするケース  
（削減対象の労働時間：537時間） $>1,010$ 時間/2

育苗 81時間	耕うん・基肥 42時間	は種・定植 182時間	追肥 28時間	除草・防除 98時間	管理 42時間	収穫 199時間	調製・加工 135時間	出荷・販売 203時間
------------	----------------	----------------	------------	---------------	------------	-------------	----------------	----------------

(別紙5) 成果目標が80%に満たなかった取組主体の同一産地、かつ同一品目の新たな産地パワーアップ計画への参加可否の判断フロー(追加)

【取組主体が自ら利用】

旧計画	新計画		判断
ハード	ハード	別の施設	○
		同じ施設	△
	ソフト		○
ソフト	ハード		○
	ソフト	別の取組	○
		同じ取組	△

【取組主体から貸付】

旧計画	新計画		判断	
ハード	ハード	別の施設	○	
		同じ施設	別の貸付先	○
			同じ貸付先	△
	ソフト		○	
ソフト	ハード		○	
	ソフト	別の取組	○	
		同じ取組	別の貸付先	○
			同じ貸付先	△

○：厳格な審査

△：厳格な審査、かつ取組主体の成果目標の達成が確実に見込める場合

※ソフト事業の「同じ取組」とは、農機、資材、改植のカテゴリが同一であるかどうかで判断する。例えば、農機(田植機)→農機(コンバイン)は「同じ取組」、農機→資材は「別の取組」となる。

(別紙6)

生産基盤強化対策の「農業機械の再整備・改良」における助成対象の考え方（追加）

区分	助成対象			留意事項
	継承元	継承者		
		新規就農者	担い手又は 農作業受託組織	
ア 農業機械の再整備 農業機械の導入又はリース導入に要する経費	①継承予定の作業面積に必要なとなる機械（アタッチメントを含む。）の導入（リース導入は不可） ②既存機械を処分し継承予定の作業面積に必要なとなる機械（アタッチメントを含む。）を導入（リース導入は不可） （注1） （注2） （注3） （注4） （注5）	①継承予定の作業面積に必要なとなる機械アタッチメントを含む。）の導入 ②既存機械（継承元から譲渡された機械を含む。）を処分し継承予定の作業面積に必要なとなる機械（アタッチメントを含む。）を導入 （注1） （注2） （注5）	①継承予定の作業面積に必要なとなる機械アタッチメントを含む。）の導入 ②既存機械（継承元から譲渡された機械を含む。）を処分し継承予定の作業面積に必要なとなる機械（アタッチメントを含む。）を導入 （注1） （注2） （注5） （注6）	・本体価格が50万円以上の農業機械等（アタッチメント含む。）の導入又はリース導入に限る。 ・導入の場合、費用対効果分析を実施する（リース導入は除く。）。 ・再整備は、既存機械（継承元の継承予定の機械、継承元から譲渡された機械、又は、担い手又は農作業受託組織の既存機械）を改良しても継承予定面積の作業に必要な能力が不足する場合に限り可能とする。
イ 農業機械の改良 農業機械の改良に要する経費（資材費、役務費に限る。）	①継承予定の農業機械の改良 （注3） （注4）	①継承元から譲渡された農業機械の改良	①継承元から譲渡された農業機械の改良 ②継承者の既存機械の改良 （注6）	・市販され、又は既に取組主体が所有しているものを活用しての農業機械等の改良を行う場合において、取組主体が自ら改良を行うときは、農業機械メーカー等による技術協力を得て行うものとする。

（注1）既存機械（継承元から譲渡された機械を含む。）を所有する場合、既存機械の作業面積と導入機械の作業面積の合計が継承予定の作業面積を超えないこととする。

なお、既存機械を処分する場合はこの限りではない。

（注2）既存の農業機械の単純更新は不可。

（注3）原則として5年以内に継承者に譲渡される計画があること。

（注4）本事業により導入した機械を継承者に譲渡する際の譲渡額は、「当該農業機械の残存簿価又は時価評価額のいずれか高い金額－助成額」により算出される額以内とする。

（注5）機械（継承元から譲渡された機械を含む。）を処分する際は、既存機械の処分益を補助対象経費から控除する。

（注6）助成額は、継承予定の作業面積／（既存の作業面積＋継承予定の作業面積）で按分する。