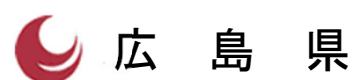


2020広島県農林水産業チャレンジプラン

アクションプログラム

平成27年度～29年度

平成26(2014)年11月



2020広島県農林水産業チャレンジプラン アクションプログラム

目次

序章 アクションプログラムの考え方	<u>1</u>
1 アクションプログラム策定の背景	
2 アクションプログラムの役割	
3 販売戦略を基本とした事業計画の策定	
4 計画的な執行とPDCAの実施	
5 推進体制	
6 実施期間(H27～H29)	
◆ プロジェクト一覧	
◆ アクションプログラムの施策構成	
第1章 農業編	<u>5</u>
1 現状と課題認識	
2 取り巻く環境	
3 取組の考え方	
4 キャベツ16億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	
5 アスパラガス10億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	
6 レモン22億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	
7 競争力のある米づくりの達成すべき状態及び事業計画	
第2章 畜産編	<u>48</u>
1 現状と課題認識	
2 取り巻く環境	
3 取組の考え方	
4 達成すべき状態及び事業計画	
◆ 広島県産和牛の生産拡大と畜産物の販売力強化	

第3章 林業編 57

- 1 現状と課題認識
- 2 取り巻く環境
- 3 取組の考え方
- 4 達成すべき状態及び事業計画
 - ◆競争力のある県産材の供給体制の構築

第4章 水産業編 72

I 海面漁業

- 1 現状と課題認識
- 2 取組の考え方
- 3 達成すべき状態及び事業計画
 - ◆瀬戸内水産資源の増大と担い手の育成

II かき養殖

- 1 現状と課題認識
- 2 取組の考え方
- 3 達成すべき状態及び事業計画
 - ◆かき生産体制の近代化

第5章 生産者と消費者・多様な事業者との連携編 94

- 1 産消連携について
- 2 生産者と多様な事業者との連携による6次産業化の推進

第6章 地域資源の維持編	<u>98</u>
1 現状と課題認識	
2 取り巻く環境	
3 取組の考え方	
4 目標数値	
第7章 食の安全・安心編	<u>101</u>
1 県民の安全で安心できる食生活の実現	
2 具体的な施策	
第8章 農山漁村地域の暮らしの安全・安心の確保編	<u>103</u>
1 現状と課題認識	
2 取り巻く環境	
3 取組の考え方	
4 目標数値	

序章 アクションプログラムの考え方

1 アクションプログラム策定の背景

国の米政策の見直しやTPPをはじめとした国際化など、本県の農林水産業を取り巻く環境変化への対応やこれまでの取組の検証を踏まえ、「ひろしま未来チャレンジビジョン」の農林水産分野に関する計画である「2020広島県農林水産業チャレンジプラン」の目標をより着実に実現していくために、具体的な取組を進めるアクションプログラムを策定しました。

2 アクションプログラムの役割

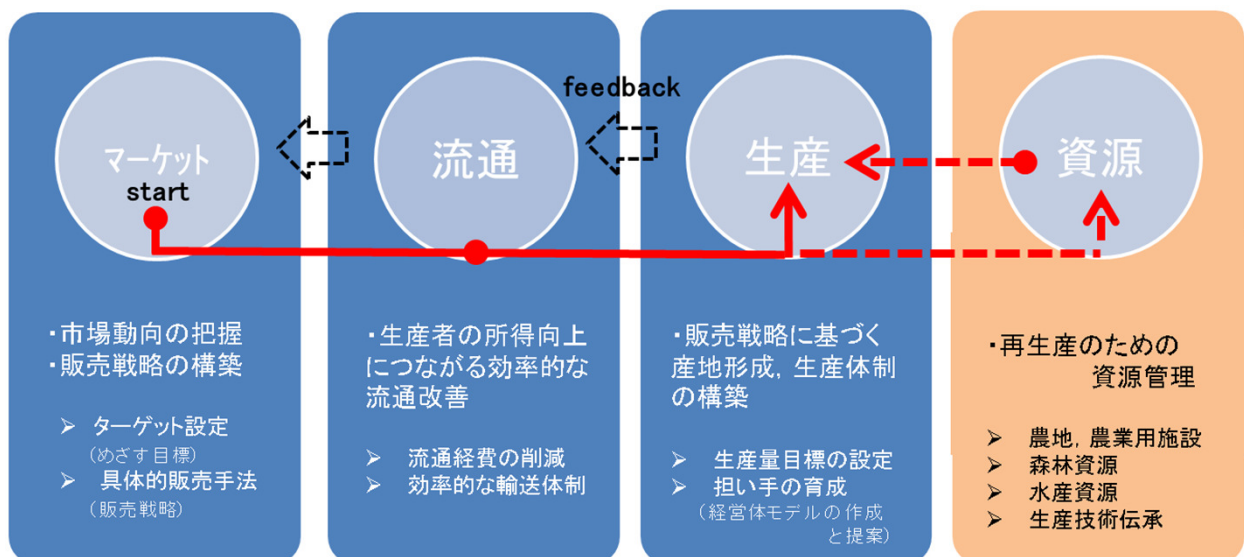
本プログラムでは、「担い手が将来の生活設計を描ける経営の確立」をめざし、次のポイントにより、平成27年度から29年度の3年間で重点的に取り組むことを明確にし、地域において実行性のある取組ができるものとしています。

★アクションプログラムのポイント

- ① マーケットの動向を基本として、ニーズのあるものを生産する
- ② マーケット⇒流通⇒生産⇒資源の一連のサイクルで生産物の流れを見ることを基本とする
- ③ 生活設計を描ける経営体モデルの確立をめざす

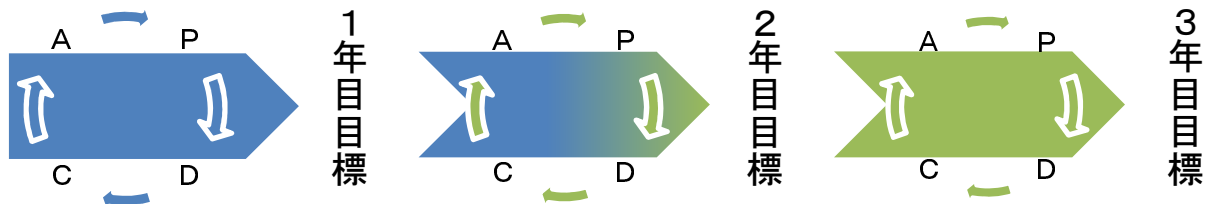
3 販売戦略を基本とした事業計画の策定

マーケット⇒流通⇒生産⇒資源の一連のサイクルの中で、それぞれのステージごとの課題を明確にした上で、販売戦略を構築し、それに基づき事業計画を策定します。



4 計画的な執行とPDCAの実施

3年間のロードマップ(工程表)を策定し、毎年度の目標と達成すべき状態を明確にした上で、取組を進め、P(PLAN)、D(DO)、C(CHECK)、A(ACTION)サイクルにより検証するとともに、改善を行います。



5 推進体制

アクションプログラムでは、事業計画に基づく、ロードマップ(工程表)を策定し、実施すべき項目ごとに役割を明確にした上で、取組を進めます。

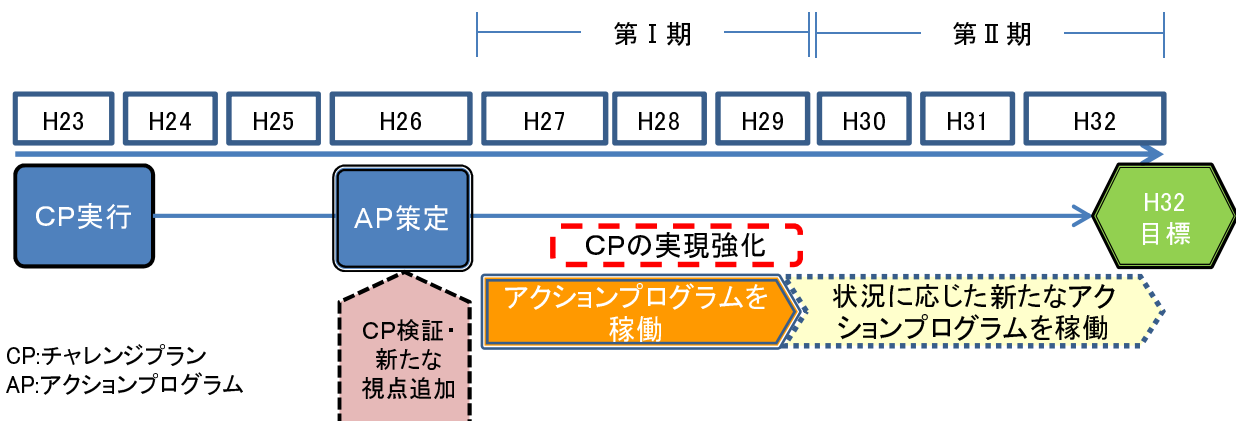
また、県全域を対象とした「県域プロジェクト」や地域が主体となって構造改革を進める「地域プロジェクト」による取組を進め、プランのめざす姿の実現を図ります。

※プロジェクトとは

地域や県が主体となって、農林水産業の構造改革を加速させる取組を「プロジェクト」と位置付け、農業者、団体・事業者、市町、県など役割分担のもと、県内各地域で推進しています。

6 実施期間(H27~H29)

平成27年度から29年度までを本プログラムの実施期間(第I期)とし、その取組の状況や環境変化を踏まえ、平成30年度から32年度までを第II期として取り組みます。



【プロジェクト一覧】

平成26年10月1日 現在

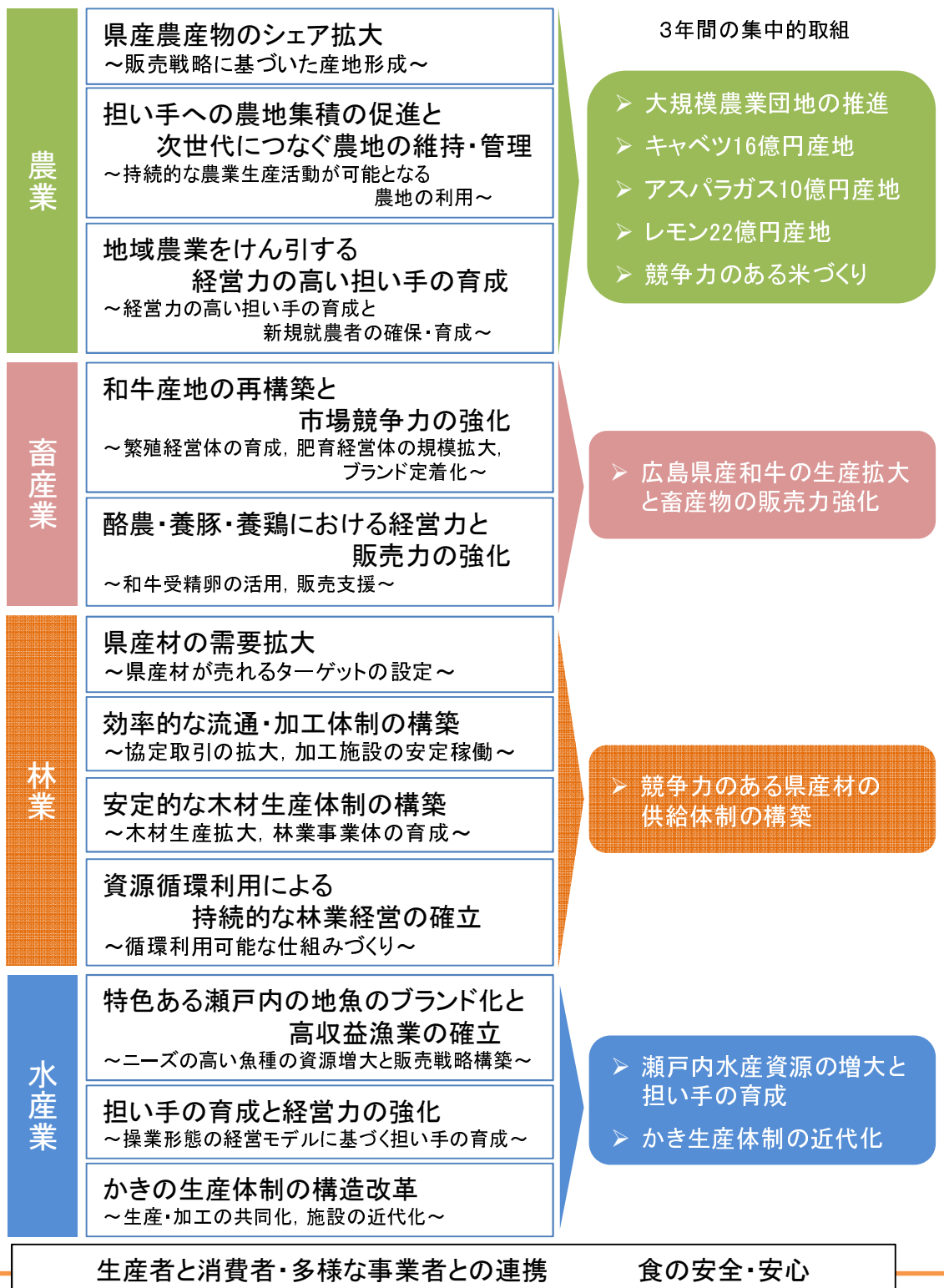
		プロジェクトの名称	対象地域	
県域	1	キャベツ16億円産地計画	県全域	
	2	アスパラガス10億円産地計画	県全域	
	3	広島レモン1万吨生産計画	県全域	
地域	農業	1	”ひろしま活力農業”によるほうれんそうを中心とした葉物野菜産地の形成	広島市, 安芸太田町
		2	広島西部かんきつ産地再生プロジェクト	呉市・江田島市・大崎上島町地域
		3	経営力の高い集落法人を中心とした持続可能な農業の確立	三原市全域
		4	わけぎ生産V字回復プロジェクト	
		5	水田農業の構造改革	尾道市御調郡を中心とした中北部
		6	活力と魅力ある「わけぎ産地」の再構築	尾道市吉和, 岩子島, 因島地域
		7	自立した経営力の高い担い手が育っている柑橘産地	尾道市瀬戸田地区
		8	担い手中心の活力ある福山農業の実現	福山市全域
		9	アスパラガスで未来を築く元気な府中市農業プロジェクト	府中市全域
		10	アスパラガス産地の拡大と担い手を核とした生産構造の改革	三次市全域
	11	「しょうばら園芸活性化プロジェクト」	庄原市全域	
	12	担い手による活力ある農業の実現	東広島市全域	
	13	はつかいちほうれんそう産地再生・地域の活性化	廿日市市吉和, 佐伯地域	
	14	「元気産地安芸高田」野菜プロジェクト2015	安芸高田市全域	
	15	担い手確保育成策を柱とした園芸産地強化	北広島町全域	
	16	担い手による持続性の高い世羅町農業の構築	世羅町全域	
	17	神石高原園芸(トマト, ぶどう)プロジェクト	神石高原町全域	
畜産業	1	地域をつなぐ新しい和牛の里づくりプロジェクト	三次市全域	
	2	集落法人と担い手を核とした広島牛産地強化プロジェクト	庄原市全域	
	3	たかた和牛!産地復活!プロジェクト!	安芸高田市全域	
	4	神石高原和牛の里再構築プロジェクト	神石高原町全域	
林業	1	広島市木材生産プロジェクト	広島市全域	
	2	地域林業経営確立プロジェクト	府中市上下町全域	
	3	低コスト林業と木材生産の推進	三次市全域	
	4	施業集約化と地域木材生産の推進	庄原市全域	
	5	廿日市市木材生産推進プロジェクト	廿日市市全域	
	6	安芸高田市森林整備・木材生産プロジェクト	安芸高田市全域	
	7	安芸太田町木材生産プロジェクト	安芸太田町	
	8	北広島町木材生産推進プロジェクト	北広島町全域	
	9	地域林業経営確立プロジェクト	神石高原町全域	
水産業	1	「江田島 海の幸ブランド」確立に向けて	江田島市全域	

アクションプログラムの施策構成

販売戦略に基づく流通改善・生産体制の構築

産業として自立できる農林水産業の確立

担い手が将来の生活設計を描ける経営の確立



地域資源の維持

・地域ぐるみの共同活動による資源の保全
・多様な森林の整備と保全

農山漁村地域の暮らしの安全・安心の確保

減災・防災対策, 生活環境対策

第1章 農業編

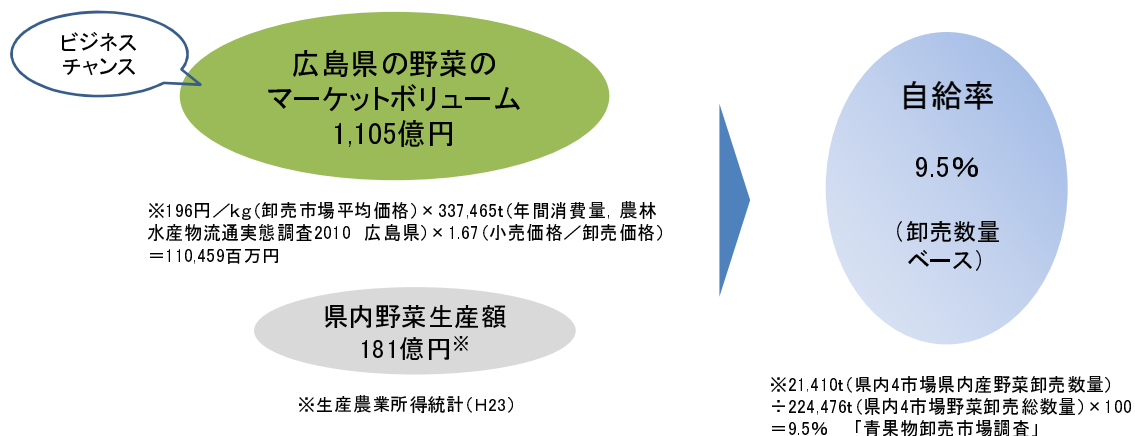
1 現状と課題認識

1) 現状 県産農産物のシェアが低迷

- 広島県は、人口284万人(H25)で中四国最大の消費地を抱えた食料の消費県です。本県産の農産物の供給率については、米は約70%となっているものの、生産調整の廃止の動向やTPPの動向などを踏まえ、大規模栽培による低コスト化や販売先のニーズに適した生産に取り組む必要があります。野菜の供給については、県産の割合は9.5%と低く、他県産が多くなっている状況です。このため、販売戦略に基づき、流通の効率化や意欲ある担い手が連携して計画生産・出荷できる産地形成を進め、供給率の向上を図る必要があります。また、果樹について、温州みかんの消費が低迷する中、今後のシェア拡大が見込まれる県産レモンを中心に生産量を増加させる必要があります。

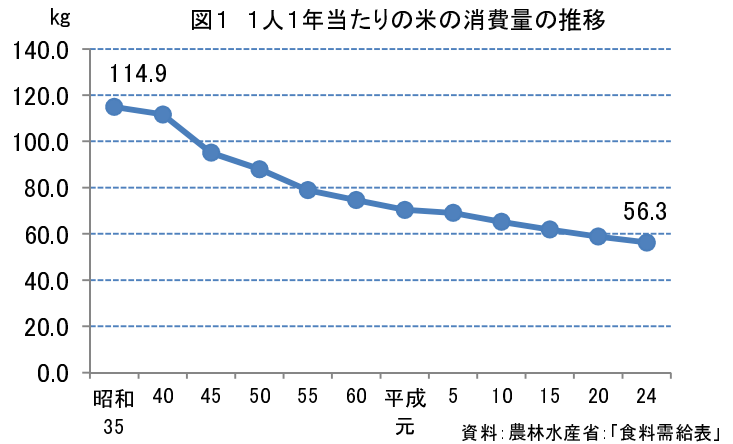
<野菜>

- 集落法人の設立を進め、付加価値の高い野菜などの導入を図ってきましたが、技術や販売に不安があることや労働力の確保などの問題から、転換が進まない状況が続いています。このため、まずは、3年間、集中的に取り組む品目を定め、販売戦略に基づく産地形成を図るとともに、経営発展に意欲的な担い手による生産を進め、供給率を高める必要があります。

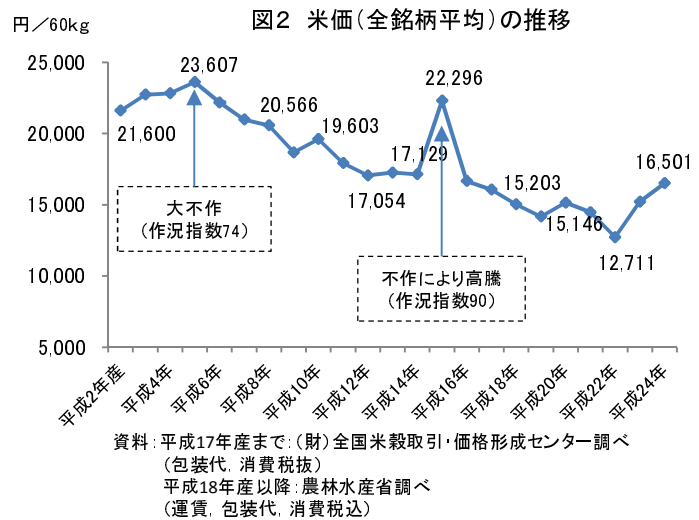


<水 稲>

○ 主食用米の消費については、少子化や人口減少、食生活の変化等により、年々減少し、昭和35年には年間一人当たり約115kgあったものが、近年は、その約半分の56kgまで減少しています。(図1)



○ また、価格についても平成2年には60kg当たり約2万円から平成24年には約1.6万円と下落傾向にあります。(図2)



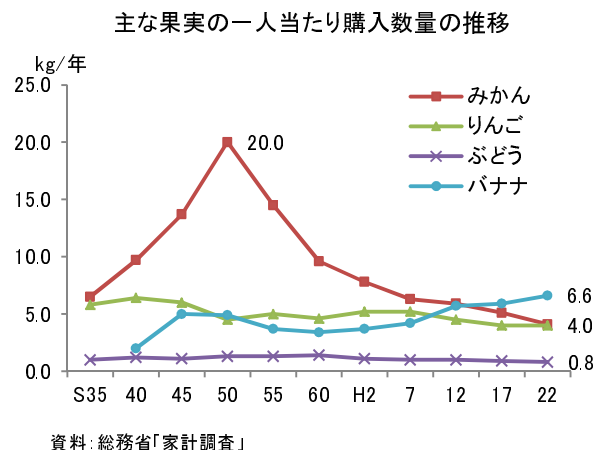
○ このため、主食用米については、大規模経営による更なる低コスト化を図るとともに、今後、需要が見込まれる業務用への供給拡大により県産米のシェアを確保する必要があります。

また、主食用米の需要減少に対応するため、機械・設備の有効活用ができる加工用米やWCS用稲※、飼料用米の生産に取り組みます。 ※WCS(ホールクローブサイレージ)用稲：子実と茎葉部分を一緒に収穫して発酵させた牛の飼料を作るための稲

<果 樹>

○ 特に、みかんの消費量は年々減少し、ピーク時の昭和50年には年間一人当たり20kg消費していましたが、平成22年では4kgと5分の1まで減少しています。(右図)

○ このため、かんきつ産地は、温州みかんを中心とした栽培から、今後、需要が見込まれる品目への転換が必要です。



2) 課題

① 担い手への農地集積率が低い

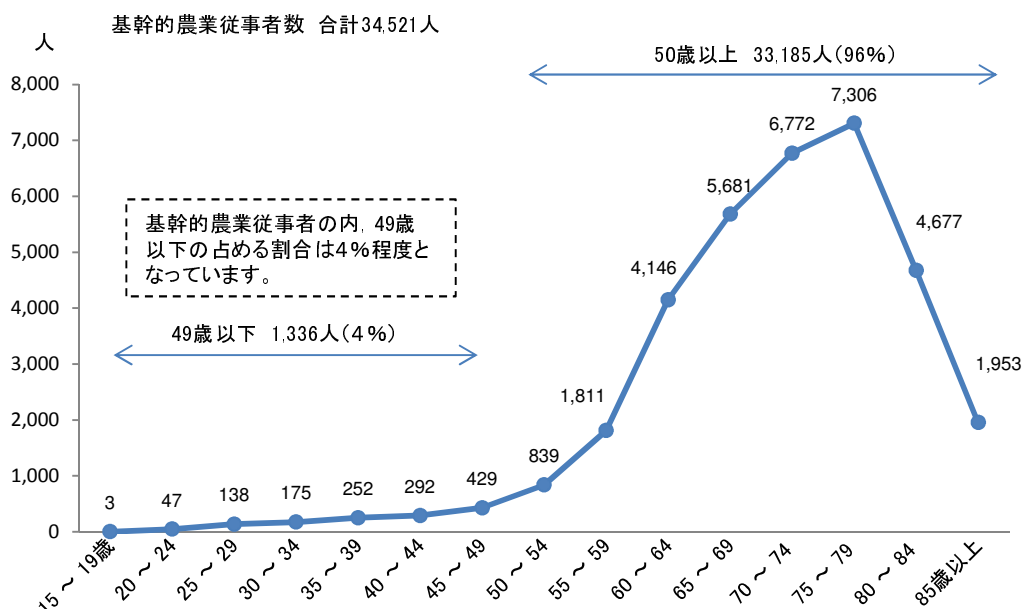
○ 農地面積に対する担い手による集積割合は19%と低く、経営体当たりの規模も小さいことから、規模拡大を進める必要があります。このため農地中間管理事業を活用し、兼業農家等の農地を担い手に集積し、所得500万円以上の経営力の高い担い手を育成する必要があります。

項目	年	農地面積計	担い手	担い手への農地集積率	兼業農家等
農地面積	H25	56,900ha	10,909ha	19%	45,991ha
	H29	55,420ha	16,900ha	30%	38,520ha
	H32	54,160ha	22,000ha	41%	32,160ha

② 広島県農業を支える若い農業者が少ない

○ 基幹的農業従事者※34,521人のうち、49歳以下は1,336人と全体の4%と低く、担い手の確保・育成が急務となっています。

広島県の年齢別基幹的農業従事者数



資料：2010農林業センサス

※基幹的農業従事者：
 自営農業に主として従事した世帯員（農業就業人口）のうち、普段の主な状態が「主に仕事（農業）」である者

2 取り巻く環境

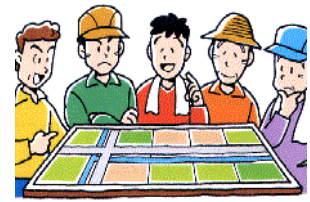
国は、「経済財政運営と改革の基本方針(骨太方針)」や「日本再興戦略(成長戦略)」に基づき、農林水産業を成長産業にするため、平成26年6月、農林水産政策の基本構想となる「農林水産業・地域の活力創造プラン」を改訂し、新たな政策を打ち出すなど「攻めの農林水産業」を展開することとしています。

また、TPPをはじめとした国際化への対応など農業を取り巻く環境は大きく変化しており、こうした変化に対応した取組が必要となっています。

1) 国の政策変化

(1) 「人・農地プラン」の策定(平成24年度～)

農業者の高齢化や後継者不足、耕作放棄地の増加などにより、農業の将来展望が描けない地域が増えており、人・農地の問題について地域の話し合いによって将来像をまとめる「人・農地プラン」の策定が進められています。

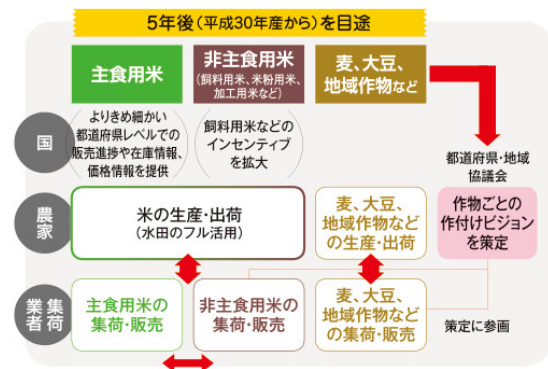


(2) 農地中間管理機構の創設(平成26年度～)

「人・農地プラン」の策定とともに、経営力の高い担い手を育成するために必要な農地利用の集積・集約化を進めるための中間的受け皿となる農地中間管理機構が発足し、農地中間管理事業が開始されました。

(3) 米政策の見直し(平成26年度～)

経営所得安定対策については、米の直接支払交付金が平成30年産から廃止され、同年産を目途に、需要に応じた主食用米の生産が行われるよう環境整備を進めることになりました。



(4) 日本型直接支払制度の創設(平成26年度～)

地域政策として、農業・農村の持つ多面的機能を発揮するための地域活動などに対して支援する「日本型直接支払制度」が創設されました。

2) 国際情勢の変化

TPPについては、2013年7月から交渉に参加していますが、これまでの国際交渉において聖域であった米等の品目についても、関税撤廃等の議論が行われています。

3 取組の考え方

1) 基本方針

- 「2020広島県農林水産業チャレンジプラン」では、農業生産の大部分を担い手が担う生産構造をめざし、取組を進めていますが、平成27年度から29年度までを第Ⅰ期、平成30年度から32年度までを第Ⅱ期として、本プログラムでは第Ⅰ期の具体的な取組を記述することとし、米、野菜、果樹、花きについて、プランの目標達成に向けて取り組めます。
- 次の表は、平成22年と平成32年(目標)の農産物の販売金額規模別経営体数と産出額を表しています。平成32年までに、経営力の高い担い手(4,000万円以上の組織経営体を190経営体、1,000万円以上の個別経営体を160経営体)を増やし、農業産出額に占める割合を高めます。

<平成22年>

組織経営	計	～2,000万円	2,000～	4,000～	8,000～	1億円～
経営体数	583	386	60	34	37	66
割合(%)	100	66.3	10.3	5.8	6.3	11.3
産出額計	40,700	2,300	2,040	1,850	3,774	30,736
割合(%)	100	5.7	5.0	4.5	9.3	75.5

個別経営	計	～700	700～	1,000～	2,000～	4,000～	8,000～	1億円～
経営体数	35,738	34,776	379	313	112	102	43	13
割合(%)	100	97.2	1.1	0.9	0.3	0.3	0.1	0.1
産出額計	60,500	32,024	4,381	6,000	3,808	5,549	4,386	4,352
割合(%)	100	53.0	7.2	9.9	6.3	9.2	7.2	7.2

<平成32年>

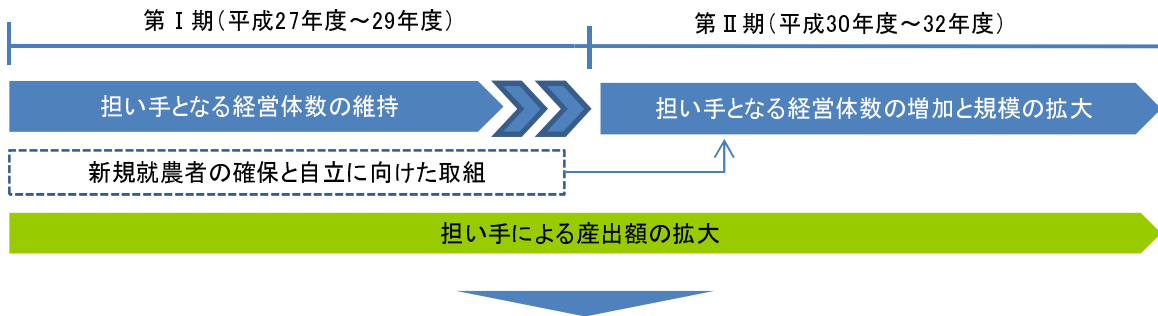
組織経営	計	～2,000万円	2,000～	4,000～	8,000～	1億円～
経営体数	803	326	150	134	112	81
割合(%)	100	40.6	18.7	16.7	13.9	10.1
産出額計	64,600	2,570	5,250	7,500	11,760	37,520
割合(%)	100	4.0	8.1	11.6	18.2	58.1

個別経営	計	～700	700～	1,000～	2,000～	4,000～	8,000～	1億円～
経営体数	25,395	24,200	452	460	130	97	43	13
割合(%)	100	95.2	1.8	1.8	0.5	0.4	0.2	0.1
産出額計	55,400	21,920	5,380	9,120	4,550	5,430	4,520	4,480
割合(%)	100	39.5	9.7	16.5	8.2	9.8	8.2	8.1

2010年農林業センサスを基にアクションプログラムによる施策効果を考慮した推計値

○ 第Ⅰ期では、担い手となる経営体の組織強化や規模拡大を進め、農業産出額に対するシェアを拡大するとともに、次の担い手の候補となる新規就農者の確保と自立に向けた取組を推進します。

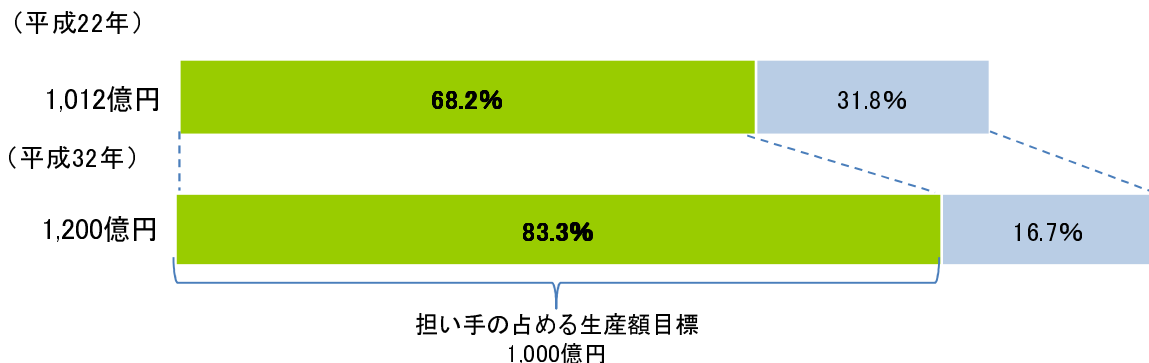
第Ⅱ期では、第Ⅰ期の取組を水平方向に展開し、担い手となる経営体数の拡大と更なる農業産出額のシェア拡大をめざします。



項目	第Ⅰ期 (平成27年度～29年度)	第Ⅱ期 (平成30年度～32年度)
米	<ul style="list-style-type: none"> 水田フル活用による、水稲単作経営から野菜などの導入による複合経営モデルを構築 非主食用米の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 野菜など高収益作物の生産を拡大
野菜	<ul style="list-style-type: none"> 重点品目をキャベツ、アスパラガスとし、大規模農業団地の取組などにより、3年間集中的に推進 ホウレンソウ、トマト、ネギ(青ネギ、白ネギ)などについて早期に検討 産地の核となる中核的経営体の育成・確保に重点 	<ul style="list-style-type: none"> キャベツ16億円産地の実現 アスパラガス10億円産地の実現 生産農家の拡大 品目ごとの県域生産者団体の組織化を推進
果樹	<ul style="list-style-type: none"> 温州みかん中心からレモンを重点に置き、中晩柑なども含めたかんきつ複合経営モデルの構築を推進 ぶどう、なしは既存産地の維持 	<ul style="list-style-type: none"> レモン22億円産地計画の実現 かんきつの流通体制整備による販売力の強化
花き	<ul style="list-style-type: none"> 花きの需要喚起及び生産振興を推進 	
畜産	<ul style="list-style-type: none"> 和牛産地の再構築と市場競争力の強化のための繁殖経営体の育成と繁殖肥育一貫経営の推進 	

※第Ⅱ期については、第Ⅰ期の状況に応じて、具体的な取組内容を検討します。

○ 第Ⅰ、Ⅱ期の取組により、担い手の占める生産額を68.2%から2020広島県農林水産業チャレンジプランの目標である83.3%をめざし、農業生産の大部分を担い手が担う生産構造の実現を図ります。



2) 広島県産農産物の需給バランスの改善

- 広島県は、人口284万人(H25)で中四国最大の消費地を抱えた食料の消費県です。しかしながら、農産物の供給については、県産の割合は低く、他県産の農産物が多くなっている状況です。
- このため、「広島県地産地消促進計画」の趣旨である県内農林水産物の安定的な生産と供給を基本に、本県の持つ潜在的な力を引き出し、需給バランスを改善するため、マーケットを基本とした販売戦略に基づく産地づくりを推進し、生産量の増加に取り組めます。
- 水田活用については、主食用米消費の減少やTPPや生産調整の動向を見据えつつ、大規模水稲栽培の推進や水田フル活用による水稲単作経営から野菜などの導入による複合経営モデルを構築します。
- 野菜については、重点品目の中でも、需要量に対して県産供給率が低いキャベツや更なる供給率向上をめざすアスパラガスの生産拡大を図ります。
- かんきつについては、温州みかんを中心とした経営から、レモンや中晩柑などを含めた複合経営モデルを推進します。特に、栽培適地であることや輸入が大きなシェアを占め、今後、需要拡大が見込まれるレモンを重点的に推進します。

現状(平成25年)				
作目	米	キャベツ	アスパラガス	レモン※
供給率	72%	7%	40%	7%

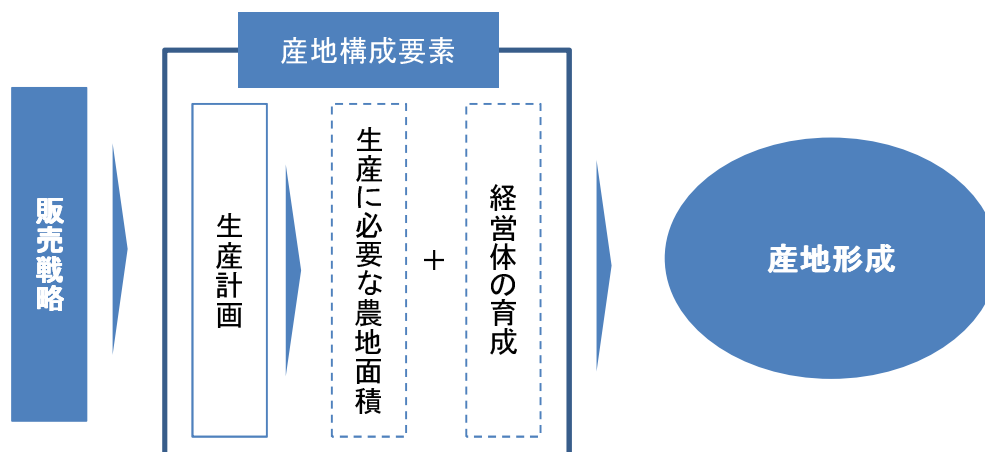
↓

平成32年				
作目	米	キャベツ	アスパラガス	レモン※
供給率	72%	56%	70%	16%

※レモンについては、国内需要量のうちの県産割合

3) 生産計画に基づいた産地形成

- 販売戦略に基づき、重点的に取り組む品目について、地域ごとに、生産量や農地の集積、経営体育成などの目標を定め、キャベツの周年出荷体制を構築するなど産地形成を推進します。



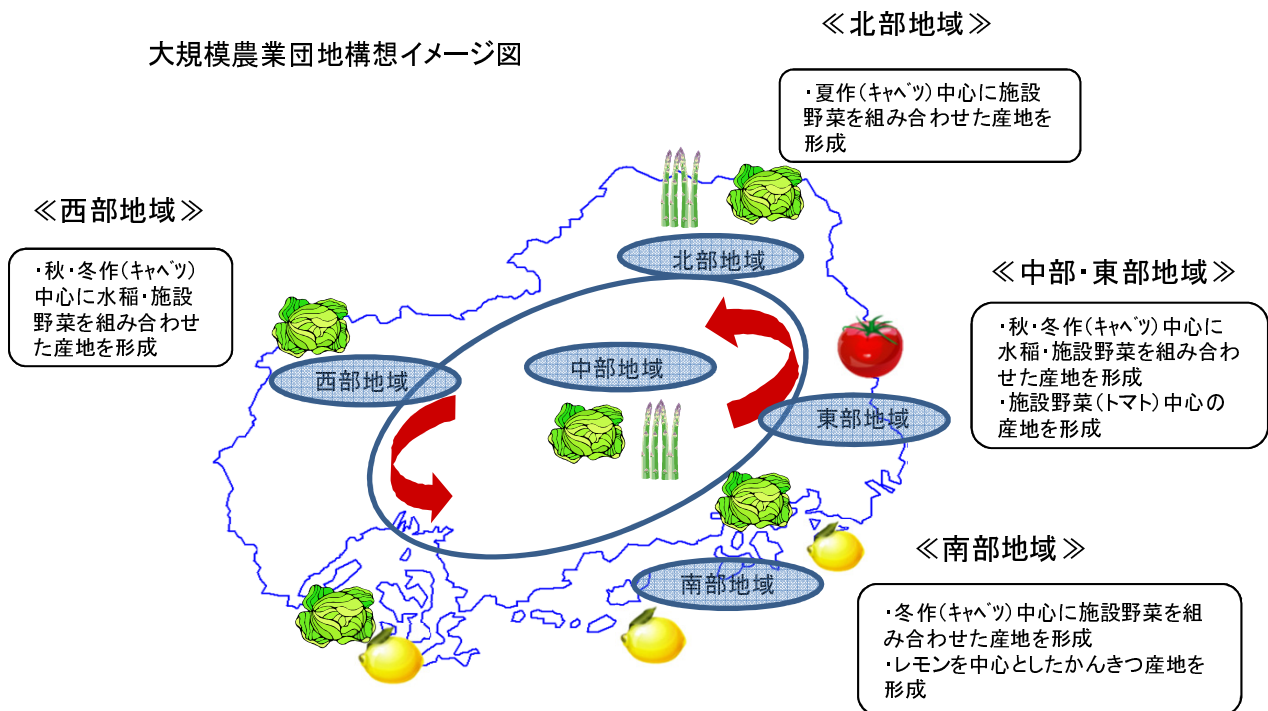
4) 生産計画に基づいた農地の活用

- 産地形成に向けた大規模農業団地計画の推進や稲作の大規模経営、認定農業者の規模拡大、新規就農の促進に向けて、農地中間管理事業を活用して、担い手へ農地の集積を進めます。

(1) 大規模農業団地構想の推進

- これまでも、大規模農業団地において土地利用型野菜などの生産に取り組んできましたが、個々の経営体が小規模経営であるため、土地生産性や労働生産性が低いなど収益構造が脆弱で経営の継続性が低いことから持続可能な産地形成や経営体の育成につながりませんでした。
- こうしたことを踏まえて、契約取引を基本とした販売戦略のもと産地を形成するという考え方により、核となる経営体の誘致・育成や効率的な物流体制の確保など条件を整備した上で、地域の特性に合わせて経営体のモデルを提示し、大規模農業団地を核として産地形成を進め、個々の経営体の規模拡大も図り、500万円以上の所得を得ることのできる経営体を育成します。

大規模農業団地構想イメージ図



※基盤整備(大規模農業団地整備)について

作業効率や収益性の向上を図るため、必要に応じて、土壌改良(堆肥・石灰投入、深耕、排水)、用水施設整備(揚水施設・パイプライン)、区画整理(簡単な切土・盛土を含む)等の基盤整備を実施します。



基盤整備されたほ場

(2) 農地中間管理事業の活用

① 農地中間管理事業の目的

- ・ 農地中間管理事業については、「農地中間管理事業の推進に関する法律」に基づき、農地中間管理機構として指定した「一般財団法人広島県森林整備・農業振興財団」が県や市町等と連携して、次の目的のため実施します。

- ア 担い手の経営規模拡大
- イ 農用地の集団化
- ウ 新規参入の促進
- エ 未活用農地の有効利用

② 農地中間管理事業活用のメリットについて

ア 農地の出し手(貸付希望者)

- ・ 契約期間が終了すれば農地は確実に返還される。
- ・ 機構が借地料を支払うので安心・確実に手間がかからない。
- ・ 機構に預けている間は農地の管理が不要。
- ・ 要件を満たせば、機構集積協力金のうち経営転換協力金・耕作者集積協力金が交付される。

イ 農地の受け手(借受希望者)

- ・ 個々の所有者と交渉する必要がない。
- ・ 規模拡大とともに面的にまとまった農地を借りることが可能となり、作付や作業の効率化等生産性の向上が図れる。

ウ 地域全体

- ・ 地域でまとまって機構に農地を貸し付けることにより、地域の農用地利用の再編成を進めることが可能。
- ・ 要件を満たせば、機構集積協力金のうち、地域集積協力金が交付される。

③ 事業の活用について

- ・ 産地形成や経営体の大規模化に向け、農地中間管理事業を活用し、農地の集積を図ります。
- ・ 農地の借受希望者の募集については、原則毎年2回(7～8月及び11～12月までの間)行います。また、必要に応じて追加募集も行います。
- ・ 農地については、農地中間管理機構と県、市町が連携して、産地形成を行う地域などにおいて、必要となる農地の情報化を進めます。
- ・ 農地の集積については、栽培品目や規模、場所などの担い手が希望する情報を取りまとめ、マッチングを進めます。
- ・ 農地の状況に応じて、必要があれば土壌改良や区画整理などの基盤整備を行います。

④ 農地と借受希望者とのマッチングの考え方

- ア キャベツや水稲、レモンなどの産地計画に基づき、農地の情報を収集・リスト化し、品目や面積など担い手の希望に応じてマッチングを進めます。
- イ 産地計画でモデルとして示されている経営体の経営規模となるよう農地の集積を図ります。
- ウ 産地形成を担当する部署においては、マッチングが円滑に進むよう農地や担い手の情報などについて情報提供します。

例)キャベツ16億円産地育成に向けた農地中間管理事業の活用事例

- i 加工業者や量販店等のニーズに対応するため、地域ごとに生産計画を策定します。
- ii 産地計画に基づき、貸付農地のリスト化を進めます。
- iii 地元との調整を行います。
- iv 栽培を希望する担い手を募集し、必要な面積などのニーズを把握します。
- v 農地のリストを基に、栽培を希望する担い手とのマッチングを進めながら、基盤整備を行います。
- vi 基盤整備が完了した後、本格的に栽培を開始します。

<農地中間管理事業のスケジュール>

団地名 /年月	26年度				27年度				
	4～6	7～9	10～12	1～3	4～6	7～9	10～12	1～3	
A団地	<ul style="list-style-type: none"> ・貸付農地の把握 ・実証栽培の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元との調整 ・貸付農地のリスト化 	<ul style="list-style-type: none"> ・担い手の募集 ◎マッチング ・基盤整備の実施 			<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">栽培開始 6月から</div>			
B団地	<ul style="list-style-type: none"> ・貸付農地の把握 ・実証栽培の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・地元との調整 	<ul style="list-style-type: none"> ・担い手の募集 ・貸付農地のリスト化 	◎マッチング	<ul style="list-style-type: none"> ・基盤整備の実施 				<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">栽培開始 28年春から</div>

⑤ キャベツ以外の品目の農地集積について

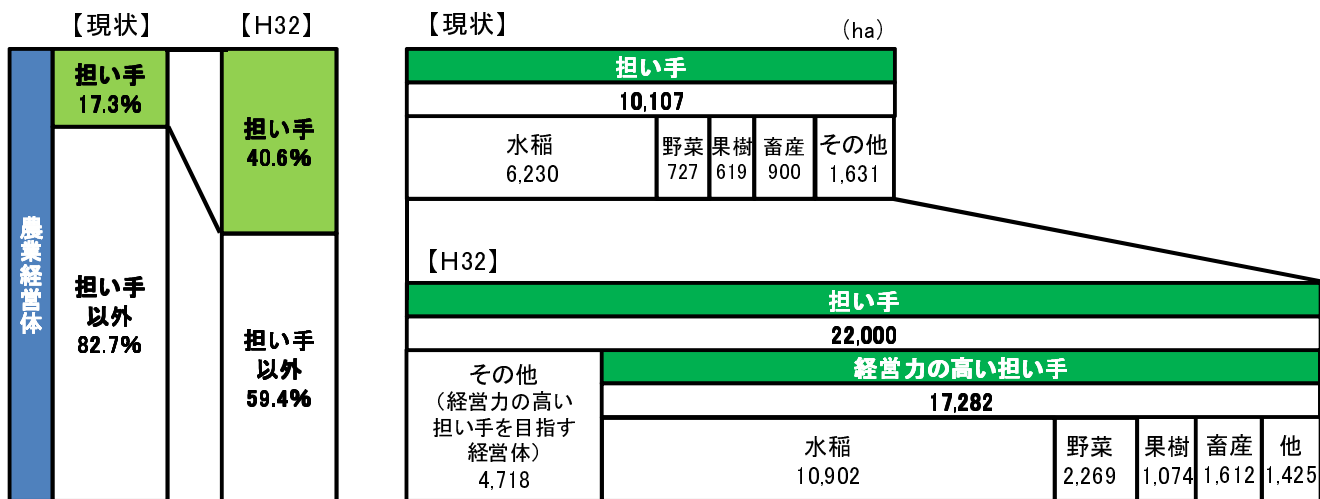
- ア 米については、規模拡大や分散したほ場の集約を希望する担い手のリスト化と農地のリスト化を行い、マッチングを進めます。
- イ かんきつ産地では、規模拡大の意向のある担い手の経営規模が2.5ha以上となるよう集積する農地のリスト化と規模拡大の意向のある経営体のリスト化を行い、マッチングを行います。
集積に当たっては、労働生産性を高めるため、必要に応じ、園内道・灌水施設の基盤整備を行い、分散した園地を50a程度の団地に面的にまとめていきます。
- ウ ホウレンソウ、トマト、ネギなどについても、産地計画を基にマッチングを進めます。

5) 地域農業をけん引する担い手の確立

- 今後、自給的農家等の小規模農家の生産は縮小することが想定されることから、地域の核となる経営力の高い担い手が生産の大部分を担う生産構造へ転換することが必要です。
- このため、経営発展志向のある経営体へ農地の集積を進め、重点的に支援し、地域農業をけん引する経営力の高い担い手の育成に取り組みます。

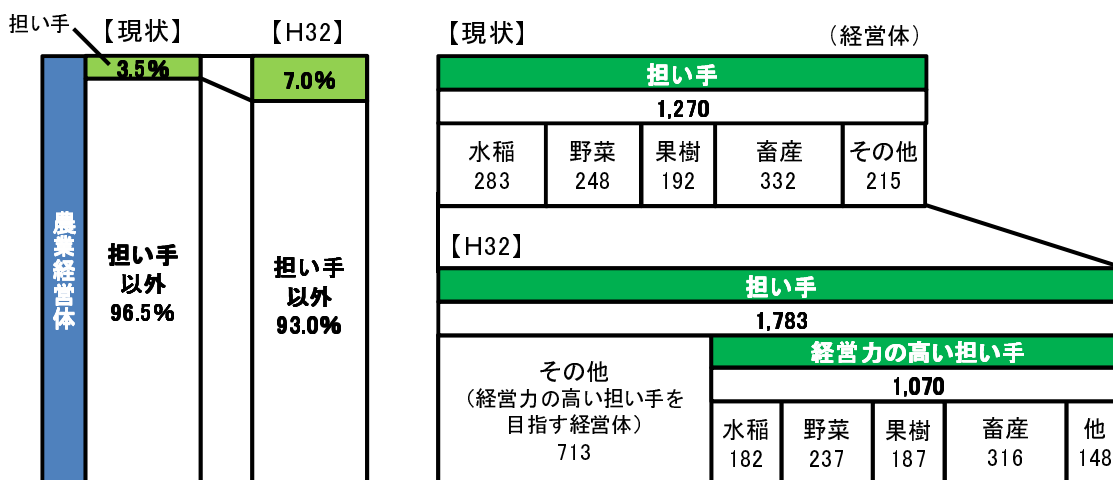
(1) 担い手への農地の集積について

- 農地中間管理事業等を活用し、担い手に農地の集積を進め、担い手への農地の集積率について、現状（平成22年度）17.3%（10,107haの集積）から平成32年度に40.6%（22,000ha）に高めます。



(2) 経営体数について

- 担い手となる経営体について、現状では3.5%（1,270経営体）を平成32年度には7%（1,783経営体）に増加させ、特に経営力の高い担い手の育成について、重点的に取り組みます。



(3) 担い手の生産額について

担い手の占める生産額については、現状の68.2% (695億円)から平成32年度には83.3% (1,000億円)に増加させます。

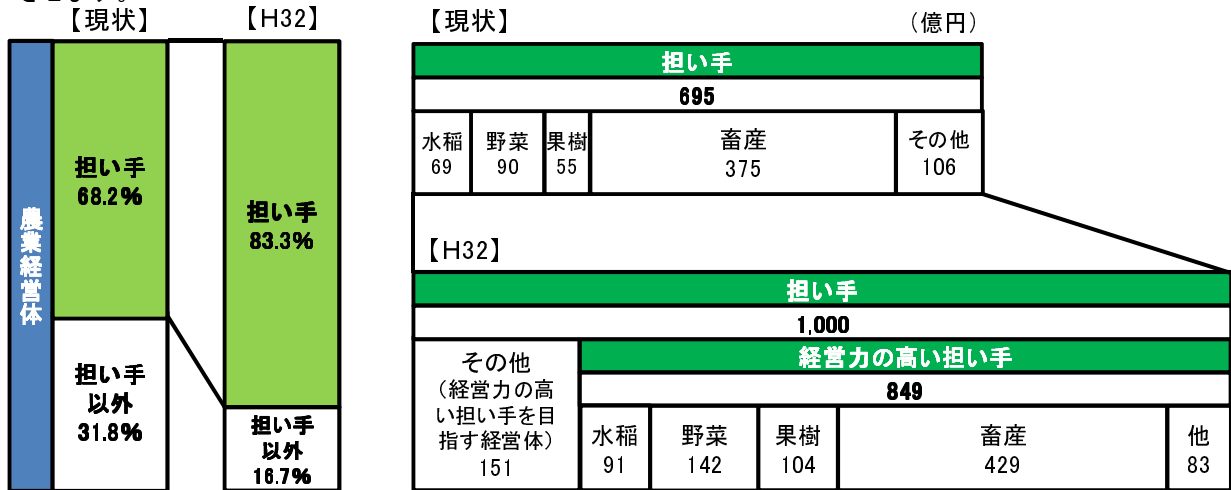


表1 センサス年ごとの担い手の占める生産額割合

項目	H12	H17	H22	H27 (目標)	H32 (目標)
生産額に占める担い手の割合(%)	55.1	61.4	68.2	74.7	83.3

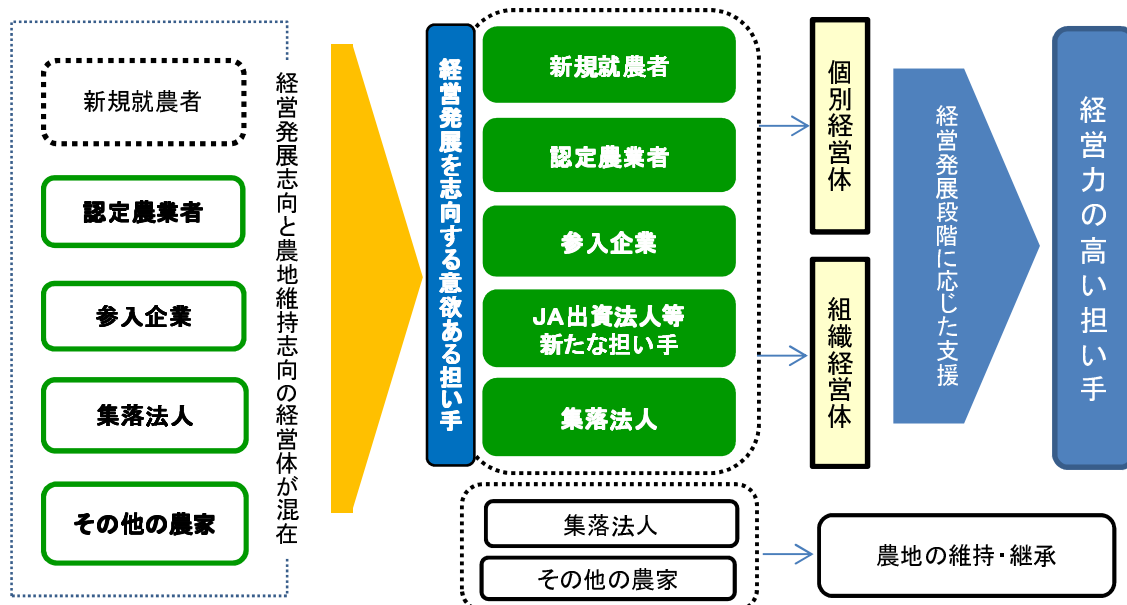
資料:「農林業センサス」

(4) 担い手育成のスキーム

○ これまで、農地の面的な集積と農業経営の効率化を進めるため、集落法人の設立と育成を重点的に推進した結果、農地集積と稲作など土地利用型農業の低コスト化は一定程度進みましたが、更なる規模拡大や園芸導入等による経営発展をめざす集落法人は約4割にとどまっています。

① 育成支援対象経営体の見直し

集落法人をはじめ、農業参入企業、認定農業者等について、育成支援対象経営体の見直しを行い、経営発展志向のある担い手を重点的に支援します。



② 経営体モデルの提示

経営の発展をめざす意欲ある担い手については、経営形態を問わず、将来の生活設計を描くことのできる品目別・地域別・規模別の経営体モデル※（表2）を提示し、経営発展に係る支援を集中的に実施します。

※経営体モデルの詳細については、品目ごとの事業計画に記載

表2 所得500万円以上を確保できる経営体モデル(例)

モデル	経営規模	10a当たり土地生産性
水稲専作	水稲 20ha+WCS用稲 10ha	124千円
水稲+キャベツ	春キャベツ 4ha+秋キャベツ 6ha+水稲 18ha	235千円
水稲+アスパラガス	アスパラガス 露地 1ha+施設 0.5ha+水稲 18ha	219千円
かんきつ	2.5ha(温州みかん+レモン+中晩柑)	791千円
トマト(夏秋出荷)	0.5ha	3,641千円
ハウレンソウ(周年)	1.1ha	3,446千円

③ 個別経営体の経営発展に向けた支援について

ア 生産力の強化を支援

- ・ 地域における「人・農地プラン」の策定を支援し、農地中間管理事業を活用して、農地を集積します。
- ・ 雇用活用による生産規模の拡大や事業多角化に向け、機械・施設等の整備を支援するとともに、専門家派遣により、経営戦略の策定等を支援します。

イ 経営力の強化を支援

- ・ 家族経営から法人経営へのステップアップを図るため、専門家派遣により、経営管理や労務管理等経営力の向上に向けた支援を行います。
- ・ 「ひろしま農業経営者学校」により、人材育成や組織管理スキル等の習得を支援します。
- ・ 常時雇用を活用した規模拡大や事業の多角化に向け、機械・施設等の整備を支援します。

ウ 販売力の強化を支援

- ・ ブランド化や販売戦略策定支援などにより、グループによる連携・協業の取組を促し、販売力の強化を図ります。

④ 組織経営体の経営発展に向けた支援について

ア 生産力の強化を支援

- ・ 地域における「人・農地プラン」の策定を支援し、農地中間管理事業を活用して、農地を集積します。
- ・ 生産規模の拡大や事業多角化に向け、機械・施設等の整備を支援するとともに、専門家派遣により、経営戦略やマーケティング戦略等の策定を支援します。

イ 経営力の強化を支援

- ・ 常時雇用者の就業条件の整備や周年雇用体制の確立に向けた経営高度化のための機械・施設等の整備を支援します。
- ・ 「ひろしま農業経営者学校」により、部門責任者等の人材育成や組織管理スキルの習得を支援します。

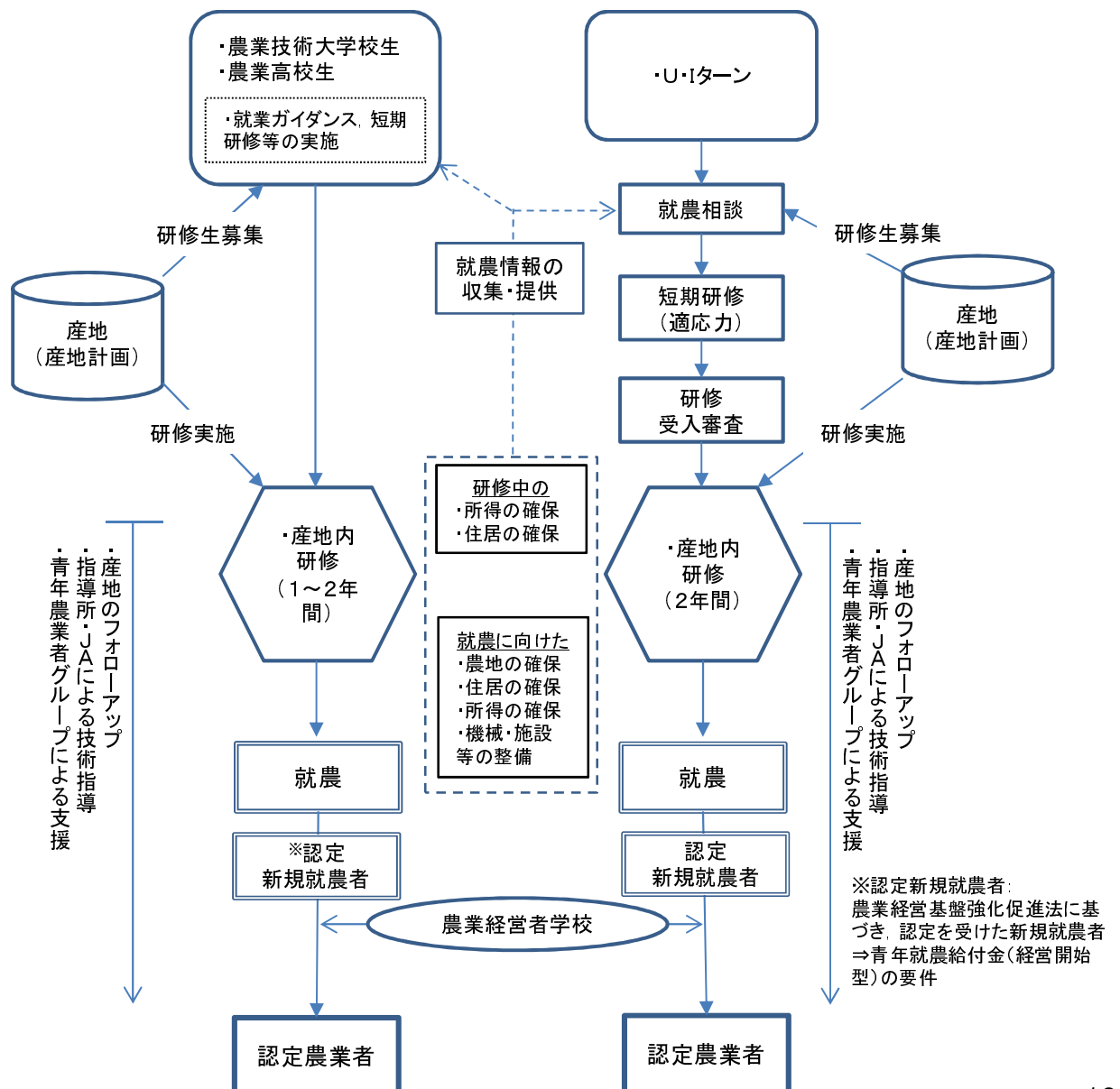
ウ 販売力の強化を支援

- ・ 更なる規模拡大や経営効率化、販売力強化に向け、協業や合併による経営の高度化を促進します。
- ・ 協業や合併に向け、税務等の専門家による指導・助言を行います。

6) 新規就農者の確保・育成

- 新規就農者については、就農の入口から出口までの切れ目のないケア、また、就農後の新規就農者の早期の経営安定化につながる支援の仕組みを構築します。
- 就農希望者が農地を円滑に確保できるよう、地域における人・農地プランの作成を推進します。
- 産地の核となる担い手が、就農準備から経営開始後のアドバイス、販売面でのバックアップなどを行うことで、産地自らが新規就農者を支え、育てる仕組みを構築します。
- 新規就農者を育成する担い手が不足する地域においては、JAやJA出資法人等による新規就農者フォローアップの体制構築を支援します。
- 雇用就農の受け皿となる農業法人等に対しては、就業環境整備のための研修や専門家の派遣による指導・助言等を行います。

新規就農者育成フロー



① 農業技術大学校を卒業して就農する場合の支援の流れ(例)

スケジュール		項目	内容	実施主体
農業技術大学校	1年生 12月	就職活動ガイダンス	就農等の手続きを指導	大学校
	3月	農業関連企業ガイダンス	企業担当者による事業内容等説明	
	2年生 4月	農業関連企業ガイダンス	企業担当者による雇用条件等説明	
	6月	農業法人等雇用就業ガイダンス	法人担当者による事業・雇用条件等の説明	
	7月	農業法人, 参入企業交流会	農業法人等の経営見学(現地研修)	
	7月下旬~8月中	インターンシップの実施	農業者等のもとでの短期農業研修(1週間程度)	
	9月	農業法人, 参入企業交流会	農業法人等と雇用就農希望者の意見交換	
	9月	農家体験学習	農業者等のもとでの農業研修(1か月程度)	
産地内研修	卒業後 ~ 就農前	研修中の所得確保	青年就農給付金(準備型)の活用	県, 市町
		産地内での模擬経営研修	就農をイメージした実践研修を実施(1年間)	市町, 産地, 指導農業士
		営農プランの策定	就農計画の策定を支援	指導所, JA
		農地の確保	農地中間管理事業を活用した農地集積	市町, 農業委員会, 県
		住居の確保	空き家バンク等を活用した住居確保	市町
就農開始	営農開始 ~ 3年程度	営農プランの認定	青年等就農計画※の認定	市町
		人・農地プランの策定	人・農地プランの策定支援	市町, JA, 県
		所得の確保	青年就農給付金(経営開始型)の活用	市町, 県
		施設・機械等整備	リース等による初期投資の負担軽減	市町, JA
		技術習得	指導所, 指導農業士による技術指導	県, 指導農業士
		経営者能力の向上	ひろしま農業経営者学校の実施	県
		仲間づくり	青年農業者グループ活動による支援	青年農業者

※青年等就農計画: 新たに農業経営を営もうとする青年等が作成する就農計画
 青年等就農計画制度: 市町が農業経営基盤強化促進法に基づいて, 青年等就農計画を認定し, 認定を受けた新規就農者(認定新規就農者)に対して重点的に支援措置を講じる制度

② U・Iターン就農する場合の支援の流れ(例)

	スケジュール	項目	内容	実施主体
就農相談等	随時	就農情報の発信	市町の就農情報の集約、県ホームページ等による情報発信	県、市町、JA
	随時	就農相談	就農相談窓口における相談対応	県、市町
	7月	就農セミナー	就農希望者向け就農支援セミナーの実施	県
	随時	就農準備相談	就農希望者の要望を踏まえた研修受け入れ産地等の紹介	県
	4～10月	インターンシップの実施	農業の適性判断のための短期研修の実施(1週間程度)	市町、産地
産地内研修	1年目 12～1月	面談・審査	面談による研修受け入れの可否を審査	産地、市町等
	1～3月	研修中の住居の確保	空き家バンク等を活用した住居確保	市町
	4月	農業基礎研修	土づくり、施肥、生育診断、病害虫、簿記、など農業の基礎を習得(1年間)	市町、産地、指導農業士
	4月	研修中の所得確保	青年就農給付金(準備型)の活用	県、市町
	～3月	営農プランの策定	就農計画の策定を支援	指導所、JA
	2年目 4月	模擬経営研修	就農をイメージした実践研修を実施(1年間)	市町、産地、指導農業士
	12月	営農プランの策定	就農計画の策定を支援	指導所、JA
	就農前	農地の確保 住居の確保	農地中間管理事業を活用した農地集積 空き家バンク等を活用した住居確保	市町、農業委員会、県 市町
営農開始	営農開始 ～ 3年程度	営農プランの認定	青年等就農計画の認定	市町
		人・農地プランの策定	人・農地プランの策定支援	市町、JA、県
		所得の確保	青年就農給付金(経営開始型)の活用	市町、県
		施設・機械等整備	リース等による初期投資の負担軽減	市町、JA
		技術習得	指導所、指導農業士による技術指導	県、指導農業士
		経営者能力の向上	ひろしま農業経営者学校の実施	県
		仲間づくり	青年農業者グループ活動による支援	青年農業者

7) 農地の維持を行う担い手への支援 ～次世代の担い手へ農地を継承～

- 現状で経営発展意欲を持たない集落法人や集落営農等は、将来において、新たな担い手の参入や意欲のある担い手が規模拡大をするための農地維持を図る担い手として位置付けます。
- このため、経営所得安定対策等の制度を活用できる体制整備を進め、集落営農については集落法人化を促進します。

8) 生産者と消費者・多様な事業者との連携

- 企業との連携による6次産業化を推進します。
- 地域の拠点施設となっている直売所の活用や直売所間のネットワークを構築し、地域の特色ある農産物や加工品等の販売を促進し、所得向上を図ります。
- 地域内外の交流・連携を通じた地域の活性化を図ります。
- 生産者の情報など農業情報を積極的に発信します。

9) 生産基盤の維持・活用

- 日本型直接支払制度や経営所得安定対策を活用し、生産基盤となる農地の維持・活用について支援します。

農地維持支払

多面的機能を支える共同活動を支援
※水路・農道等の管理を地域で支え、担い手への農地集積を後押し

中山間地域等直接支払

中山間地域等の条件不利地(傾斜地等)と平地のコスト差(生産費)を支援

資源向上支払

地域資源(農地、水路、農道等)の質的向上を図る共同活動を支援

環境保全型農業直接支払

環境保全効果の高い営農活動を行うことに伴う追加的コストを支援

- こうした取組を通じて、平成32年までに、全体の農地面積54,160haのうちの80%となる43,600haを活用し、地域農業の活性化を図ります。

現状(平成25年)

地目	合計	水田	畑
農地面積	56,900ha	42,100ha	14,800ha

平成32年

地目	合計	水田	畑
農地面積	54,160ha	39,640ha	14,520ha

農地面積(54,160ha)のうち農業生産活動により活用する農地

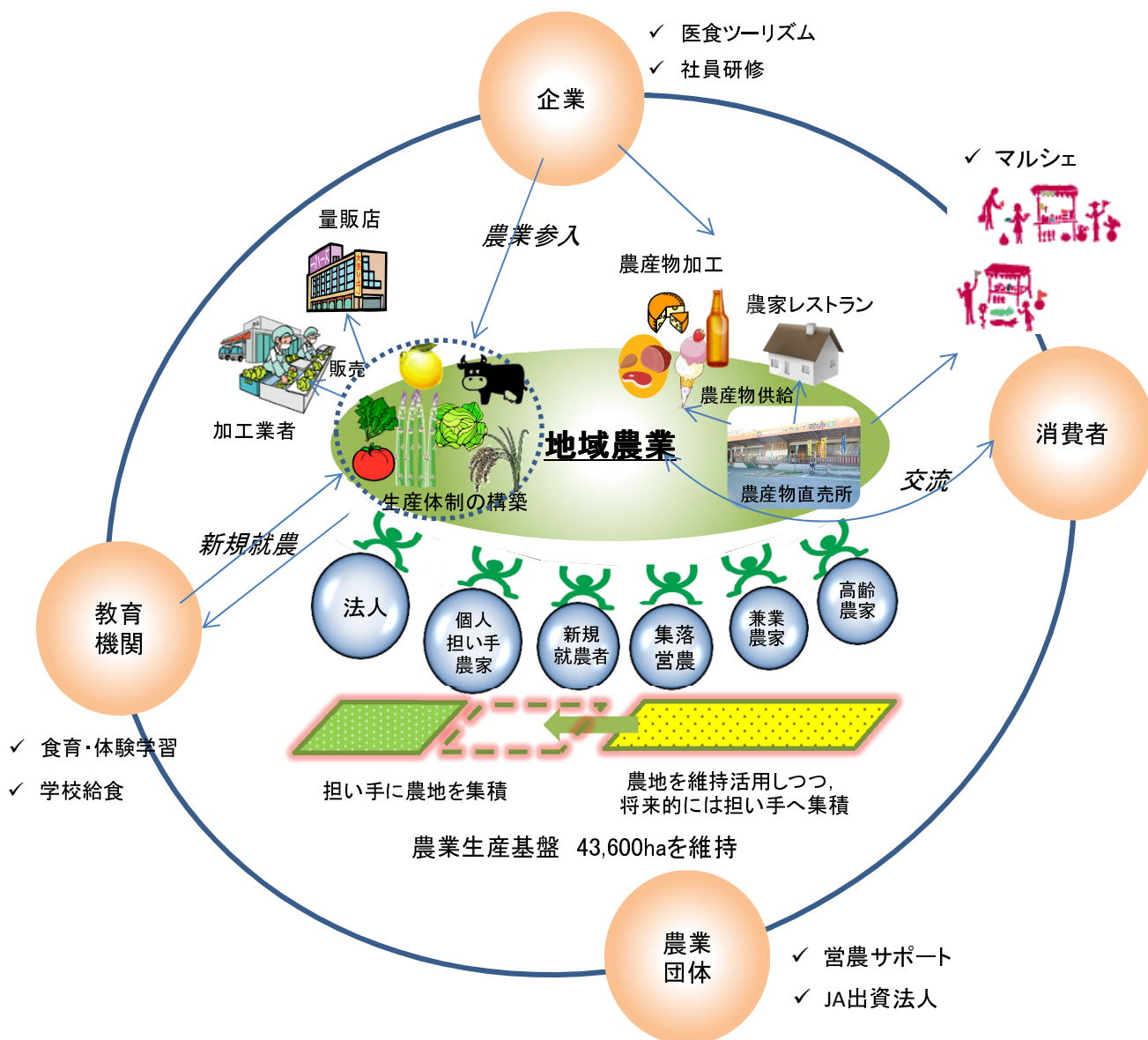
合計	担い手	担い手以外
43,600ha	22,000ha	21,600ha

農業分野の取組全体イメージ

地域農業は、担い手や兼業農家、高齢農家などにより支えられています。

こうした考え方を基本に、販売戦略に基づく産地を形成し、生産体制を構築するため、意欲ある担い手へ一定のまとまった農地を集積し、地域の核となる担い手を育成するとともに、兼業農家や高齢農家などが地域の拠点施設である直売所などを活用しつつ、地域農業を維持しながら、農地などを次世代の担い手に継承していく仕組みづくりが必要であると考えています。

また、産消連携や6次産業化の推進など農業の中だけでなく生産者と消費者、多様な事業者との連携を進め農山漁村地域全体の活性化を図る必要があると考えています。

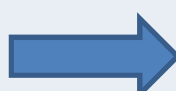


4 キャベツ16億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「キャベツ16億円産地」を実現するため、販売先の主要ターゲットをカット業者や量販店等とし、契約取引を中心に販売先を確保するとともに、それに応じた生産体制を構築するための具体的な取組を実施します。

2) 達成すべき状態と目標数値

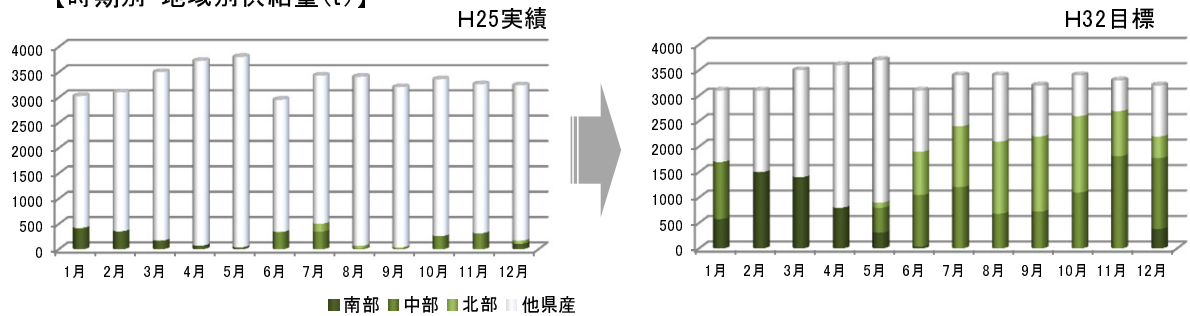
		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> ・カット業者、飲食業者、量販店との契約取引を中心に販売が行われ、県産供給率が7%から34%に伸びている 量販店 H25: 247t⇒H29: 3,000t 飲食業者 H25: 42t⇒H29: 3,000t カット業者 H25: 234t⇒H29: 5,000t 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店 247t → 1,000t ・飲食業者 42t → 1,000t ・カット業者 234t → 3,000t 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店 2,000t ・飲食業者 2,000t ・カット業者 4,000t 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店 3,000t ・飲食業者 3,000t ・カット業者 5,000t
	流通	<ul style="list-style-type: none"> ・ダンボール中心の出荷形態から鉄コンテナや通いコンテナでの出荷による収穫の省力化と販売経費が削減されている ・産地直送の流通体系による輸送の効率化と低コスト化が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> ・大型カット業者への物流に鉄コンテナ収穫とセットで産地直送が導入されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・大型量販店への物流に、鉄コンテナ収穫とセットで産地直送が導入されている 	<p>拡大</p> 
	生産	<ul style="list-style-type: none"> ・ロット確保のための大規模農業団地を5か所、50ha整備し、生産量が2,600t増加している ・その他の地域についても80ha拡大し、平均単収が2.1t/10aと低迷している現状から目標収量に近いレベルの5.2t/10aに向上することで生産量が8,163t増加し、県全体で合計13,540tとなっている ・南部地域から北部地域にわたる県内全域において産地が形成され、それらが連携して地域間調整を行い、周年で安定供給できている 	<ul style="list-style-type: none"> ・第1号大規模農業団地での本格栽培を開始し、10haとなっている ・その他の地域で60ha拡大している ・周年出荷できる生産が試行されている ⇒4～5月出荷の実験 ・栽培基本技術の向上により、収量が向上している(4.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 17万円→35万円 ・生産者連携による安定供給に向けた作業受託を開始している 	<ul style="list-style-type: none"> ・第2号、第3号大規模農業団地での本格栽培を開始し、30haとなっている ・その他の地域で70ha拡大している ・周年供給できる生産が開始されている ⇒12か月出荷 ・基本栽培技術の浸透により、収量が安定している(4.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 35万円 ・生産者連携による安定供給に向けた作業受託が拡大している 	<ul style="list-style-type: none"> ・第4号、第5号大規模農業団地での本格栽培を開始し、50haとなっている ・その他の地域で80ha拡大している ・完全な周年出荷が実現している ⇒12か月×500t出荷 ・応用栽培技術の導入により、収量が向上している(5.2t/10a) ⇒10a当たり販売額 38万円 ・生産者連携による安定供給に向けた県域生産者団体の検討が開始されている
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)	130	200	230	260
	販売量(t)	2,777	9,410	10,750	13,540
	販売額(億円)	2.2	7.0	8.0	10.0
	単位面積当たり販売額(万円/10a)	17	35	35	38

3) キャベツ16億円産地計画

(1) 販売戦略

- キャベツはお好み焼きやサラダなど幅広い用途で使われる野菜で、年間を通じて需要が安定していることから、機械化体系による大規模栽培を推進することで実需者ニーズに応えます。
- 県内需要量に対する県産供給率が7%と低く、加工業務用を中心に周年供給のニーズが高いことから、県内各地域のリレー出荷により安定的に実需者に供給できる産地をめざします。
- 販売先の主要ターゲットをカット業者、飲食業者、量販店とし、契約取引を中心に販売先を確保します。

【時期別・地域別供給量(t)】



【主要な供給先】

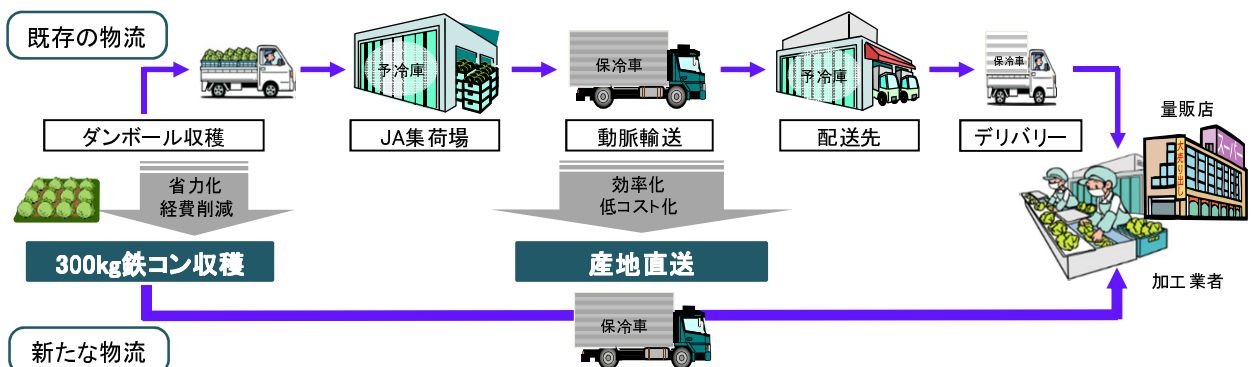
	H25	H29	H32
量販店(ナショナルチェーン※1, リージョナルチェーン※2 等)	247t	→ 3,000t	→ 8,000t
飲食業者(ファミリーレストラン, お好み焼き店 等)	42t	→ 3,000t	→ 5,000t
カット業者(サラダクラブ 等の大型業者)	234t	→ 5,000t	→ 6,500t
その他	2,254t	→ 2,540t	→ 2,900t

※1 ナショナルチェーン: 主に全国展開している量販店
 ※2 リージョナルチェーン: 主に地域展開している量販店
 合計 2,777t → 13,540t → 22,400t
 (県内供給率 7% → 34% → 56%)

(2) 流通体制

- 現在のダンボール中心の出荷形態から、販売先や用途に応じて鉄コンテナや通いコンテナでの出荷を拡大することにより、収穫の省力化と販売経費の削減を図ります。
- 生産者から実需者までのコールドチェーンによる鮮度保持に加え、産地直送の流通体系にシフトすることにより、輸送の効率化と低コスト化を追求します。

【生産者から実需者までの効率的な物流】



(3) 生産体制

- 大型の実需者に周年安定供給できる生産体制を確立するため、遊休農地等を活用した大規模団地を整備するとともに、核となる法人経営体を中心に収量向上を図り、生産者が連携して計画生産・計画出荷できる産地を育成します。
- 温暖な南部地域から冷涼な北部地域にわたる県内全域に産地を形成し、県域生産者団体が周年安定供給の地域間調整を行うことにより、実需者から信頼される広島キャベツ産地を構築します。

【大型カット業者への周年安定供給計画】

H26年のA社への供給実績(見込み)

単位:t

地域	面積	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
北部	2ha										12	15	
中部	6ha						12	48				24	12
南部													
合計	8ha						12	48			12	39	12



H29年のA社への供給計画

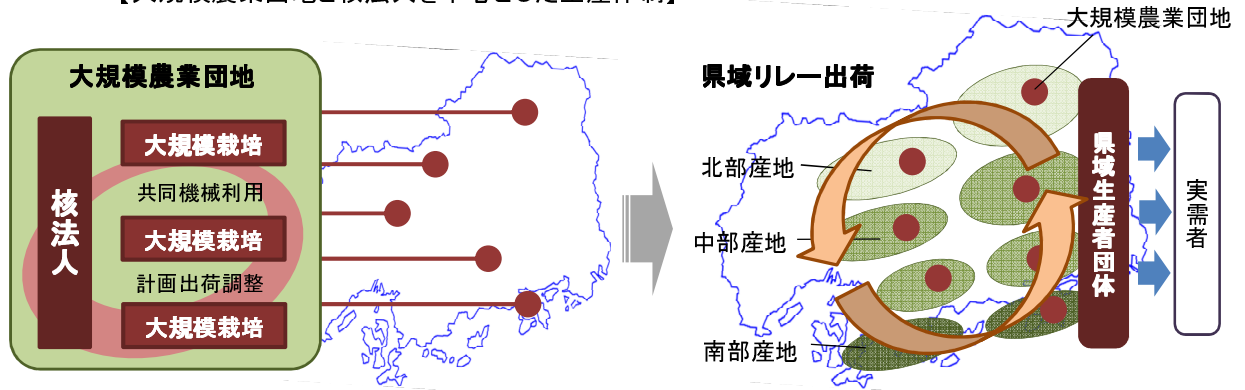
単位:t

地域	面積	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
北部	21ha							60	155	125	80		
中部	32ha					15	150	95		25	75	150	135
南部	37ha	155	140	155	150	140							20
合計	90ha	155	140	155	150	155	150	155	155	150	155	150	155

既存産地の拡大に加え、新たな生産団地の整備により、日量5tの需要に対応



【大規模農業団地と核法人を中心とした生産体制】



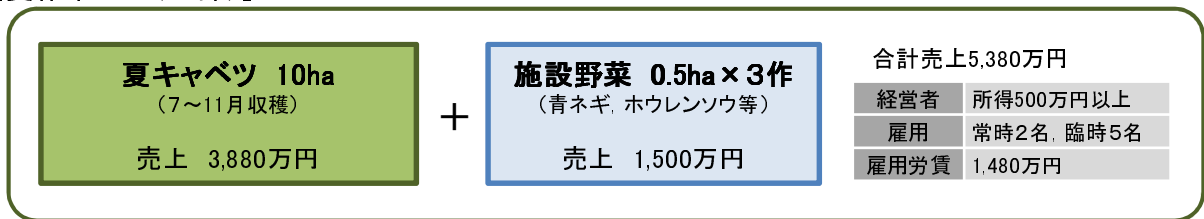
第Ⅰ期(H27~H29): 県内5か所に団地を育成

第Ⅱ期(H30~H32): 県内全域に産地を拡大

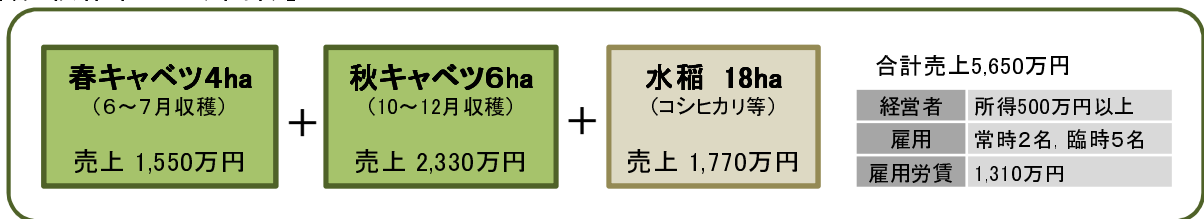
(4) 事業モデル(例)

- 第1段階として、キャベツ10ha規模の生産を柱に、南部から北部の気象条件に適した栽培時期及び組合せ品目を地域ごとに提示し、若者の常時雇用を創出しつつ、500万円以上の所得を経営者が確保できる法人経営体を育成します。
- 第2段階では、更に大規模栽培をめざすことにより、ビジネス拡大型の法人経営体を育成し、雇用の増大につなげます。

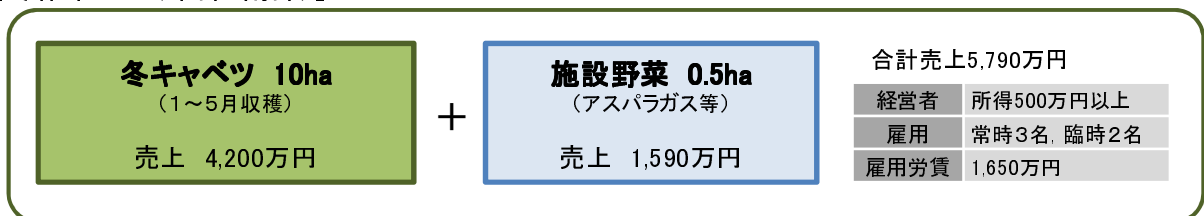
【夏作中心型(北部)】



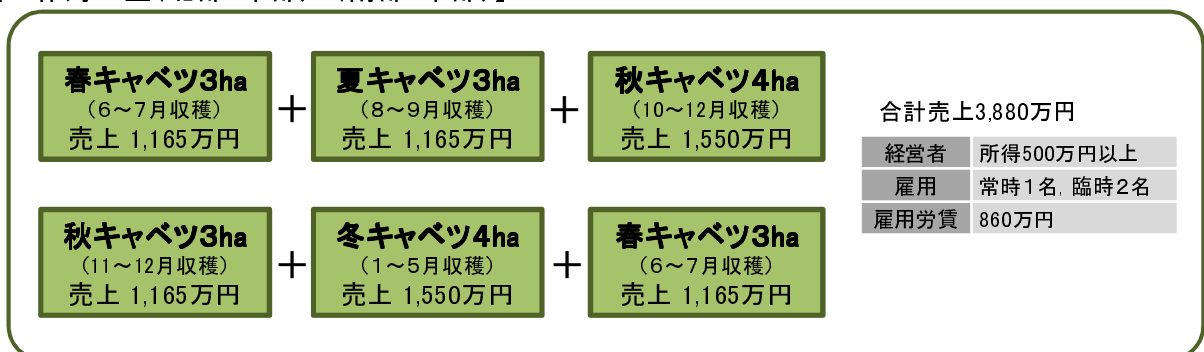
【春・秋作中心型(中部)】



【冬作中心型(中部・南部)】



【全作対応型(北部・中部) (南部・中部)】



(5) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H25	H29	H32
栽培面積	(ha)	130	260	405
うち法人等栽培面積	(ha)	85	220	375
うち大規模農業団地栽培面積	(ha)	0	50	110
販売量	(t)	2,777	13,540	22,400
うち県域キャベツ販売量	(t)	873	10,000	17,500
販売額	(億円)	2.2	10.0	16.0
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	17	38	40

5 アスパラガス10億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「アスパラガス10億円産地」を実現するため、個人や法人経営体の栽培拡大を推進し、県内市場に対しては、県内需要に対応した供給量の拡大を図ります。(県産供給率40%→60%)
 また、県外市場に対しては、出荷期間を拡大し、長期間の定量供給を図ります。(50~60t×3か月→5か月)

2) 達成すべき状態と目標数値

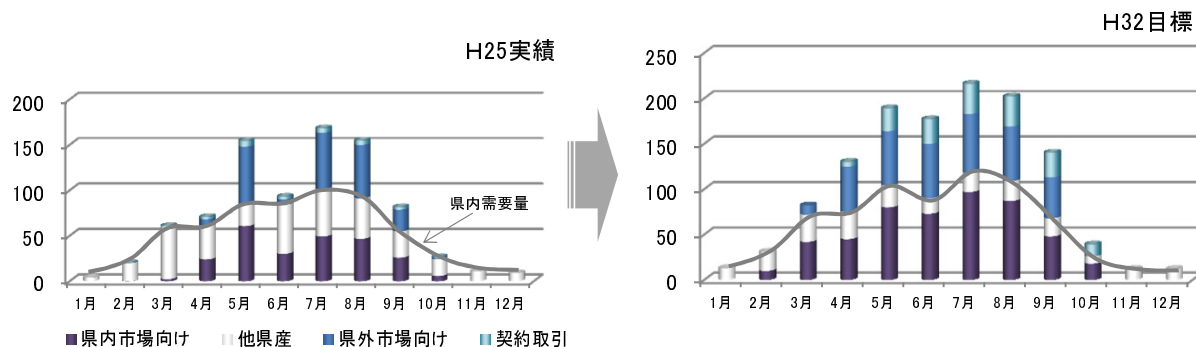
		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> ・県内市場や県外市場への供給量を増やし、次に、量販店等との契約取引を拡大している 量販店等 H25: 24t⇒H29: 120t 県外市場 H25: 224t⇒H29: 307t 県内市場 H25: 246t⇒H29: 410t (県産供給率H25: 40%⇒H29: 60%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 24t → 80t ・県外市場 224t → 269t ・県内市場 246t → 390t (40% → 58%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 100t ・県外市場 290t ・県内市場 400t (59%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 120t ・県外市場 307t ・県内市場 410t (60%)
	流通	<ul style="list-style-type: none"> ・集荷・販売体制の一元化が進んでおり、選果・輸送経費が削減されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・選果場連携の方向性が明確化されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約取引の拡大に伴い選果場連携による販売が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・選果場連携により、集荷・販売体制一元化の取組が一部開始されている
	生産	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模個別経営体に代わるha規模の法人経営体が育成され、106haの産地規模となっている ・簡易ハウスの増収効果が明確となり、施設面積が拡大することで平均単収が0.5t/10aから0.8t/10aに向上し、生産量が343t増加して837tとなっている ・南部地域で多収栽培技術を確立し、栽培が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、53法人、31haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が22haに拡大している ・栽培基本技術の浸透と施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 54万円→66万円 ・南部地域での多収栽培技術を実証している 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、54法人、36haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が26haに拡大している ・施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 71万円 ・南部地域での多収栽培が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、55法人、40haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が30haに拡大している ・施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.8t/10a) ⇒10a当たり販売額 75万円 ・南部地域での多収栽培で3.0t/10aを達成
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)	94	106	106	106
	販売量(t)	494	739	790	837
	販売額(億円)	5.1	7.0	7.5	8.0
	単位面積当たり販売額(万円/10a)	54	66	71	75

3)アスパラガス10億円産地計画

(1)販売戦略

- 広島県産アスパラガスは県内はもとより県外(関西)にも多く供給されており、消費者に人気の野菜で市場価格も安定していることから、個人や法人などの様々な経営体に拡大を推進します。
- 県内市場に対しては、地元産の強み(高単価で取引)を活かして、県内需要に対応した供給量の拡大を図ります。
- 県外市場に対しては、現状の50~60t×3か月対応から、5か月対応に拡大し、長期間定量供給することにより、販売力の強化を図ります。
- また次の段階では、ナショナルチェーンを中心とした販売先を確保し、本県アスパラガスの特色である緑色の濃さを前面に出した契約取引の拡大をめざします。

【時期別・市場別供給量(t)】



【主要な供給先】

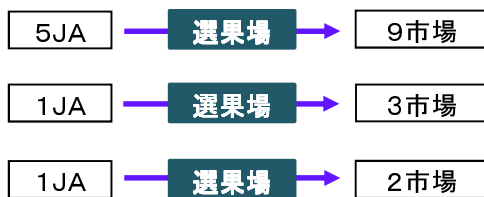
	H25	H29	H32
量販店等(4~9月に20~30t/月を契約取引)	24t	→ 120t	→ 163t
県外市場(4~9月に50~60t/月を定量供給)	224t	→ 307t	→ 350t
県内市場(3~10月に40~70t/月を安定供給)	246t	→ 410t	→ 500t
合計	494t	→ 837t	→ 1,013t
(県産供給率)	40%	→ 60%	→ 70%

(2)流通体制

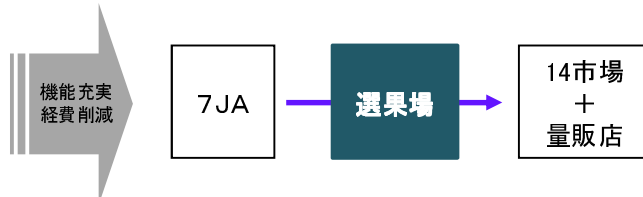
- 生産者からのロット確保と選果作業の効率化のため、JA選果場を利用した集出荷システムを今後も継続し、販売先への安定供給につなげます。
- また、現在県内3か所で稼働しているJA選果場の販売力強化と選果・輸送の効率化を図るため、集荷・販売体制の一元化を進め、出荷調整機能の充実と選果・輸送経費の削減に取り組みます。

【JA選果場が核となった流通】

現在の主要ルート



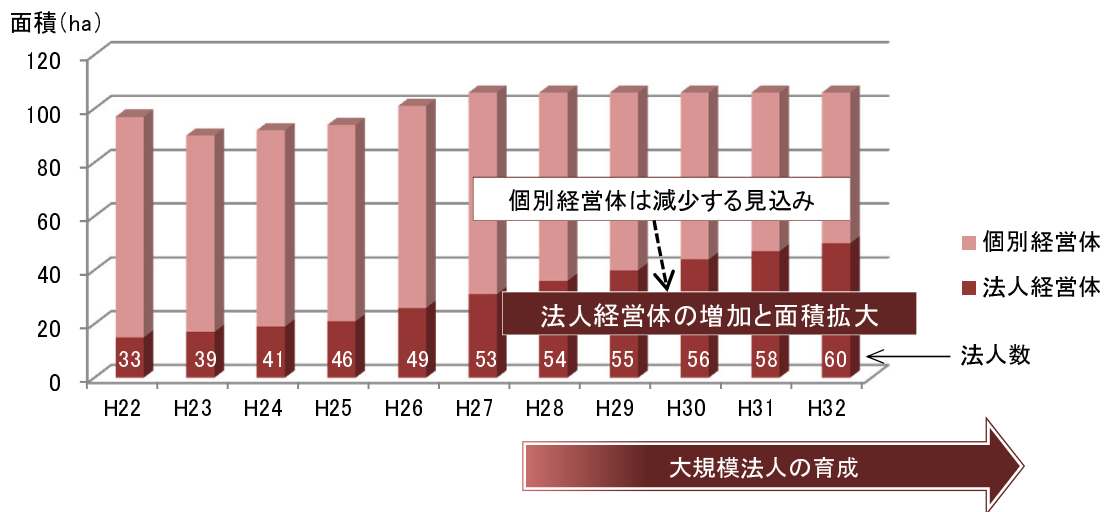
将来の主要ルート



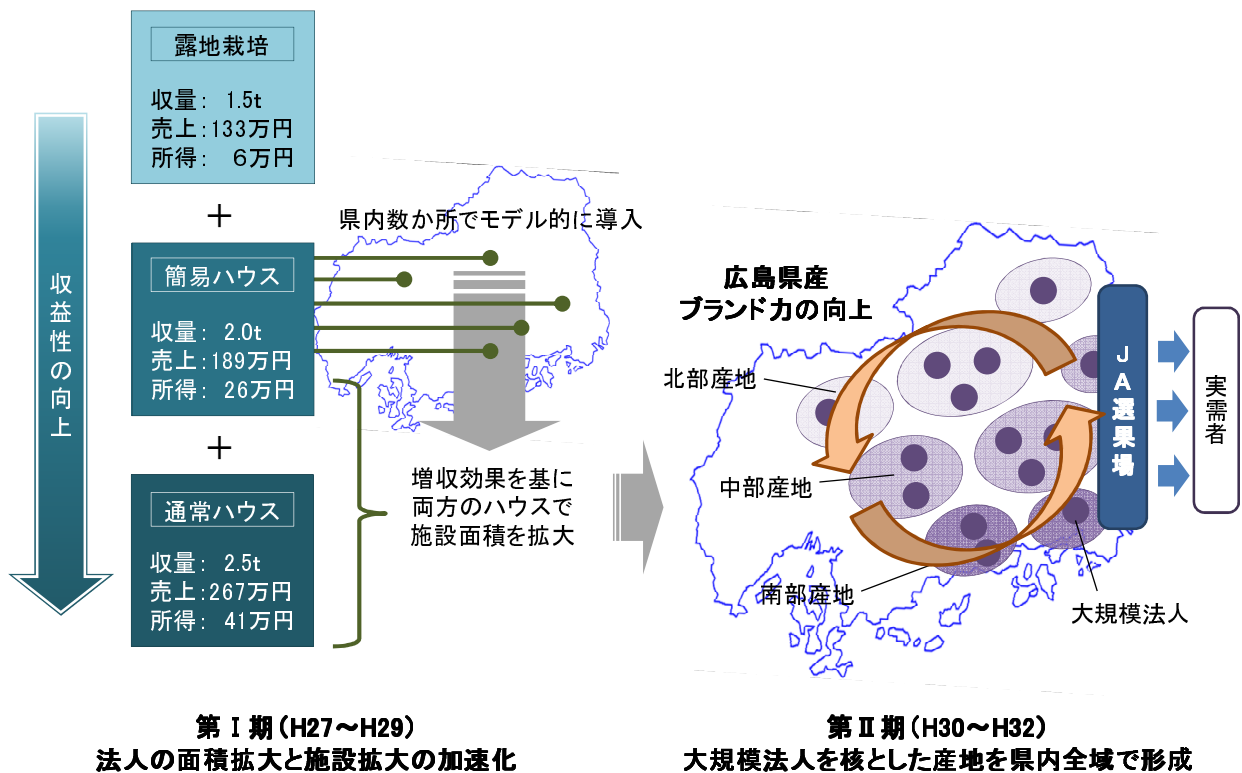
(3)生産体制

- 小規模個別経営体の生産が高齢化で減少しているため、まずは、ほ場条件整備とあわせてha規模の法人経営体を育成し、更には経営発展した大規模法人が核となる生産構造につなげます。
- 現在モデル的に導入している簡易ハウスの増収効果を明確にすることで、施設面積の拡大を加速化します。
- 法人の面積拡大と収量向上を一体的に推進することにより、県内全域で収益性とブランド力の高い産地を形成します。

【法人の面積拡大】



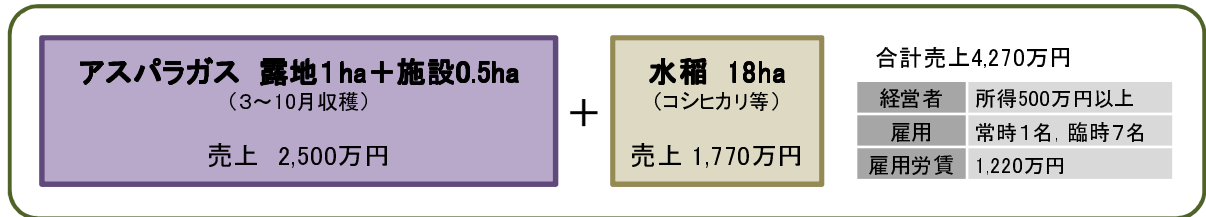
【施設拡大の加速化】



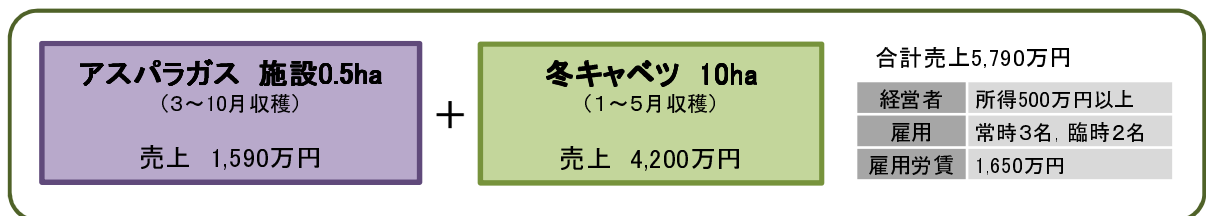
(4) 事業モデル(例)

- 中北部での水田地帯を中心としたha規模の露地栽培＋施設栽培，中南部でのキャベツ栽培等と組み合わせた施設栽培を推進し，地域雇用を活用した500万円以上の所得を確保できる法人経営体を育成します。
- また，温暖な南部地域において，更に長期間出荷できる多収栽培技術を確立し，高収益品目として個別経営体の育成についても推進します。

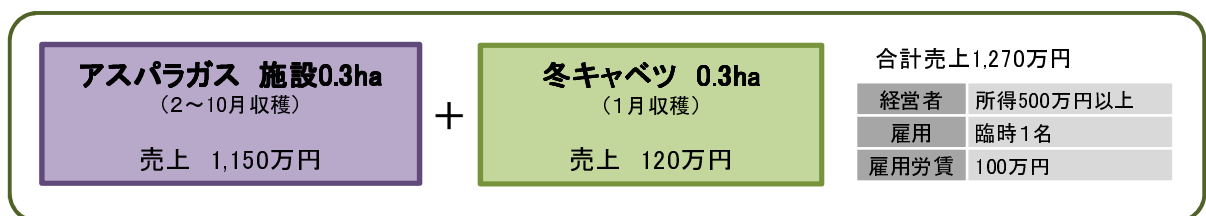
【集落法人型(中部・北部)】



【企業経営型(中部・南部)】



【個別経営体型(南部)】



(5) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H25	H29	H32
栽培面積	(ha)	94	106	106
うち法人栽培面積	(ha)	21	40	50
うち施設栽培面積	(ha)	16	30	40
販売量	(t)	494	837	1,013
うち契約取引量	(t)	24	120	163
販売額	(億円)	5.1	8.0	10.0
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	54	75	94

6 レモン22億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「レモン22億円産地計画」を実現するため、端境期である夏場においても出荷できるよう長期貯蔵技術を確立し、周年安定供給による外食チェーンや大手量販店との取扱量の拡大を図るとともに、担い手の経営規模の拡大や生産基盤の整備、新規就農者の育成により、生産量の拡大を図ります。

2) 達成すべき状態と目標数値

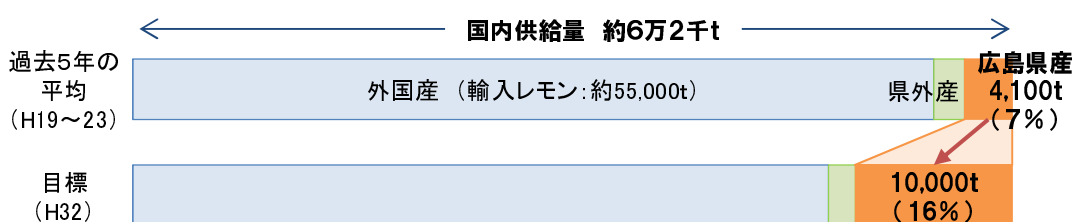
		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> レモンの周年供給体制が構築され、大手量販店や外食チェーンに向けた販売が伸びている ⇒大手量販店 1,100t 外食チェーン 300t 	<ul style="list-style-type: none"> 大手量販店や外食チェーンの販売が伸びている ⇒大手量販店 560t 外食チェーン 140t 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒大手量販店 800t 外食チェーン 200t 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒大手量販店 1,100t 外食チェーン 300t
	流通	<ul style="list-style-type: none"> 県産レモンのほか、かんきつの販売が一元化されている 県内の選果場が再編されている 	<ul style="list-style-type: none"> 販売の一元化に向けて関係者の合意ができています 選果場再編に向けて関係者の合意ができています 	<ul style="list-style-type: none"> 販売の一元化の運営方法、体制等の計画が作成されている 選果場再編に必要な施設整備の計画が作成されている 	<ul style="list-style-type: none"> かんきつ全体の販売が一元化している 選果場再編に必要な施設が整備されている
	生産	<ul style="list-style-type: none"> 経営面積が少ない担い手に園地集積が進み、2.5ha以上の規模で収益性の高い経営が行われている ⇒担い手への園地集積面積 73ha 新規就農者が確保されている ⇒新規就農者数 40人 大規模農業団地の整備に向けた取組が進んでいる レモンの栽培面積300haに向け、大苗の供給がされている ⇒レモン苗木供給 22,500本 	<ul style="list-style-type: none"> 規模拡大意向の担い手と園地所有者のマッチングを図り、規模拡大が進んでいる ⇒集積面積 25ha/年 宮盛農園で研修が実施され、就農園地が確保されている ⇒新規就農者13人/年 大規模農業団地の候補地が選定され、地元との合意ができています レモンの大苗育苗ほが設置されている ⇒苗木供給7,500本/年 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒集積面積 24ha/年 ⇒新規就農者13人/年 整備計画が策定されている レモンの大苗が供給されている ⇒苗木供給7,500本/年 	<ul style="list-style-type: none"> ⇒集積面積 24ha/年 ⇒新規就農者14人/年 整備工事が始まっている ⇒苗木供給7,500本/年
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	レモンの栽培面積(ha)	194	234	254	274
	生産量(t)	5,767	6,305	6,788	7,630
	販売額(億円)	17.5	18.8	19.4	20.0

3)レモン22億円産地計画

(1)なぜレモンなのか

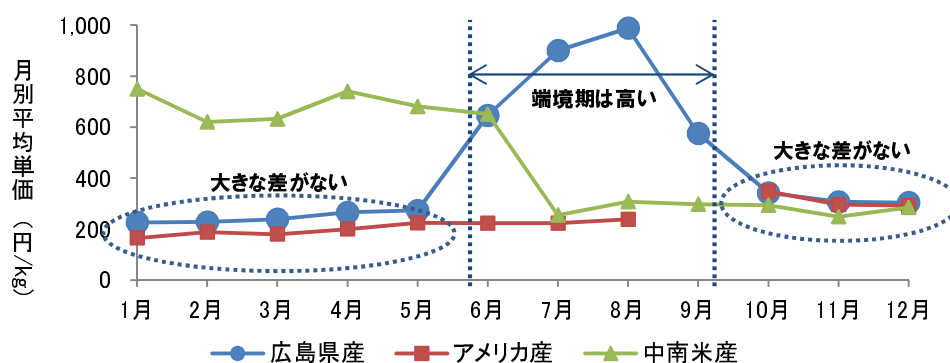
- レモンの国内供給量は約6万2千tと推定され、そのうち約9割を外国産が占めています。(図1)
- 県産レモンは日本一の生産量ですが、国内におけるシェアは7%しかありません。
- しかし、収穫後に防かび剤を使用していないなど安全安心な国産レモンには高いニーズがあり、大手量販店や外食チェーンへの販売促進活動を強化することにより、県産レモンのシェアを拡大し、販売量を伸ばすことが可能と考えられます。

図1 レモンの国内供給量と広島県産レモンの生産拡大目標



- 外国産レモンは、小売価格が安く、アメリカ産と中南米産等を組み合わせた周年供給体制が確立されていることが、国内において大きなシェアを占めている要因です。
- 県産レモンが端境期である夏場を除くと、県産レモンと外国産レモンの市場卸売価格に大きな差はありません。(図2)
- したがって、低コストの長期貯蔵技術の確立など、年間を通じて安定した供給を行うことにより、県産レモンの販売量を更に大きく拡大することが可能と考えられます。

図2 広島市中央卸売市場におけるレモンの月別平均価格(平成25年)



- 以上のとおり、レモンは販売量拡大の余地が大きいこと、また、広島県のかんきつ産地は温暖少雨で、台風被害も少ないなどレモンの栽培適地であることから、レモン生産を振興します。
- また、レモンは、他のかんきつと比較して省力栽培が可能であることから、規模拡大により労働生産性の向上をめざしていくかんきつ経営において、中心とすべき品目と言えます。
- レモンの生産振興に重点を置いて、収益性の高いかんきつ経営体を育成することにより、次世代に継承が可能なかんきつ産地の育成をめざします。

(2) 販売戦略

○ 安定した販売を進めていくため、取扱量の多い大手量販店及び外食チェーンを主要ターゲットとして販売拡大を図ります。

① 量販店への対応

- ・ これまでのレモンの販売促進の取組により、大手量販店においては、国産レモンの取扱量を増やしており、更に拡大したい意向を持っています。(表1)
- ・ 特に、県内の量販店では、県産レモンの取引が拡大しています。
- ・ 10月から翌年5月までは、卸売価格に大きな差がないことから、安定したロットを確保し、これまで以上に販売促進活動を進めることによって、販売を拡大します。

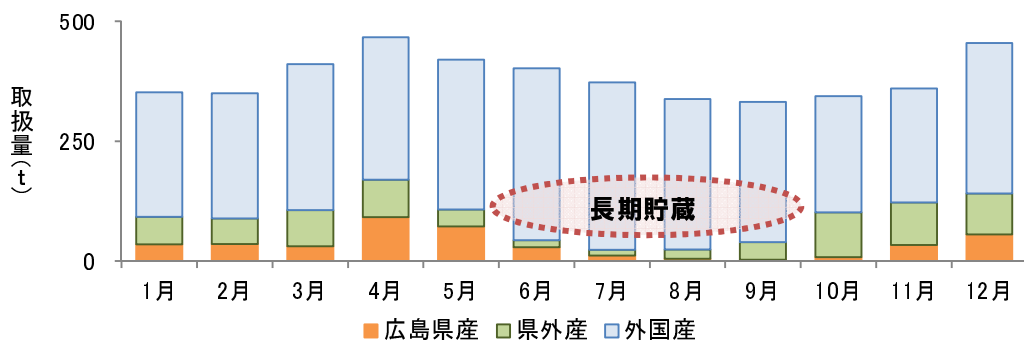
表1 国産・広島県産レモンの利用意向のヒアリング結果

		取扱量の割合		国産・広島県産利用について	
		外国産	国産	意向	課題
大手量販店	A社	60%	40%	・円安や輸送費高騰により価格差がなく取扱拡大	・安定したロットの確保
	B社	50%	50%	・国産に対する消費者ニーズが高く取扱量拡大	・周年安定供給 ・国内生産量の拡大
県内の大手量販店	C社	35%	65%	・県産の販売が伸びているため取扱量拡大	・安定した入荷 ・価格
	D社	40%	60%	・県産の販売が伸びているため取扱量拡大	・周年安定供給
大手外食チェーン	E社	100%	0%	・原価対策のためレモンの使用は減少傾向	・価格 ・周年安定供給
	F社	99%	1%	・冬場の鍋料理に活用を検討	・価格

② 外食チェーンへの対応

- ・ 6月から9月にかけては、国産レモンの供給がほとんどないため、外食チェーンにおいては、周年安定した取扱量の確保が可能な外国産レモンを使用しています。(図3)
- ・ そこで、低コストの長期貯蔵技術等による周年供給体制を構築することによって、外食チェーンへの対応を図ります。

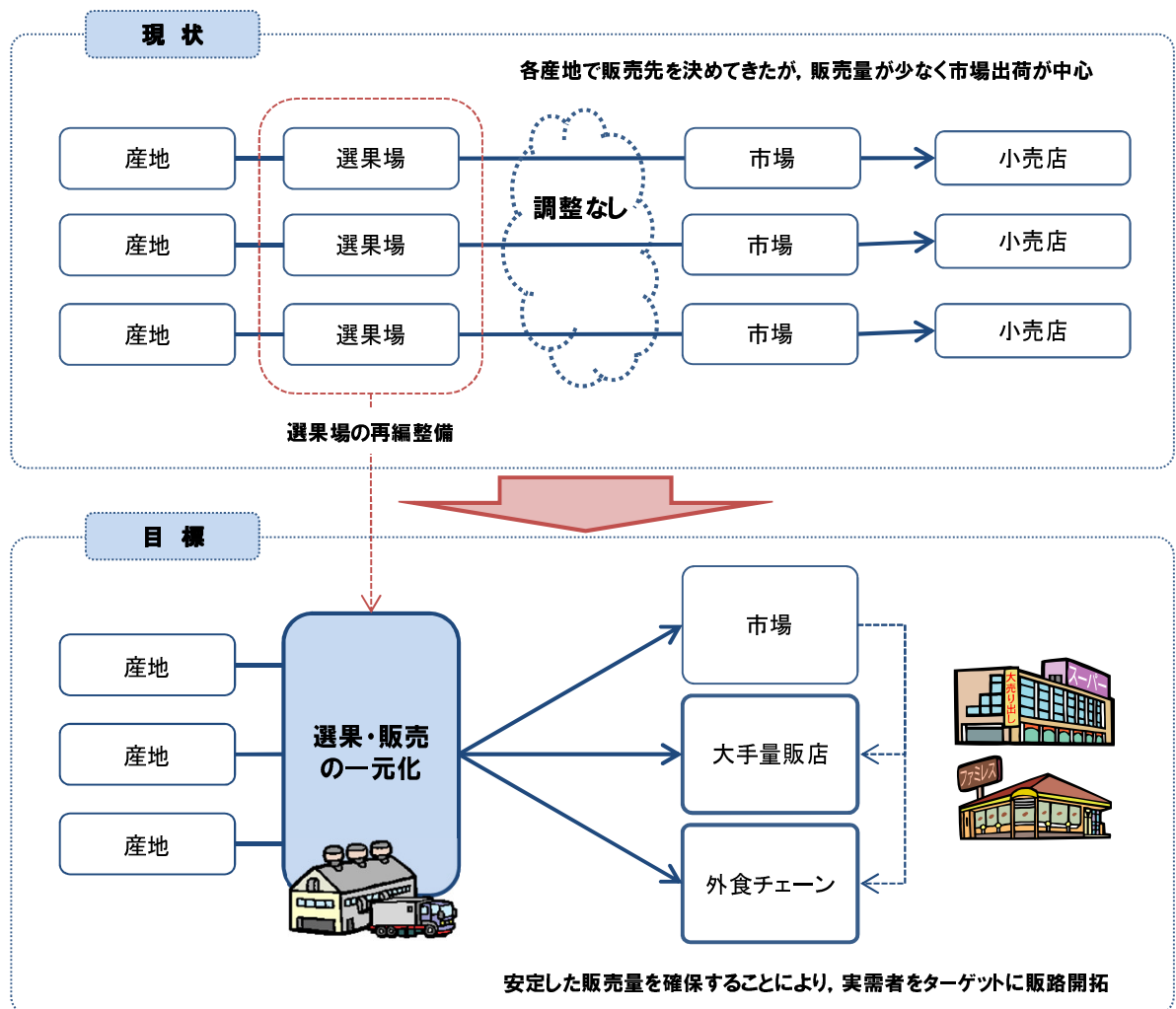
図3 東京都中央卸売市場におけるレモンの月別・産地別取扱量(平成25年)



(3) 流通体制

- 現在は、各産地で販売先を決めています。各産地ごとの販売ではロットがまとまらず、大手量販店や外食チェーン等に対し、量的な対応が不十分です。
- そこで、大手量販店や外食チェーンとの取引拡大に向け、安定したロットを確保するため、県産レモンの販売の一元化に取り組めます。(図4)
- また、各産地に選果場が整備されていますが、かんきつの生産量の減少に伴い選果効率が悪くなり、その結果、選果コストが高くなっています。
- そのため、選果場を再編することにより、選果コストの削減を図ります。
- 更には、流通体系を見直し、大手量販店等の物流センターへの直接納入等により、流通コストの削減を図ります。

図4 かんきつの選果・販売の一元化のイメージ

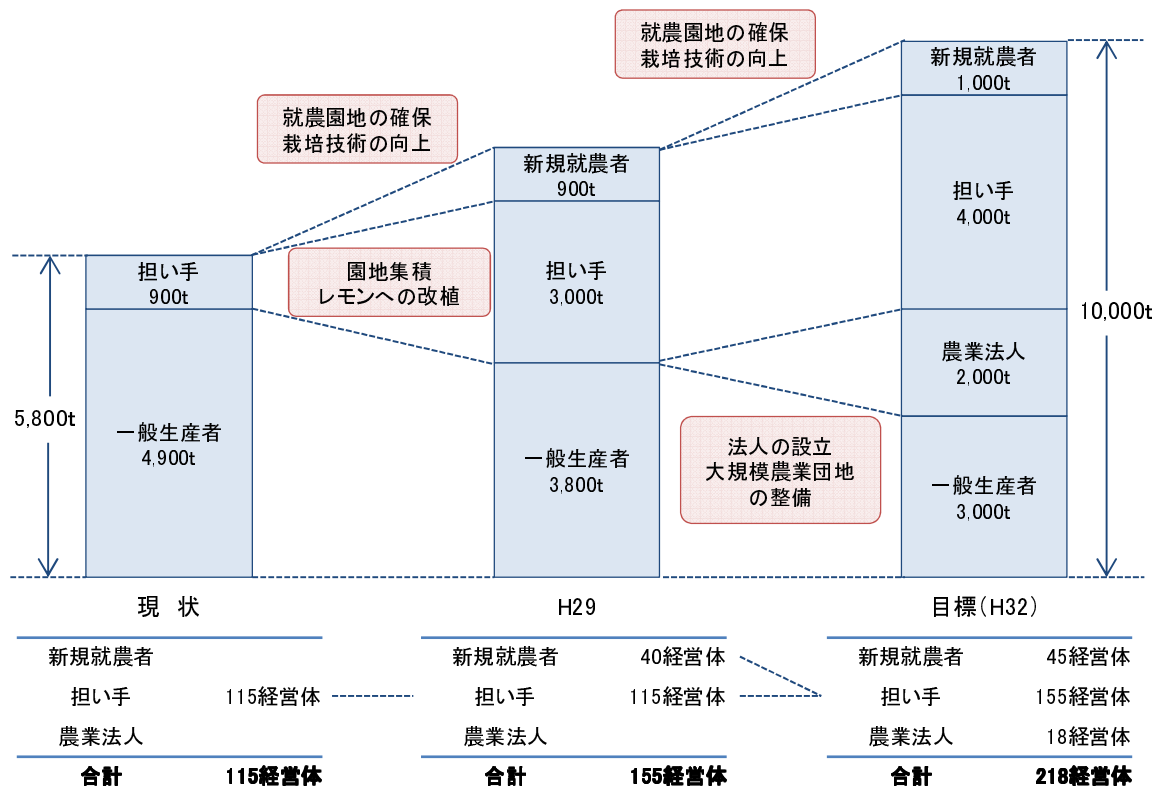


(4)生産体制

① 担い手育成のプロセス

- ・ 第Ⅰ期(平成27年度～29年度)には、担い手の経営規模の拡大を進め、第Ⅱ期(平成30年度～32年度)には、農業法人を育成し、生産体制を構築します。(図5)
- ・ また、第Ⅰ期、第Ⅱ期を通じて、新規就農者の確保・育成を図ります。

図5 レモン生産量1万トン(販売額22億円)に向けた担い手育成のプロセス



② 担い手の規模拡大

- ・ 500万円以上の所得を得るには2.5ha以上の経営規模が必要です。
- ・ 各担い手は、2.5ha以上の経営規模をめざしていますが、園地が小面積であるなど条件が悪いため、規模拡大が進んでいません。(2.5ha未満の担い手の平均経営面積は1.6ha)
- ・ 小面積で分散した園地を一団のまとまりに集積することにより、労働生産性の高い園地へと改良していく必要があります。
- ・ そこで、農地中間管理事業を活用し、概ね50a以上に園地をまとめ、2.5ha未満の担い手に集積を図ります。(50a×5か所=2.5ha)

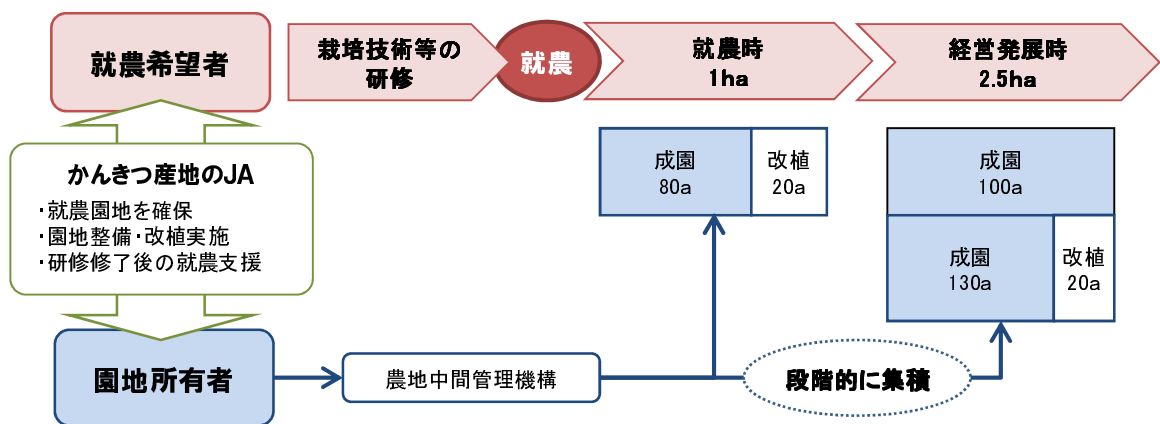
③ 農業法人の設立

- ・ 担い手が更なる経営発展を進めていくためには、常時雇用の導入など企業経営に取り組んでいく必要があります。
- ・ そのため、第Ⅱ期（平成30年度～32年度）での10ha規模の法人設立に向け、第Ⅰ期（平成27年度～29年度）では、経営力の高い担い手への園地集積や経営計画の作成等の支援をします。

④ 新規就農者の確保・育成

- ・ 生産者が高齢化し、担い手が不足している中、新規就農者の確保は喫緊の課題です。
- ・ そこで、就農希望者を募集し、JA広島果実連が設置した広島県果樹農業振興対策センター宮盛農園において、栽培技術等の習得を支援することにより、新規就農者の育成を図ります。（図6）
- ・ また、研修期間中には、各産地においてJAが中心となり、1.0haの園地を確保するなど就農準備を進めるとともに、就農後も経営面積が2.5ha以上となるよう支援します。

図6 新規就農者の確保・育成のプロセス



⑤ 生産基盤の整備

ア 大規模農業団地の整備

- ・ 農業法人が安定した経営をしていくためには、労働生産性の高い園地の確保が必要です。
- ・ そのため、10ha程度の園地を集積して大区画に整理するとともに、園内道やかん水施設などを設置し、大規模農業団地の整備を進めます。

イ 園地整備

- ・ レモンの収益性を高めるためには、作業効率を向上するとともに、天候等の影響を軽減する技術を導入し、10a当たり平均収量を3.0tから3.5tに高める必要があります。
- ・ そのため、作業道やかん水施設、防風施設等の整備を進めます。

ウ レモンの栽培面積拡大

- ・ 園地にレモンを植栽しても、当分の間は未収益期間となるため、早期成園化が必要です。
- ・ そこで、2年生苗（大苗）を育成して植栽することにより、早期成園化を図るため、各産地に大苗育苗ほの設置を進めます。

(5) 事業モデル(例)

【新規就農時 1.0ha規模】

- ・ 1.0haの園地を確保して経営を開始し、青年就農給付金(経営開始型)を活用して所得を確保しながら、2.5haの経営をめざします。

	面積	売上	経営費	所得
レモン	0.5ha	4,095千円	2,180千円	1,915千円
温州みかん	0.5ha	2,314千円	1,814千円	500千円
農業所得等 合計	1.0ha	6,409千円	3,994千円	2,415千円
青年就農給付金				1,500千円
収入 合計				3,915千円

【個人経営型 2.5ha規模】 (労働力 経営主:1名 臨時雇用:3名(ピーク時))

- ・ 2.5ha規模の栽培面積で、経営主が500万円以上の所得を確保することが可能な経営をめざします。

	面積	売上	経営費	所得
レモン	1.2ha	10,483千円	6,715千円	3,768千円
温州みかん	0.6ha	4,172千円	3,371千円	801千円
中晩柑(レモンを除く)	0.4ha	2,760千円	2,307千円	453千円
合計	2.2ha	17,415千円	12,393千円	5,022千円

※ 0.3haは改植し育成中の園地

【企業経営型 10ha規模】 (労働力 経営主:1名 常時従事者:3名 臨時雇用:10名(ピーク時))

- ・ 10ha規模の栽培面積で、常時従事者が500万円以上の所得を確保することが可能な経営をめざします。

	面積	売上	経営費	所得
レモン	6.0ha	52,416千円	30,907千円	21,509千円
温州みかん	1.5ha	9,804千円	7,252千円	2,552千円
中晩柑(レモンを除く)	1.5ha	9,940千円	7,764千円	2,176千円
合計	9.0ha	72,160千円	45,923千円	26,237千円

※ 1.0haは改植し育成中の園地、所得には常時従事者の労賃、報酬を含む

(6) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H25	H29	H32
レモン	栽培面積	194ha	274ha	300ha
	生産量	5,767t	7,630t	10,000t
	販売額	17.5億円	20.0億円	21.9億円

※現状は推計値

7 競争力のある米づくりの達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

経営規模の拡大を図るとともに、園芸品目や非主食用米など需要のある作物を取り入れ、多角的に取り組む必要があります。このため、主食用米は、業務用への供給を拡大するとともに、酒米の増産及び今後、需要の拡大が見込まれる加工用米、WCS用稲、飼料用米を中心とした非主食用米の生産拡大に取り組めます。

2) 達成すべき状態と目標数値

※H25検査数量は速報値(平成26年10月31日現在)

		めざす状態	H27	H28	H29	
達成すべき状態	販売	・業務向けが拡大し、県消費に占める県産割合(72%)が維持されている (検査数量H25:58,868t⇒H29:63,000t)	・県外産使用業者への売込みが実施されている (60,000t)	・県産米の供給が増加している(62,000t)	・県産米の供給が更に拡大している	
		・酒米は、酒造会社の希望数量に対し確実に供給がされている (H25:1,996t⇒H29:3,500t)	・改善した受注供給の仕組みが実施されている (2,800t)	・複数年契約が進み、安定供給がされている (3,100t)	・県外への販売も拡大している	
		・非主食用米は、加工用米、WCS用稲、飼料用米の需要に即した供給がされている 加工用米H25:428t⇒H29:3,500t 飼料用米H25:249t⇒H29:4,600t	・需給のマッチングや生産配分計画等を調整する推進組織が整備されている ・利用拡大に向けた取組、検討がされている (加:2,300t, 飼:2,700t)	・推進組織の調整が機能し、複数年契約による販売が拡大している ・新たな需要への供給取組が始まっている (加:2,700t, 飼:3,000t)	・供給量が拡大し、畜産物の付加価値が高まっている	
	流通	・主食用米は、買取取引が拡大し、各業者の求める精米品質や内容量等で商品が提供されている	・買取取引が拡大し、業者の求める商品が提供されている	・買取取引が更に拡大している		
		・非主食用米は、輸送の短縮化や保管場所の整備により流通経費の削減と周年安定供給が行われている	・飼料混合機や保管場所等の流通・受入体制が整備されている	・フレコン流通の拡大や輸送便が効率利用されている		
		・品種特性に即した栽培適地での生産が進んでいる(検査面積H25:11,300ha⇒H29:11,900ha)	・新品種を含め、作付誘導がされている (11,500ha)	・次期品種の検討がされている (11,700ha)	・需要に応じた品種の作付けが推進されている	
	生産	・経営規模が拡大し、規模に応じた機械化が促進されている	・農地集積や法人の協業等が検討されている	・農地集積や法人の協業等が推進されている	・経営規模の拡大と機械化が推進されている	
		・直播等の省力栽培技術の導入により低コスト生産が行われている	・省力技術の実証がされている	・省力技術体系が検証されている	・省力技術体系の導入が推進されている	
		・酒米は、生産者部会による計画作付により安定生産がされている (H25:450ha⇒H29:680ha)	・受注供給の仕組みに基づき、需要に応じた生産がされている(550ha)			
		・非主食用米は、実需者や輸送ルート近くに産地が形成され、契約栽培に基づき安定生産がされている	・多収性品種や超省力技術が検討されている ・WCS用収穫機等が整備されている ・各用途の産地が形成されている (加:450ha, W:370ha, 飼:490ha)	・多収性品種が選定され、省力栽培が推進されている ・契約栽培に基づき生産拡大に取り組んでいる (加:510ha, W:400ha, 飼:550ha)	・多収性品種による省力栽培が拡大している ・各産地で安定生産されている	
		・地域(生産者等)の主體的な判断により需要に即した生産が行われている	・水田フル活用ビジョンの実践、見直しがされている		・ビジョンに沿って地域主体の生産が実践されている	
	目標数値	目標項目		現状(H25)	H27	H28
非主食用米 (加工用米、WCS用稲、飼料用米)		生産量(t)wcs用稲除く	677	5,000	5,700	8,100
		生産面積(ha)	353	1,310	1,460	1,790

3)競争力のある米づくり

(1)基本方針

- 米(主食用米)について、国は、平成30年産を目途に、行政による生産数量目標の配分に頼らずとも、国が策定する需給見通し等を踏まえつつ生産者や集荷業者・団体が中心となって円滑に需要に応じた生産が行える状況となるよう取り組むとしています。
- 生産調整の廃止やTPPの動向を見据え、少子化、人口減少、食生活の変化等による主食用米の消費減少や消費形態の変化等に対応しつつ、主食用米は業務用(中食・外食用)、非主食用米は、今後需要の拡大が見込まれる加工用米、WCS用稲、飼料用米に重点的に取り組んでいきます。(図1、図2)

用語説明

- ・ 中食:弁当や総菜などの調理済み食品を自宅で食べること
- ・ 外食:レストランや飲食店で料理を食べること
- ・ 加工用米:次の用途に供給される米穀
 - (1)清酒、しょうちゅうその他米穀を原料とする酒類
 - (2)加工米飯(肉又は魚、甲殻類、軟体動物その他の水棲動物の混入割合が3%以上(仕込時)である密封包装したレトルト米飯、冷凍米飯等であって、2ヶ月以上の保存に耐えられるもの)
 - (3)みそその他米穀を原料とする調味料
 - (4)米穀粉、玄米粉その他これらに類するもの
 - (5)米菓その他米穀を原料又は材料とする菓子
 - (6)玄米茶、ビタミン強化米、甘酒、アルファ化米又はアルファ化米を原料とする製品、漬物もろみ、朝食シリアル、乳児食、ライス・スターチ、いり玄米スープ、包装もち、水産練製品及び米穀粉混入製品
 - (7)その他生産局長が特に必要と認めた用途
- ・ WCS(ホールクroppサイレージ)用稲:子実と茎葉部分を一緒に収穫して発酵させた牛の飼料を作るための稲
- ・ 飼料用米:家畜の飼料として利用されるコメのことで、茎葉部は利用しない

図1 本県の今後の水稲生産の方向(イメージ)

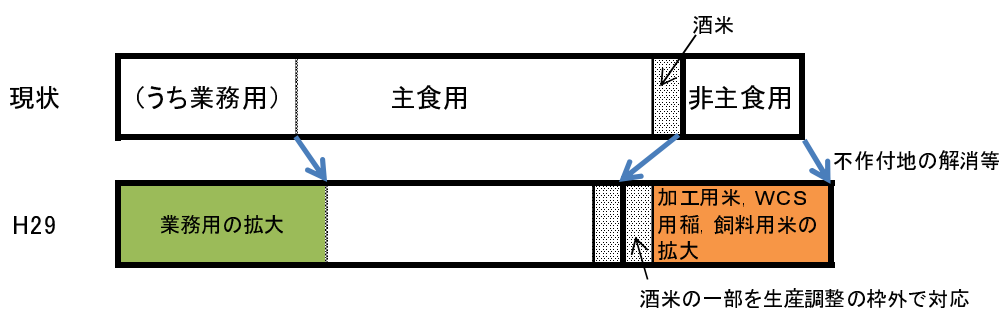
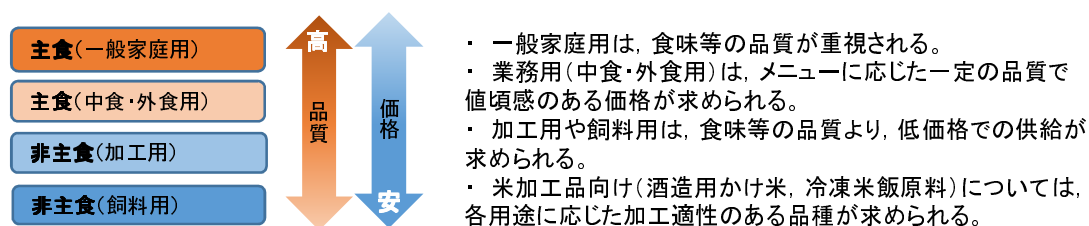


図2 各用途に求められる品質・価格

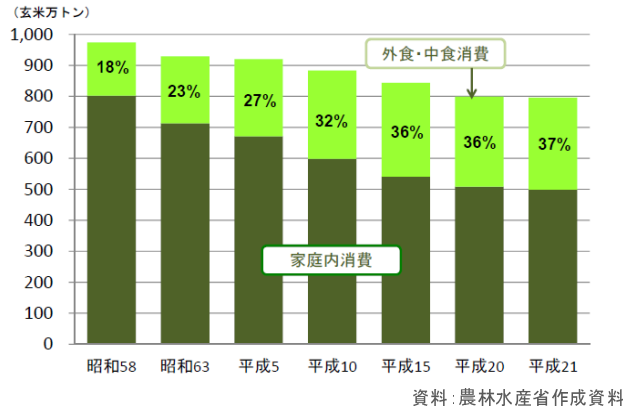


(2) 主食用米

① 販売戦略

- 主食用米の消費は全体として減少しているものの、中食・外食といった業務用の割合は増加している(表1)ことから、業務用の供給拡大を図り、消費県である本県での県産シェア(H24年産ベースで72%と推計)を確保します。

表1 主食用米の用途別消費量の推移(全国)



- 業務用については、ご飯単品で提供する「白飯系」(更に“銘柄重視”と“価格重視”の2タイプが存在)と具材をのせて提供する「具のせ系」のニーズに対応するため、コシヒカりに偏った作付実態を改善し、適性品種の選定、転換を進めるとともに、県外産を使用している業者を中心に提案・営業活動を進め、県産への切替を図ります。(図3)
- 一般家庭用については、品種の特性に即して栽培適地での作付を誘導し、良食味生産を進め、地元銘柄の育成(ブランド化)とその増大を図ります。(農産物検査数量63,000t程度(換算面積11,900ha程度))

図3 主食用米(業務用)の取扱事例(11社へ県農業産地推進課が聞き取り)と今後の取組方向

	米の取扱状況 (単位:トン)		【仕入時の重要度】 (高:○ 中:△ ×:低)	業者ニーズ	今後の取組方向(例)	
	県内産	県外産				
白飯系	銘柄重視	〔持帰り弁当〕A社(地元業者) 940	「コシヒカリ」	銘柄:○ 米質:○ 価格:△ ・有名銘柄で、高温障害などの影響(腹白米などの発生による割れ米など)がなく、一定の食味が確保されたもの ・地元業者は地産地消を重視し県内産、地元銘柄を志向	・業者希望の「コシヒカリ」や「あきろまん」等を業務用ニーズに適合する品質で提供(方向性は一般家庭用と共通)	
		〔施設内給食(社食)〕B社(地元業者) 450	「あきろまん」			
		〔定食屋〕C社 200	「コシヒカリ」			
	価格重視	〔施設内給食(社食)〕D社 118	2 「ヒノヒカリ」など	銘柄:× 米質:△ 価格:○ ・低価格帯米を中心にブレンドし一定の品質を確保して使用	・価格を抑えたなかでも、ある程度米質が良いもの ・多収性良食味品種「あきさかり」を値ごろ感のある価格で提供することにより、県外産からの切り替えを誘導	
		〔持帰り弁当〕E社	800			その他主な品種 「つがるロマン」 「あきたこまち」 「ヒノヒカリ」 「コシヒカリ」 など
		〔持帰り弁当〕F社 480				
〔ファミリーレストラン〕G社 220	「きらら397」など					
〔施設内給食(医療・福祉)〕H社 120						
具のせ系	メニュー適性重視	〔ファストフード(丼もの)〕I社 800	銘柄:× 米質:○ 価格:○ ・各社基準の米質を確保するため、様々な産地、銘柄をブレンド	・メニューに適性があり、ブレンドの核となるもの(産地からの提案を受け、よいものを導入) ・丼もの、カレーは、粒感と表面の粘りが少ない品種「恋の予感」で県外産からの切り替えを誘導 ・寿司などに適性のある品種を選定し、業者への提案と生産体制の切り替えを臨機応変に実施		
		〔弁当(炊き込み御飯、寿司)〕B社(地元業者) 250	800			
		〔ファストフード(カレー)〕J社 270	主な品種 ○丼もの・カレー 「つがるロマン」 「コシヒカリ」(産地指定) ○寿司 「アケボノ」			
		〔回転寿司〕K社 170				

② 流通体制

- 本県の主食用米の流通実態は、約半数が農産物検査(等級などの品位証明)を受けており、うち約7割をJA・全農※が集荷しています。また、農産物検査を受けていないものは、自家消費、縁故米、農家による直接販売などにより消費、流通しています。
※全農: JA全農ひろしま
- 集荷段階においては、実需者が求める品質、数量(例えば、一般家庭は食味、食材にこだわりを、飲食店は、良食味、優れた外観品質を、業務業者(中食・外食)は、低価格、安定した品質で継続的な数量を希望)に対応し、安定、計画的に供給するため、委託販売方式から生産者との契約栽培(買取取引)を拡大し、農産物検査数量とJA・全農等による集荷量の増大を図り、販売先との結びつきを強化します。
- 流通段階においては、乾燥、調製、保管に係る施設利用の効率化や紙袋に替わり袋状包材(フレキシブルコンテナ(フレコン))を利用した大量規格への対応などにより流通経費の削減を図ります。
- 販売段階においては、残留農薬検査等の安全対策を徹底するとともに、実需者の求める精米品質(無洗米、碎米の低減)や包装形態(一般家庭用小容量、業務用炊飯釜に応じた量目規格)での商品を提供します。



③ 生産体制

- 今後想定される米価の下落に対応するため、生産を担い手へ重点化し、規模拡大を加速化するとともに、生産性の向上等を進め、生産コストの削減を図ります。(酒造好適米(酒米)、非主食用米にも共通)

項目	取組の内容
規模拡大の促進	<ul style="list-style-type: none"> 農地中間管理事業を活用した農地の集積による経営面積の拡大 集落法人等の合併や協業による経営面積の拡大 等
生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> 農地中間管理事業を活用した分散ほ場の集約による作業効率の向上 小規模農地の大区画化(ほ場整備)による作業効率の向上 直播栽培, ICTを活用した作業管理など省力栽培技術の導入 多収性品種の導入による単位面積当たりの収量の向上 作期分散(早生から晩生品種の組み合わせ)による労働ピークの分散 等
経費の節減	<ul style="list-style-type: none"> 機械の共同利用, 農作業の委託による機械費の節減 等



- 販売先のニーズに適した品種の選定と作付誘導を進めます。(酒造好適米(酒米)、非主食用米にも共通) また、奨励品種(主食用米)については、原々種から採種に至るまで県穀物改良協会と連携して種子の安定供給を図ります。

分類	区分	供給先又は用途	主な品種	取組の方向
家庭用	主食	スーパー, 生協, 米穀店, 直売, インターネットショップ等	コンヒカリ, あきろまん, ヒノヒカリ(今後, 恋の予感に転換), あきさかり, ひとめぼれ, こいもみじ, アキヒカリ等	<ul style="list-style-type: none"> 県中北部地帯の担い手を中心に生産 高品質, 良食味の追及 高付加価値(GAP, 特別栽培米等)
業務用	主食 非主食	弁当, 外食(レストラン, 回転寿司, 定食屋), 加工食品原料等	同上	<ul style="list-style-type: none"> 各業務用途に適した品種を生産 複数年契約栽培によるロット確保と安定供給 生産履歴の把握
	うち 特定需要	酒造原料, もち, 飼料原料等	八反錦, 中生新千本, ココノエモチ, たちすずか等	<ul style="list-style-type: none"> 特定産地で生産 需要に対し過不足なく安定供給 複数年契約栽培による安定生産

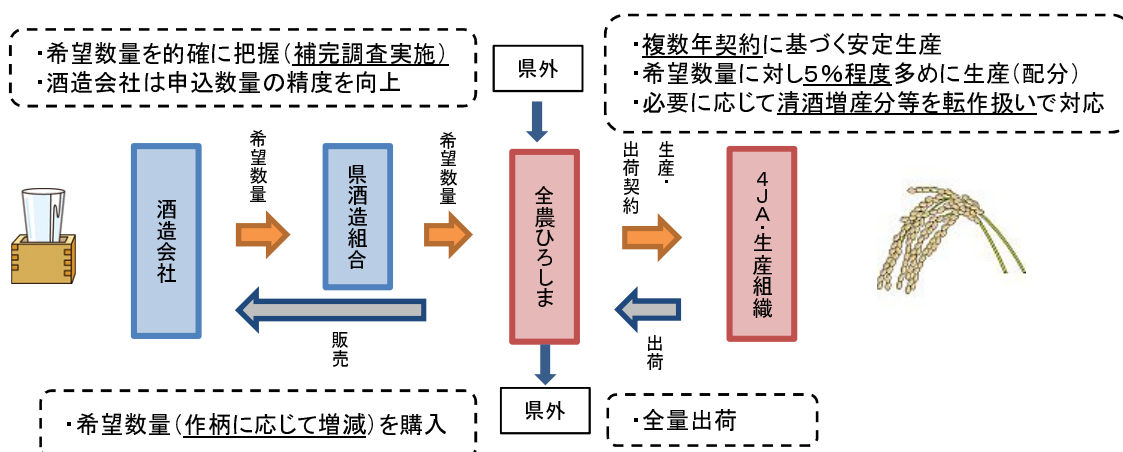
- 生産者が自らの経営判断, 販売戦略に基づき, 需要に応じた生産を推進するため, 県, 地域段階における「水田フル活用ビジョン」を作成し, 主食用, 非主食用米やその他作物の作付を誘導します。

(3) 酒造好適米(酒米)

① 販売戦略

- ・ 酒造好適米(酒米)は、生産調整制度では主食用米と同じ位置付けにあることから、年々減少傾向にある生産数量目標の内数で生産してきました。しかし近年、特定名称酒(吟醸酒、純米酒、本醸造酒)の製造が増加に転じていることから、清酒増産分等に対応した酒米生産分を生産目標数量の枠外(転作)として扱うことを可能とする制度見直しが行われました。
- ・ 生産現場では、酒造会社から急な増産希望があっても、時期によっては直ちに対応することは難しく、また酒造会社の希望数量に対し、多めに生産しているものの、天候不順により、安定生産が難しくなっています。
- ・ このため、日本有数の酒どころである広島酒づくりを支え、県内酒造会社の希望数量に確実に対応するため、酒米の受注供給の仕組みを見直し、関係者、関係機関が互いに協力、連携して、この仕組みを十分に機能させます。また、県外需要についても供給拡大を図っていきます。(図4)
- ・ 更に生産拡大に当たっては、「需要に応じた米生産の推進に関する要領」に基づき、必要に応じて、平成25年産に対する清酒増産分や生産数量目標の減少分を主食用米の生産数量目標の枠外(新規需要米)で対応します。
(3,500トン程度(換算面積680ha程度))

図4 酒米の受注供給の仕組み(下線部が改善事項)



② 流通体制

- ・ 上記の仕組みに基づき、酒造会社の受け入れ希望数量をベースに、原則、生産された全量を全農から玄米又は希望により精米を供給します。

③ 生産体制

- ・ 酒造好適米の生産適地を有する4JA(広島中央、広島北部、三次、庄原)5つの産地を中心に、生産者部会による計画生産に取り組みます。(図5)
- ・ 全農が酒造会社の希望を基に品種別の生産計画を作成し、関係JAへ配分するとともに、複数年の契約栽培による安定生産を推進します。
- ・ 毎年の種子更新、栽培基準の励行、生産履歴の記帳に加え、特別栽培米や低タンパク米といった酒造会社のニーズにも対応します。
- ・ 酒造用のかけ米として適性のある「中生新千本」について、酒造好適米と同様に4JAへの作付配分、契約栽培による安定生産に取り組みます。(かけ米については、加工用米(非主食用米)制度も活用して需要に対応します)

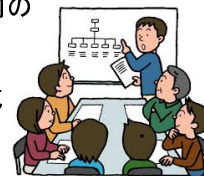
図5 酒造好適米の産地



(4) 非主食用米

① 販売戦略

- ・ 主食用米の需要減少に対応するため、水田機能を維持し、機械・装備の有効活用ができる非主食用米のうち、今後、需要の拡大が期待できる加工用米、WCS用稲、飼料用米を中心に、主に県内の実需者に対して安定供給を図っていきます。
- ・ 各用途の需給を調整し、計画的な生産を推進するため、生産者、実需者、行政等で構成する推進組織(コンソーシアム)を整備し、実需者の希望数量に対応します。



区分	主な供給先	主な用途(取組の方向性)	H25	H29	H32
加工用米	酒造会社 食品加工会社	かけ米(酒造会社の希望数量に対して確実に供給) 冷凍米飯(大手食品業者へ新たに供給し需要を確保)	428t (82ha)	3,500t (650ha)	4,500t (840ha)
WCS用稲	地元畜産農家 TMRセンター	飼料(自給飼料確保のため畜産農家の需要に対応)	— (214ha)	— (440ha)	— (650ha)
飼料用米	県内畜産農家 飼料工場	飼料(自給飼料の原料供給と県内畜産物の高付加価値化を進めるとともに、拡充分は飼料工場へ供給)	249t (57ha)	4,600t (700ha)	6,600t (1,000ha)

② 流通体制

ア 加工用米

- ・ かけ米は、基本的に酒米と同様の流通体制で、県内酒造会社の需要に応じた供給を行います。
- ・ 冷凍米飯(ピラフ等)原料は、適性品種の栽培を行う大型農家等による直接出荷と全農の保管、出荷調整機能を併用し、周年安定供給を図ります。

イ WCS用稲

- ・ 地域内の取引は、耕種農家と畜産農家との合意による合理的手法で供給を行います。
- ・ TMRセンター※(広酪※・三次市)への集荷は、広酪所有地(庄原市、三原市、安芸高田市)での一時保管や飼料配送時の回送便の活用などにより、流通経費の削減を図ります。

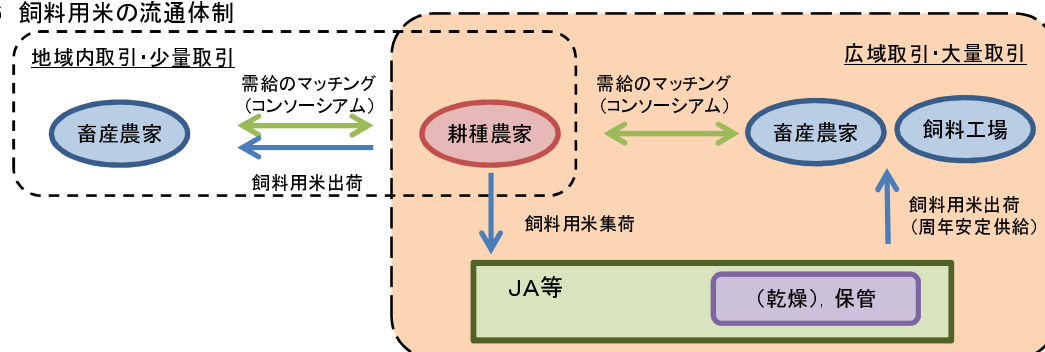
広酪：広島県酪農業協同組合

TMRセンター：粗飼料と濃厚飼料等を適切な割合で混合し、乳牛の養分要求量に合うように調製した飼料(TMR: Total Mixed Rations)を地域の酪農家に供給する施設

ウ 飼料用米

- ・ 少量取引が中心の地域内での取組に加え、広域・大量取引を拡大し、供給量の増大を図るため、周年安定供給に必要な粳等の保管場所を確保するとともに、フレコンなどによる出荷、共同集荷により、流通経費の削減を図ります。(図6)
- ・ 飼料混合機を所有する畜産農家への供給を拡大し、更に生産増加分を県内外の飼料工場(福山市、三原市、岡山県)等へ供給します。
- ・ 肉用牛等への利用拡大を検討し、必要に応じて効率的な流通体制を整備します。

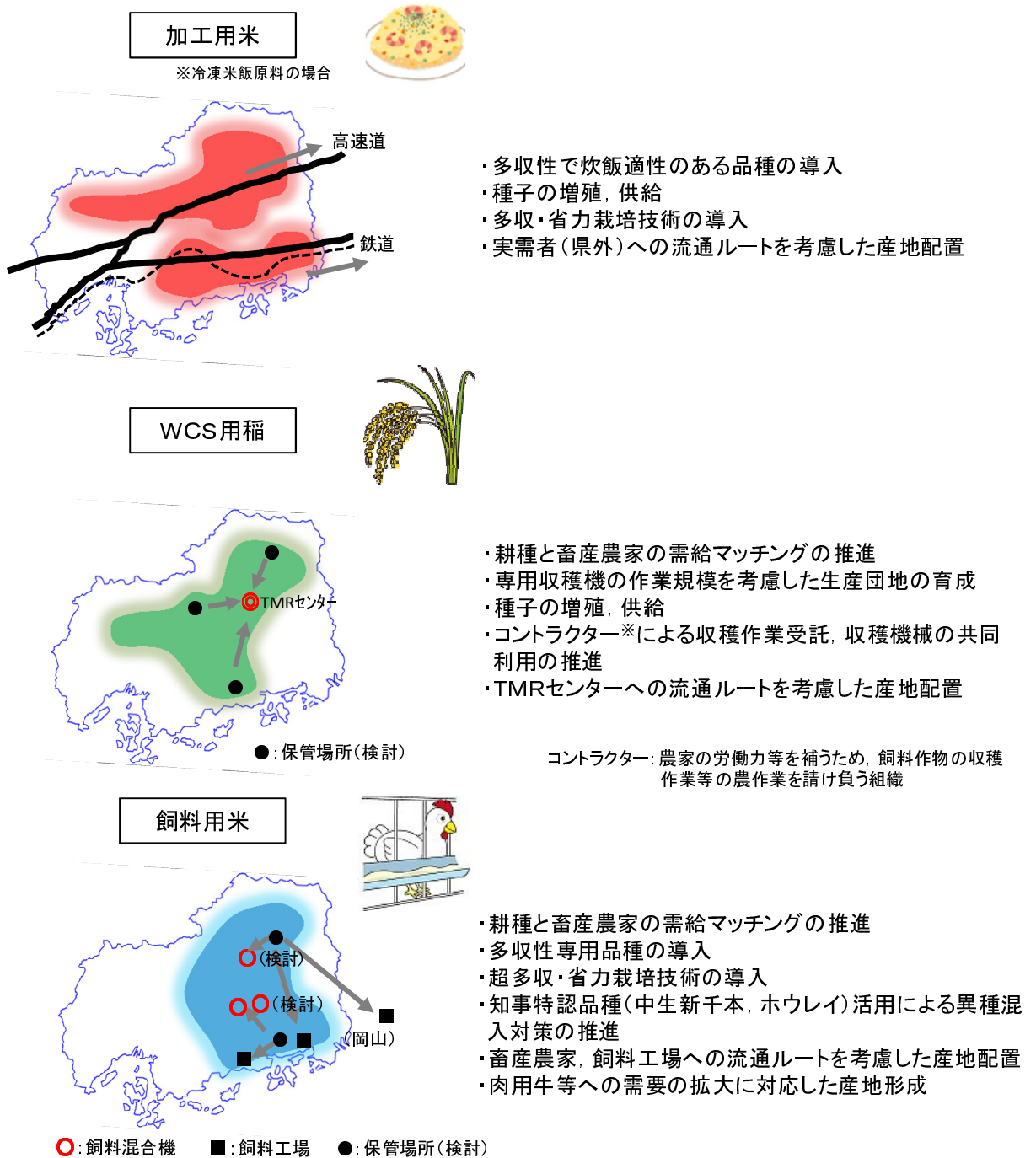
図6 飼料用米の流通体制



③ 生産体制

- ・ 多収性の適性品種の導入, 生産コストの削減, 実需者への輸送を考慮した産地づくりなどにより, 各用途の需要に即した産地育成を図ります。(図7)
- ・ 需給の調整を行う推進組織(コンソーシアム)により計画生産を推進するとともに, 水田活用の直接支払交付金の活用などにより継続的な生産を支援します。

図7 非主食用米の今後の取組イメージ



(5) 事業モデル(例)

- 米価の下落を考慮すると、経営規模を拡大し、法人化して取り組む必要があります。現在の集落法人の平均経営面積27ha(水稲面積19ha)では、所得500万円の確保が困難となるため、多収性品種や省力低コスト栽培技術の導入、生産基盤の整備、早生品種から晩生品種の活用や標高差を利用した作期分散等による生産性の向上に加え、非主食用米の導入を図り、現在と同程度の機械装備で最大限の規模拡大を進め、30ha規模以上の経営面積を確保する必要があります。また、更に生産性を高めたモデルとして60ha、100ha規模のモデルを併せて提示します。

○前提(H25単価をもとに3年後の単価を予測した農業産地推進課推定値)

<単価(kg当たり)>主食用米(コシヒカリ:180円, あきさかり, あきろまん, 恋の予感, こいもみじ:143円)

加工用米:133円, WCS用稲:11円, 飼料用米:17円

<単収(10a当たり)>主食用米(コシヒカリ:510kg, あきろまん:540kg, あきさかり, 恋の予感, こいもみじ:600kg)

加工用米:600kg, WCS用稲:3,000kg, 飼料用米:673kg

<生産費>畦畔管理は、中山間直接支払交付金で対応することとし、含めない。

【経営面積30ha(主食用米:20ha, WCS用稲:10ha)】

(経営の内容)

県中北部の規模拡大に制限がある個人、集落法人が、WCS用稲を導入し、収穫委託により、機械装備等経費を抑え、TMRセンターや畜産農家の近郊で生産することで、輸送経費を節減する。

■所得(千円)

○ 経営規模における総所得:6,643千円(米の直接支払交付金を除いた所得:5,150千円)

用途(作付面積)	販売収入	交付金	収入合計	生産費	所得
主食用米(20ha)	18,070	1,493	19,563	17,065	2,498
WCS用稲(10ha)	3,348	10,050	13,398	9,253	4,145

主食用米取組品種構成:コシヒカリ:15ha, あきさかり:5ha

【経営面積60ha(主食用米:40ha, 飼料用米:20ha)】

(経営の内容)

県中南部の集落法人が飼料用米(晩生品種等)導入による主食用米との作期分散を図り、立毛乾燥等の省力技術の導入により生産費を抑え、配合飼料工場や養鶏農家の近郊で生産することで、輸送経費を節減する。

■所得(千円)

○ 経営規模における総所得:15,571千円(米の直接支払交付金を除いた所得:12,578千円)

用途(作付面積)	販売収入	交付金	収入合計	生産費	所得
主食用米(40ha)	34,700	2,993	37,693	32,590	5,103
飼料用米(20ha)	2,288	24,900	27,188	16,720	10,468

主食用米取組品種構成:コシヒカリ:20ha, あきろまん:10ha, 恋の予感:10ha

【経営面積100ha(主食用米:70ha, 加工用米:30ha)】

(経営の内容)

県中北部の集落法人が規模拡大を進め、加工用米(早生品種等)導入による主食用米との作期分散を図り、多収性品種を利用することで生産性向上を図る。

■所得(千円)

○ 経営規模における総所得:25,934千円(米の直接支払交付金を除いた所得:20,691千円)

用途(作付面積)	販売収入	交付金	収入合計	生産費	所得
主食用米(70ha)	61,002	5,243	66,245	53,914	12,331
加工用米(30ha)	23,940	14,100	38,040	24,437	13,603

主食用米取組品種構成:コシヒカリ:30ha, あきろまん10ha, あきさかり20ha, こいもみじ10ha

(6) 目標及び効果(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

非主食用米の生産拡大

項目	H25(現状)	H29	H32
生産量(t)	677	8,100	11,100
生産面積(ha)	353	1,790	2,490

※1 非主食用米:加工用米, WCS用稲, 飼料用米

※2 生産量は, WCS用稲を除く

第2章 畜産業編

1 現状と課題認識

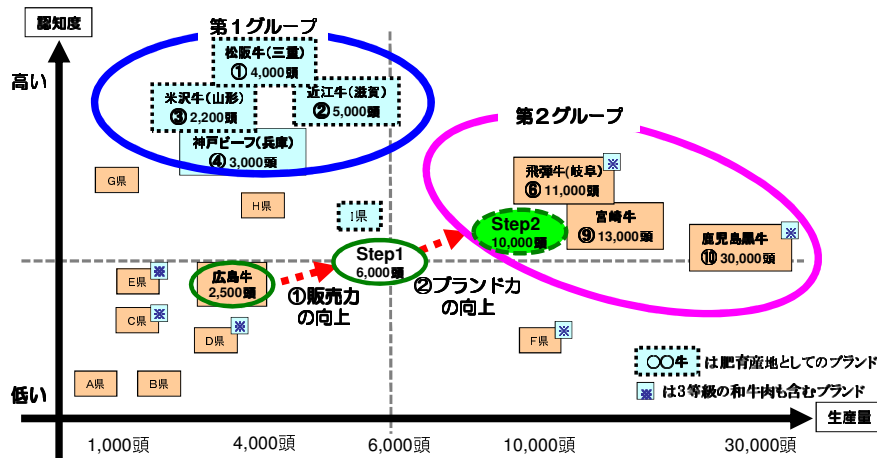
1) 販売

(1) 現状と課題

- 平成3年の牛肉の輸入自由化以降、和牛は輸入牛肉との差別化を図るため、全国的に肉質、特に脂肪交雑(霜降り)の能力を高める方向に改良の舵を切りました。
- 広島県でも県有種雄牛の脂肪交雑能力を中心に改良を進め、現在の「広島牛」は、第1グループと比べても遜色のない肉質能力を有する和牛となりましたが、肉質能力の向上が全国的レベルになるのは少し遅れていました。
- また、販売については、他の産地と同様に高品質商品(4等級以上)をブランド化し食肉専門店を中心に販売しましたが、量的拡大はできませんでした。
- そのため、食肉専門店での取扱量が安定しなかったことから、著名な銘柄牛のような認知度(商品イメージ)を早期に確立することができませんでした。

(2) 取組の方向性

- 現在の消費者の和牛肉購買先が、食肉専門店から量販店に移行していることから、量販店をターゲットに、従来の4、5等級のみではなく3等級も含め販路拡大を行い、広島血統を有する県産和牛の生産量の拡大を進めながら、量販店が求める量、価格に対応した県産和牛肉を安定供給することにより、県内における県産和牛肉のシェアを拡大し、将来的には、第2グループの生産量をめざします。
- 一方、5等級の高級和牛肉については、高級量販店や高級飲食店等の販路を確保し、ブランド力の向上を図ります。



2) 生産

(1) 現状と課題

- 本県の繁殖農家(子牛生産農家)は、水稲との複合経営が主体の零細な個人経営が多いことから、収入規模が小さく経営継承が進まなかったため、戸数の減少に歯止めがかかりませんでした。
- このため、集落法人での子牛生産を拡大することとし、高度化品目である「広島牛」の導入を進めました。
- 集落法人への繁殖和牛の導入は一定程度進み、10~20頭規模の経営も育成できましたが、農業主体の経営であったため、それ以上の拡大には至りませんでした。

(2) 取組の方向性

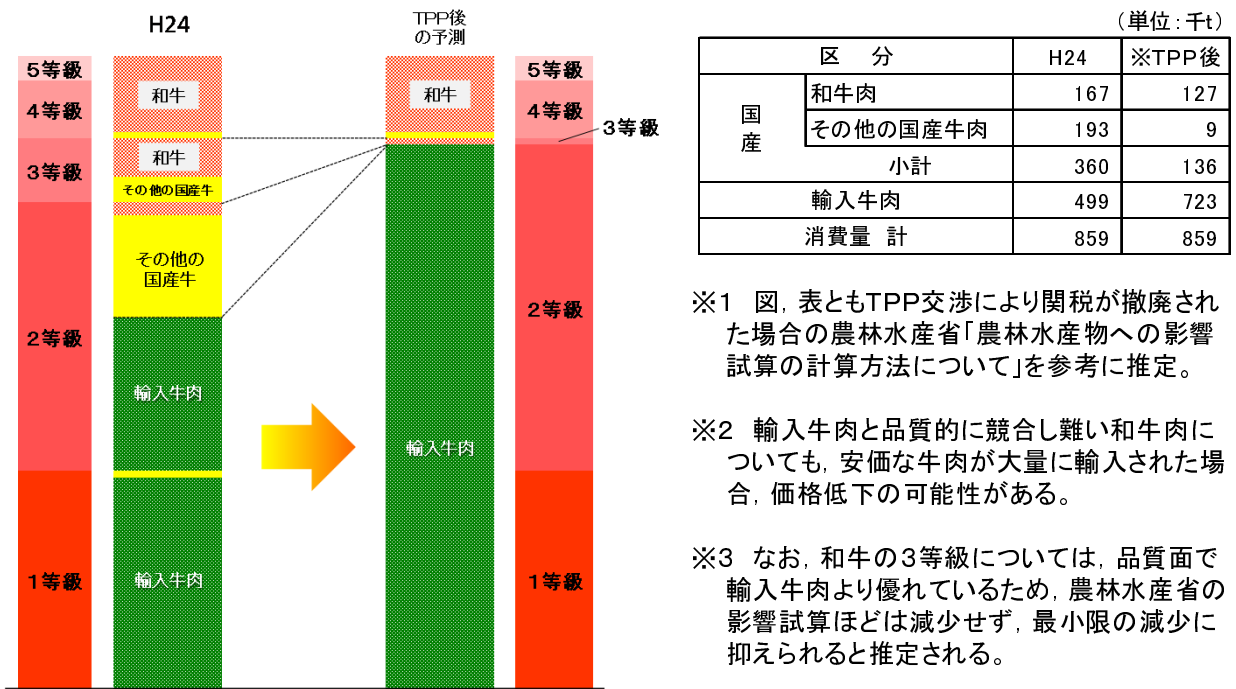
- 今後は、継続して安定的に畜産業を営むことのできる専業経営や法人経営をめざす経営体を段階的に育成し、そのために必要な規模へ増頭する取組と耕畜連携による飼料確保を進めます。

2 取り巻く環境

1) 国際情勢の変化

- TPP, EPA交渉等の影響により、価格の安い北米産や豪州産の牛肉、ニュージーランド産の乳製品、カナダ産の豚肉等の輸入量が増加することが予測されます。
- これにより、牛肉においては、輸入牛肉と品質や販売価格帯の近い乳用牛等の牛肉(国産牛)が競合すると予想されています。また、和牛肉に関しては、4等級以上は品質の違いから直接的な競合は想定されていないものの、国内の牛肉消費が急激に増加することは想定しにくいことから、若干、価格が低下すると予想されています。
- 一方、乳製品においては、安価な乳製品の輸入が増大することから、北海道産の国産乳製品(バター、チーズ等)が競合すると予想されており、国内乳製品に仕向けられている生乳が飲用乳へ仕向けられると想定され、牛乳の供給過多と価格の低下が懸念されています。
- 更に、豚肉においては、品質的な差が少ないため、家庭用、業務用とも競合すると予想されています。
- 今後の国内の畜産経営は、低価格な輸入畜産物(牛肉、乳製品、豚肉等)の流通を視野に入れた展開がますます必要となっています。

牛肉の国内推定消費量に与える関税撤廃の影響予測(農林水産省影響試算を参考に推定)



2) 為替相場の変動と自給飼料の拡大

- 輸入に原料の多くを依存している配合飼料は、為替変動の影響を軽減する価格安定制度の仕組みがありますが、粗飼料(乾牧草)についての価格安定制度はなく、近年、特に急激な為替相場の変動は、牛に必要な粗飼料の調達に大きく影響します。
- また、粗飼料の場合、平成24年度の取引価格から試算すると、目安として70.6円/1USDドルを境に、円安となる場合は国内粗飼料が、円高となる場合は輸入粗飼料が価格的に有利となります。
- しかし、飼料が頻繁に変わることは牛の採食量に大きく影響し、畜産物の生産効率の低下を招くデメリットがあることから、低価格であるとともに為替変動の影響を受けにくい自給飼料(WCS用稲、飼料用米等)の利用拡大は経営の安定化に不可欠です。

3 取組の考え方

1) 基本方針

- 現在の県産和牛肉の販売価格帯及び品質で対抗できる第2グループの位置をめざします。
- 和牛肉の県内消費量のうち55%を取り扱う量販店で、3等級も加えた品揃えにより県産和牛肉のシェアを拡大します。
- 5等級の高級和牛肉については、高級量販店、高級飲食店等への販路を開拓し、ブランド力の向上を図ります。
- 当面、平成32年までに出荷頭数6,000頭をめざし、県内和牛肉消費量の50%超のシェアを獲得します。

〔※ 県内の和牛肉消費量のシェアの過半を獲得することにより県産和牛ブランドを定着させ、将来的に、更なる供給力の拡大による他県への販路拡大のための基礎固めとします。〕

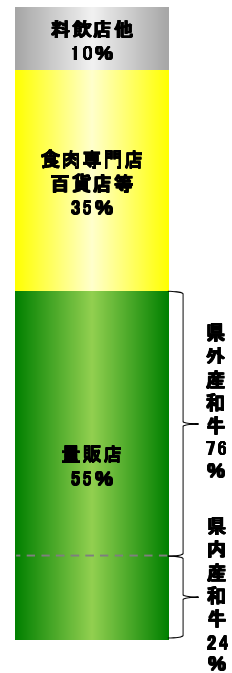
2) 血統に着目した和牛産地の再構築と市場競争力の強化

(1) 販売戦略

① 肉質等級別の商品構成を明確にし、量的確保を図ります。

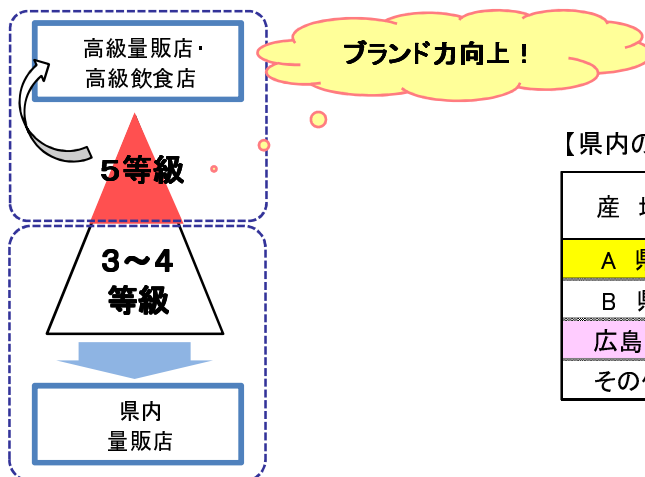
【県内和牛肉消費量の内訳(H24推定)】

- ・ 県内和牛肉消費量(約10,300頭)に対し、県産和牛肉の供給量は約3,300頭の3分の1程度(平成24年時、畜産課推定)しかありません。
- ・ また、県内の和牛肉の流通は、量販店が55%と多く、県内量販店が取り扱う和牛肉のうち、県産和牛肉は24%程度しかありません。(平成24年時、畜産課推定)
- ・ 量販店では、安定供給される他県産和牛肉の取り扱いが多くなっていますが、品質、販売価格帯ともに県産和牛肉との差はなく、「他県産と差別化でき、一定の供給量があれば県産和牛肉を取り扱いたい」との意向を持っています。
- ・ このため、県内量販店をターゲットに、歴史と伝統のある広島和牛血統の特徴をアピールしながら、3~4等級を中心に県産和牛肉の定番化販売を進め、県産和牛肉消費量を拡大します。



② 高級和牛肉によりブランド力の向上を図ります。

- ・ 5等級の高級和牛肉については、高級量販店、高級飲食店への販路を開拓して、取引実績を重ねることにより評価を高め、県産和牛全体のブランド力の向上を図ります。



【県内の主な量販店における和牛肉取扱状況】

産地	推定取扱頭数(頭/年)	取扱規格	特徴
A 県	2,780頭	3~4等級	供給量
B 県	770頭	4等級	品質・供給量
広島県	1,370頭	3~4等級	地元産
その他	700頭	4等級	品質

(2)生産体制

小規模で零細な和牛経営のままでは、和牛産地としての基盤が不十分であるため、独立採算が可能な和牛専業経営体の育成をめざします。

【繁殖経営】

- ① 既存経営体の規模拡大
 - ・ 現在30頭規模以上の家族経営体は、所得500万円以上の安定的な経営である50頭規模以上へ育成し、法人化をめざします。
 - ・ 30頭規模未満の経営体は、30頭規模以上の中核的な家族経営体をめざします。
- ② 新規就農者の育成
 - ・ 新規に就農を希望する者に対し、経営技術習得のための実践研修、用地の確保、資金調達等就農環境の整備に取り組みます。

【肥育経営】

- ・ 和牛肥育経営(既存経営体)の規模拡大に取り組みます。
- ・ TPP等の対策として、乳雄牛等肥育経営の和牛肥育経営への転換又は参入を図ります。
- ・ 新規就農者については、上記②と同様に取り組みます。

【繁殖肥育一貫経営】

- ・ 子牛価格の相場に影響を受けない、効率的な経営である繁殖肥育一貫経営の育成をめざし、既存経営体の繁殖肥育一貫経営化(更なる利益拡大のための法人経営への発展)に取り組みます。
- ・ 新規就農者については、上記②と同様に取り組みます。

【差別化要素(商品性)の強化】

- ・ 血統に基づく県有種雄牛の造成と広島血統精液等の供給を実施します。
- ・ 次世代の差別化要素(肉色、肉の旨み等)を持った牛づくりに取り組みます。
- ・ 地域(市町、生産者団体等)の取組との連携を図ります。

3)酪農・養豚・養鶏における経営力と販売力の強化

【酪農経営】

- ・ 性判別精液及び広島血統和牛受精卵の活用技術並びに体制の強化に取り組みます。
- ・ 県産飼料の利用拡大等による生乳生産費の低減に取り組みます。
- ・ 酪肉複合経営の推進(企業経営の育成)に取り組みます。

【養豚・養鶏経営】

- ・ 広島県産応援登録制度による生産者の販売支援や飼料用米等の利用推進に取り組みます。

4)自給飼料の低コスト生産と利用の強化

- ・ 水田フル活用によるWCS用稲・飼料用米等良質飼料の生産支援と利用の推進に取り組みます。
- ・ 低コスト及び効率的生産のための飼料給与新技術(短期肥育技術等)の導入に取り組みます。
- ・ 稲わら(耕種)と堆肥(畜産)の相互利用等、地域の耕畜連携の更なる拡大をめざします。

5)家畜防疫対策との連携

- ・ 飼養衛生管理基準の順守指導に取り組みます。

4 達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「血統に着目した和牛産地の再構築」と「畜産物の市場競争力の強化」を推進するため、次の視点を持って販売から生産・供給まで一体となった取組を実施します。

- (1) 差別化要素の付加、県内量販店等での定番販売、高級店への販路拡大によるブランド力の向上により、消費者に選ばれる畜産物を提供します。
- (2) 増頭や畜舎建設の投資リスクの軽減と自給飼料利用等によるコスト削減により、経営意欲を高め、差別化要素となる広島固有血統和牛の増頭を促進します。

2) 達成すべき状態と目標数値

		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> 県産和牛に対する実需者の認知度及び評価が高まり、和牛肉の取扱が多い県内量販店を中心に県産和牛ブランドを定番化して有利販売する店舗が増加している (現状) 量販店5店舗 (目標) 量販店30店舗 	<ul style="list-style-type: none"> 県内量販店、高級店への利用提案等により、定番化とブランド力向上が図られている 	<ul style="list-style-type: none"> 量販店延べ20店舗 	<ul style="list-style-type: none"> 和牛肉の取扱が多い県内量販店等において、定番化して県産和牛ブランドを販売する店舗が増加している
	流通	<ul style="list-style-type: none"> 広島県和牛血統承認制度を活用した県産和牛ブランドの流通体制が構築されている 			<ul style="list-style-type: none"> 差別化要素を付加した県産和牛ブランドの流通体制が推進されている
達成すべき状態	生産	<ul style="list-style-type: none"> 【繁殖経営】 ・独立就農者の子牛販売収益が計画通りに進んでいる ・中核的経営体の規模拡大が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> 【繁殖経営】 ・独立就農者がリース牛舎等で経営を開始する 	<ul style="list-style-type: none"> 【繁殖経営】 ・独立就農者の経営を検証し、増頭を図る ・中核的経営体が増頭を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 【繁殖経営】 ・独立就農者の子牛販売収益が得られている。 ・中核的経営体の規模拡大が進んでいる
		<ul style="list-style-type: none"> 【肥育経営・一貫経営】 ・和牛肥育経営において繁殖和牛の導入が開始され、乳雄牛等肥育経営において和牛の割合が増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 【肥育経営・一貫経営】 ・繁殖和牛飼養技術や和牛肥育技術の習得が図られている 	<ul style="list-style-type: none"> 【肥育経営・一貫経営】 ・中核的経営における乳用牛からの乳雄子牛の割合が増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 【肥育経営・一貫経営】 ・和牛肥育経営において繁殖和牛の導入が開始され、乳雄牛等肥育経営において和牛の割合が増加している
		<ul style="list-style-type: none"> 【酪農経営】 ・和牛生産に取り組む戸数が増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 【酪農経営】 ・中核的経営における性判別精液の利用による後継乳用牛の確保が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> 【酪農経営】 ・中核的経営における乳用牛からの乳雄子牛の割合が増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 【酪農経営】 ・和牛生産に取り組む戸数が増加している
		<ul style="list-style-type: none"> 【耕畜連携】 ・自給飼料の利用割合が増加し、生産コストの削減が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> 【耕畜連携】 ・水田フル活用によるWCS用稲や飼料用米の利用が拡大している 	<ul style="list-style-type: none"> 【耕畜連携】 ・自給飼料の利用割合が増加し、生産コストの削減が進んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> 【耕畜連携】 ・自給飼料の利用割合が増加し、生産コストの削減が進んでいる
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	広島県産和牛出荷頭数(頭)	4,019	4,380	4,630	4,920
	畜産生産額(億円)	428 (見込値)	437	441	447

3) 広島県産和牛の生産拡大と畜産物の販売力強化

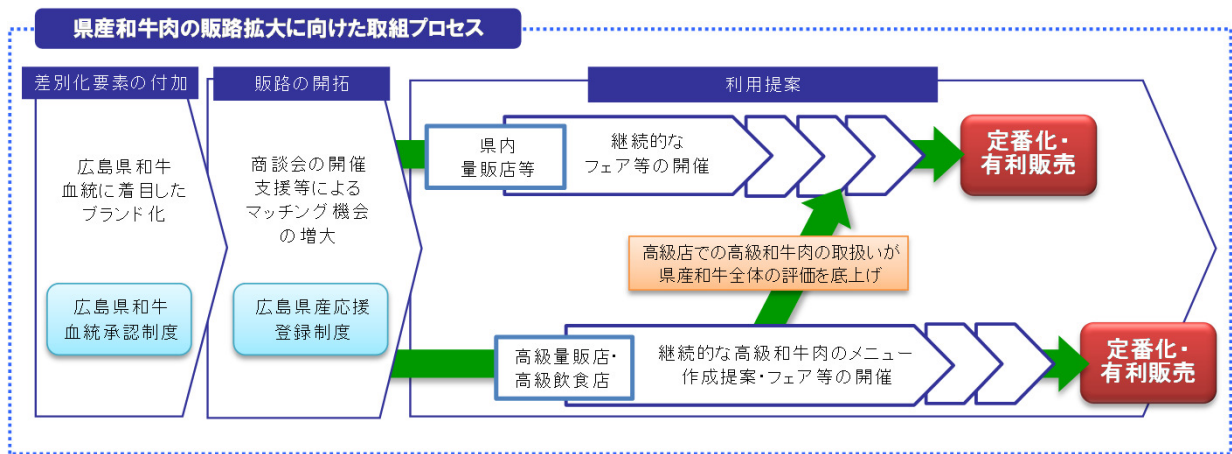
(1) 販売戦略

① 県内量販店、飲食店等への販売支援

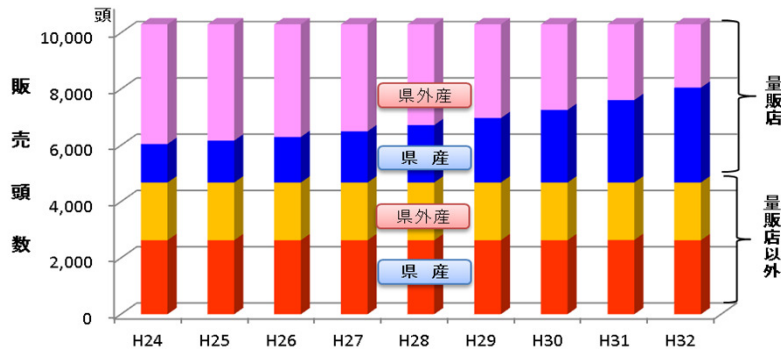
- ・ 和牛肉については、広島県和牛血統承認制度及び広島県産応援登録制度を活用し、県内量販店、飲食組合、ホテル等との商談会を開催し、生産者等による商品提案を支援します。
- ・ 商品提案後、継続的なフェア等の開催により、売上状況や消費者の反応等を確認します。
- ・ フェア等での取組実績に基づき、定番化販売につなげていきます。
- ・ なお、和牛肉以外の畜産物についても、同様に広島県産応援登録制度を活用し、県内量販店、飲食店等への販路拡大を支援します。

② 高級和牛肉の高級店への販売支援

- ・ 高級量販店、高級飲食店等への商品提案、シェフによる高級和牛肉のメニュー作成提案及びフェアの開催等を支援するとともに、上記①の取組により高級和牛肉の販路拡大を支援します。
- ・ これらの取組の継続実施により定番化販売へつなげ、ブランド力の向上を図ります。



県産及び県外産和牛肉の販売数量推移(計画)



(2) 流通体制

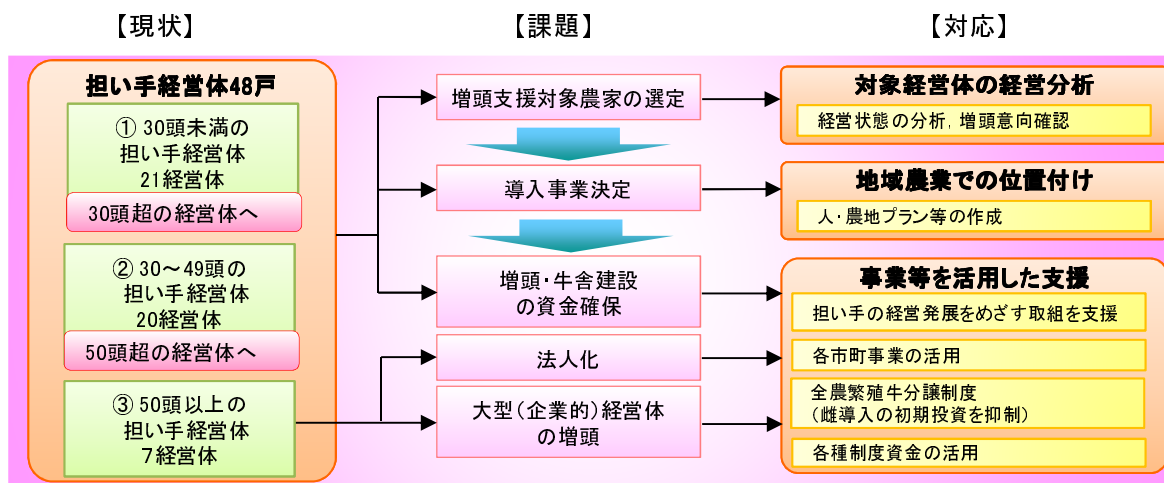
- 食肉については、食肉市場等での畜及び食肉衛生検査後に流通する体制となっていることから、食肉市場等における広島県和牛血統承認制度を活用した取組を推進します。
- 生産者の顔が見える和牛肉流通体制の構築を支援します。

(3) 生産体制

① 既存経営体の規模拡大と新規就農者の育成等

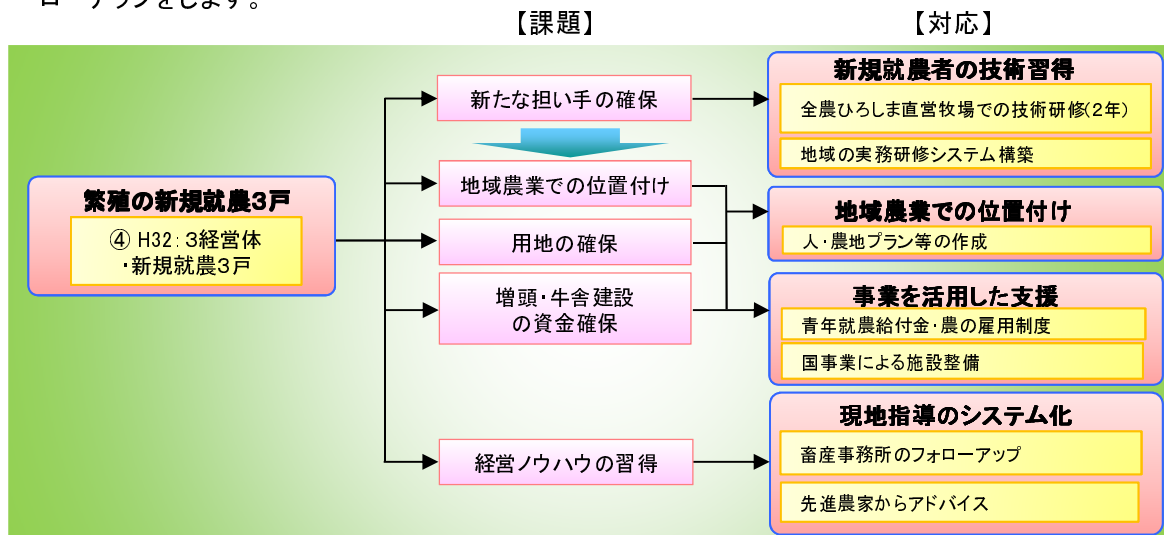
ア 既存繁殖経営体の規模拡大

- ・ 30頭規模未満の経営体は、家族経営モデルである30頭規模への拡大を支援します。
- ・ 30頭以上50頭規模未満の経営体は、事業モデルである50頭規模以上への拡大を支援します。
- ・ 50頭規模以上の経営体は、規模拡大を促すとともに繁殖肥育一貫経営化や法人化を支援します。



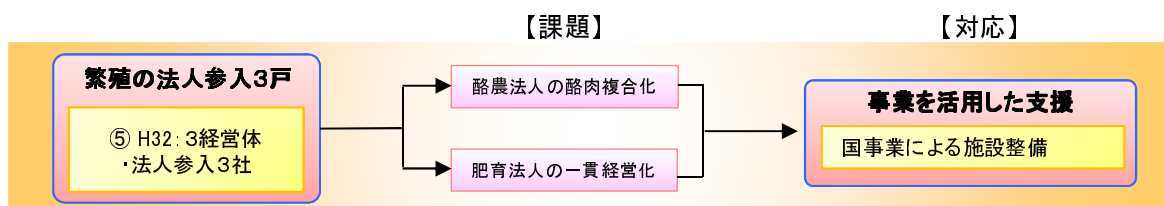
イ 新規就農者の育成

- ・ 各種事業の活用と関係市町、団体等との連携により、就農しやすい環境整備支援及び就農後のフォローアップをします。



ウ その他経営体の育成

- ・ 酪農経営の和牛受精卵移植による酪肉複合経営化を支援します。
- ・ 肥育経営の規模拡大や繁殖肥育一貫経営化を支援します。
- ・ 酪農大規模経営の誘致や乳用牛育成牧場の設置を進めます。

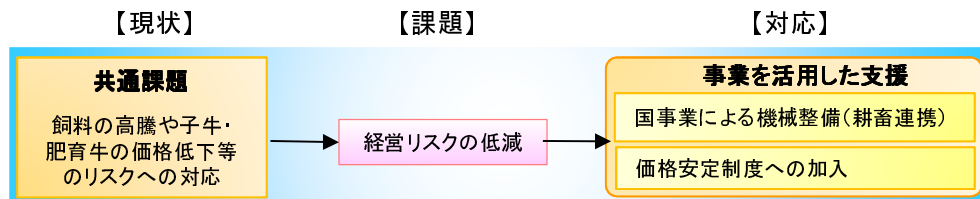


エ 牛づくり・飼養管理技術向上の推進

- ・ 消費者に選ばれる次世代の差別化要素(肉色, 肉の旨味等)を確立します。
- ・ 広島血統和牛の効率的増産新技術を確立します。
- ・ 生産性向上のための飼料給与技術(短期肥育等)を確立します。
- ・ TMRセンターの整備推進を図ります。

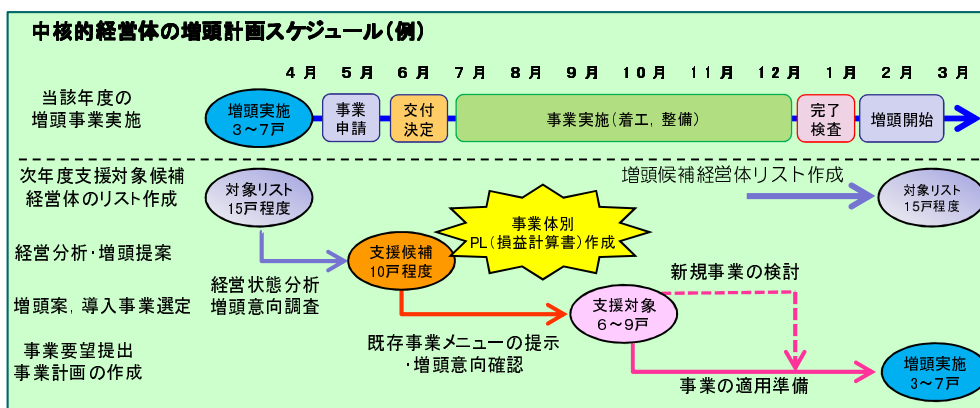
オ 共通課題

- ・ 飼料の高騰や子牛・肥育牛等の価格低下リスクへの対応を進めます。



② 取組のスケジュール

- ・ 中核的経営体の規模拡大等を進めるため, 次のような年間スケジュールで取り組みます。



③ 中核的経営体の育成計画

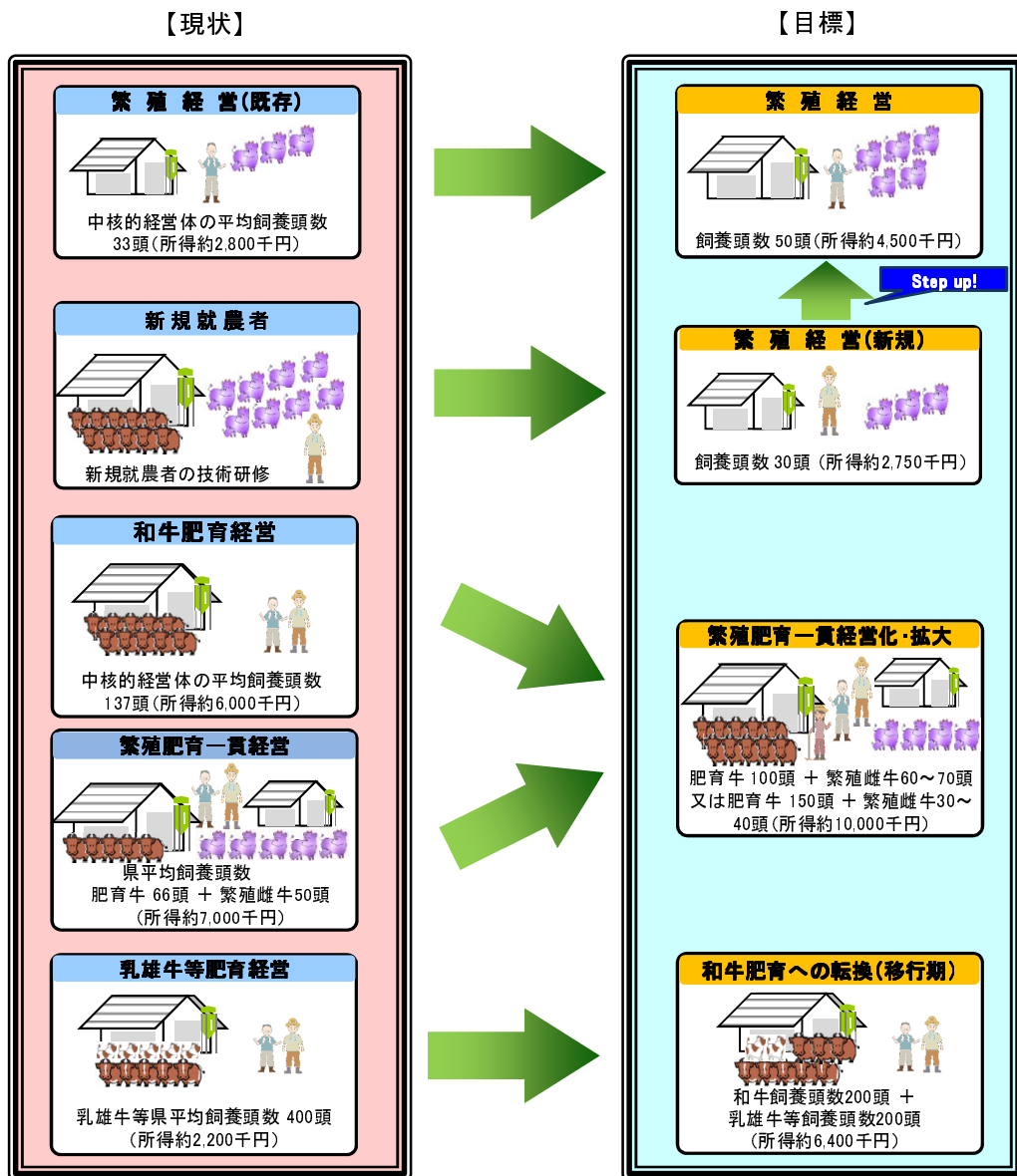
【H24(現状)】 【H32(目標)】

- ・ 50頭以上の繁殖経営体 (一貫経営体を含む) (うち繁殖の新規就農) 7経営体 ⇒ 35経営体 中核的経営体の増頭 +1,600頭の達成
- ・ 150頭以上の肥育経営体 8経営体 ⇒ 25経営体 中核的経営体の増頭 +3,010頭の達成

	飼養頭数	飼養戸数				飼養頭数	飼養戸数		
		H24	H27	H32			H24	H27	H32
繁殖経営	50頭以上	7	13	35	肥育経営	200頭以上	6	6	10
	30~49頭	20	21	15		150~199頭	2	2	15
	30頭未満	21	15	4		100~149頭	10	14	7
	(内, 新規就農等)	(0)	(1)	(6)		100頭未満	14	11	3
	計	48	49	54		計	32	33	35

(4) 事業モデル(例)

- 既存の繁殖経営体は、経営分析、人・農地プラン作成、事業等の活用により、30頭未満は家族経営モデルである30頭規模へ、30～50頭未満は事業モデル(專業モデル)である50頭規模をめざします。
- 新規就農者は、全農実験牧場等で研修後、人・農地プラン作成、事業等の活用、経営のフォローアップ体制構築により、飼養頭数30頭規模からの経営開始をめざします。
更に、経営が安定した後は、50頭規模の事業モデル経営体(專業經營)をめざします。
- 和牛経営は、規模拡大による経営の高度化、又は、繁殖肥育一貫經營化による経営の高度化をめざします。
- 乳雄牛等肥育經營は、国際情勢の変化に対応するため、影響の少ない和牛肥育經營への転換を進めます。



(5) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

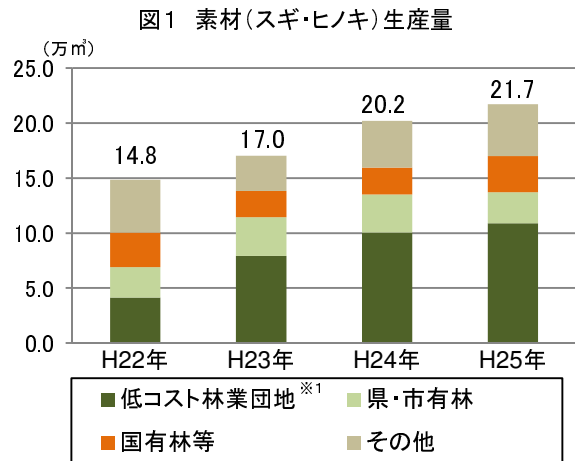
項目	H25	H29	H32
広島県産和牛出荷頭数(頭)	4,019	4,920	6,000
畜産生産額(億円)	428(見込値)	447	466

第3章 林業編

1 現状と課題認識

1) 現状 供給される県産材の競争力が弱く、製品シェアが低迷

- これまで、チャレンジプランに基づき、木材生産体制や加工体制の整備、県産材需要の拡大に重点的に取り組んだ結果、素材生産量は着実に増大してきました。(図1)
- しかし、製材工場等のニーズに合っていない木材生産であることから、有利な販売につながらず、林業事業者の収益向上が図られていません。
- また、製材工場等では、必要な・規格を満たす原木調達が困難なことから、加工能力を活かした生産ができず、加工コストの削減が不十分なままとなっています。
- このことから、外材等と比較し価格面や安定供給面で競争力が弱くなっており、製材品における県産材のシェアが低い状況となっています。(図2)



資料: 林業課調
 ※1低コスト林業団地: 森林組合等が森林所有者から長期に施業を受託することで団地化した森林のこと

図2 県産材の消費割合(H24)

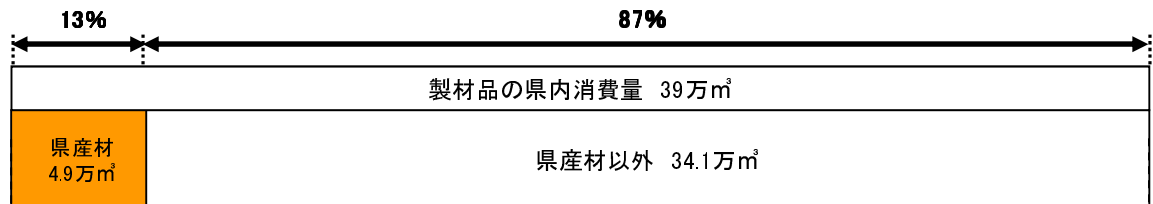
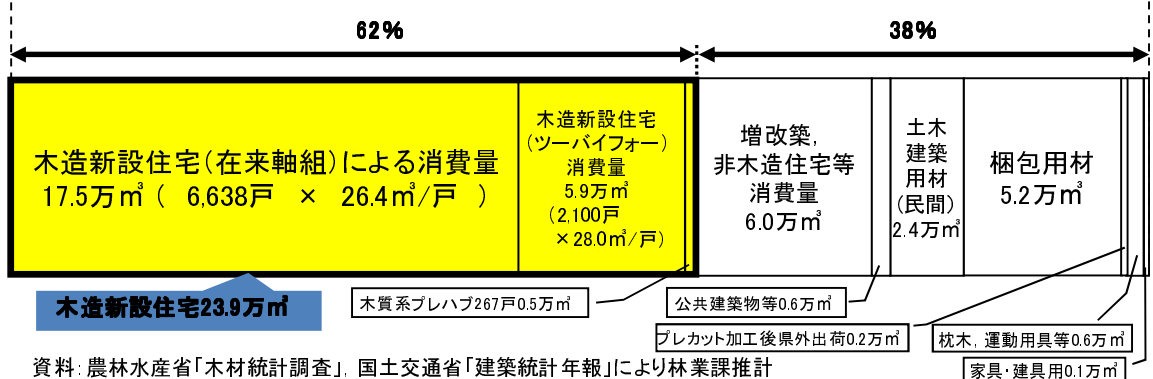


図3 用途別消費割合(H24)



資料: 農林水産省「木材統計調査」, 国土交通省「建築統計年報」により林業課推計

- また、10年後の主伐※2到来期に向けては、安定した木材生産を継続的に確保するため、資源を循環利用する仕組みが必要となっています。 ※2主伐: 建築材等に利用できる時期に達した樹木を伐採・収穫すること
- 県内の木材消費量の6割余りを木造新設住宅分野(図3)が占めていることから、更なる競争力強化を図るとともに、今後着工戸数の減少が予想されるため、新たな需要開拓も不可欠です。
- 本アクションプログラムにおいては、これらの現状から販売、流通・加工、生産、資源循環を一体的に捉えた具体的な課題を設定し、各段階で課題解決に取り組むことで、「競争力のある県産材の供給体制の構築」を推進し、県産材製品のシェア拡大を図ります。

2) 課題

(1) 需要者ニーズと供給のミスマッチ

木材の資源状況や需要動向等を踏まえ、県産材の需給をマッチングさせる生産・流通体制への構造転換や加工・流通・生産の各段階での効率化を図っていく必要があります。

① 木材の供給量不足

- 県内の需要(加工可能量)に対して、曲材以外の規格で素材生産量が不足しています。(表1)
- 木材の大量供給を求める大規模製材工場等に対しては、林業事業者が個別に木材生産を行い、少量ずつ木材市場に出荷する従来のような流通体制では、十分な供給ができない状況となっています。
- 大規模製材工場等は、県産材を安定的に確保できないことから、工場の加工能力を活かした加工コストの削減が十分にできていません。

② 製材工場等のニーズを踏まえていない生産・流通体制

- 製材工場等のニーズを踏まえていない木材生産と競り売り販売が主体の木材流通であるため、需給のミスマッチが発生しています。
- このような木材生産では、ニーズ(樹種、量、規格、時期)に的確に対応した供給ができないため、木材の有利な販売につながっていません。また、生産した木材が売れ残る場合もあります。
- また、これまでの木材流通では、比較的価格が安く競り売りに向かない木材(小曲材、曲材、小径木、低質材)も木材市場を経由するため、製材工場等と林業事業者の双方にとって流通経費が負担となっています。また、求められる規格の木材を、求める所へ的確に供給することが困難となっています。
- 更に、曲材については、県内需要が少ないため、県外合板工場に移出していますが、今後の木材の増産に伴い、更に増加することから、有効な活用方法の検討が必要となっています。(表1)

表1 県産材の規格別生産量及び県内加工可能量

規 格		用 途	素材生産量(H24)	県内加工可能量
直 材	矢高※1:15~20mm以下	梁・桁、柱、土台等(主に無垢)	6万m ³ (30%)	8.5万m ³
小曲材	矢高:25~45mm以下	梁・桁、柱、土台等(主に集成材)	4万m ³ (20%)	9.5万m ³
曲 材	矢高:100mm未満	合板、梱包材※2 等	5万m ³ (25%)	—
小径木	直径:13cm以下	土木用資材※3、羽柄材※4、内装材等	2万m ³ (10%)	2.7万m ³
低質材	矢高:100mm以上、欠点有	製紙、燃料材	3万m ³ (15%)	4.4万m ³

※1矢高:材の曲がり・反りの最大寸法のこと ※2梱包材:船積み等貨物を固定するためのパネル類
 ※3土木用資材:建設工事等に用いる資材 ※4羽柄材:構造材を補う材料や下地のこと。

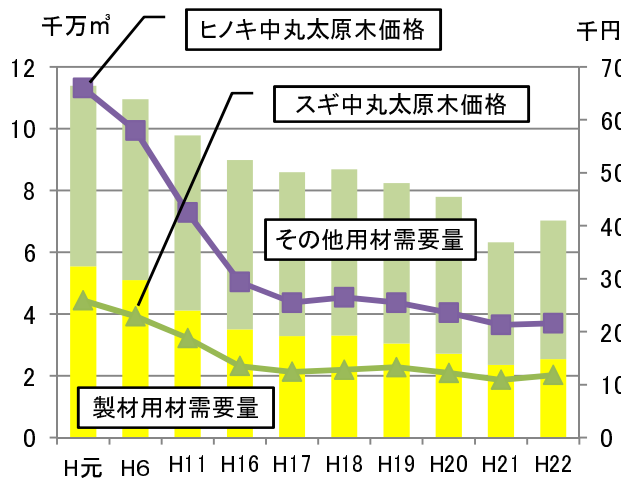
資料:林業課調

(2) 利益率の低い林業

流通・生産の各段階での利益率を向上させ、関係者に還元する利益を増やすことで、森林所有者の経営意欲も高めていく必要があります。

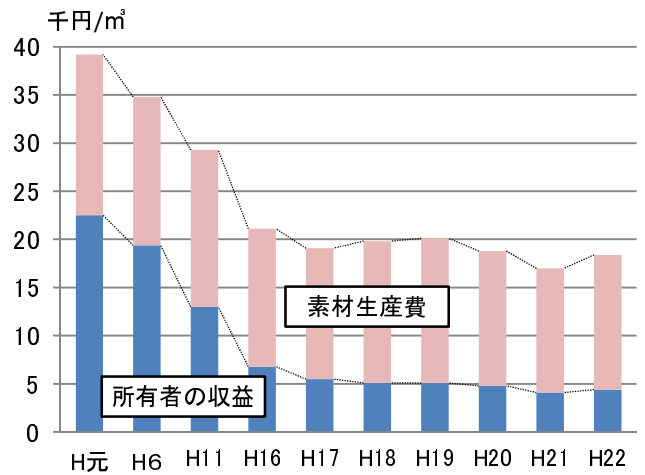
- 円高や国内木材需要の減少等から、国産材価格が長期的に低下しており(図4)、森林所有者の林業経営の意欲が減退しています。
- 林業事業者は、製材工場等のニーズを把握していない状態で木材生産を行っていることから、流通の効率化や有利な木材販売につながっていないため、木材価格が不安定となり、安定した収益確保が困難な状況となっています。
- 林業事業者において、施業技術等の習得が不十分なことに加え、生産コストの管理や現場条件に合った作業システムの確立など生産コストの削減の取組が進んでいない状況です。(図5)

図4 国内木材需要量と原木価格の推移



資料：農林水産省「木材統計調査」、「木材価格統計調査」

図5 原木価格に占める所有者の収益と素材生産費の推移



資料：農林水産省「木材価格統計調査」、(財)日本不動産研究所「山元素地及び山元立木価格調」

(3) 森林資源を循環利用する仕組みができていない

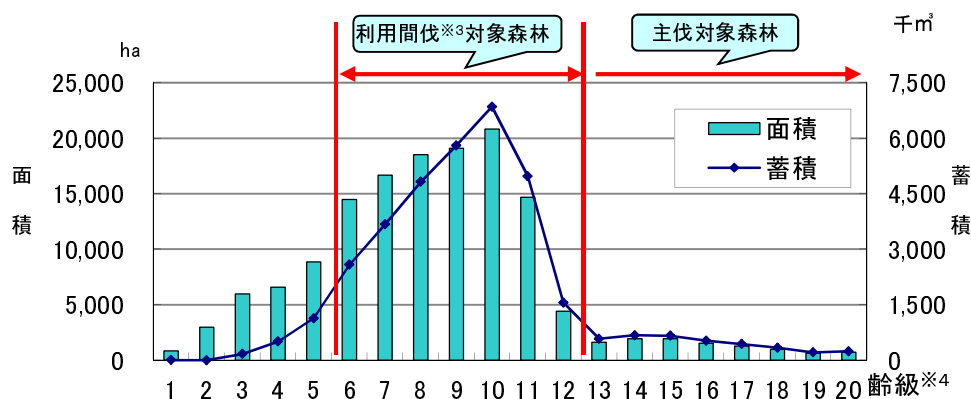
持続的かつ安定的な大口の木材供給を可能にする資源循環利用の仕組みを構築する必要があります。

- 10年後には、主伐到来期を迎えますが、森林所有者は再造林※1経費に見合う木材収入が見込めないことから、主伐を行い、更に再造林をしていく持続的な林業経営に取り組みにくい状況です。(図6)
- このため、相続などに伴って所有者や境界の特定が難しくなる森林が拡大しており、施業同意や境界調査など森林組合の業務負担が増加し、施業計画地の確保が困難になっています。
- また、持続的な林業経営を行うために必要な低コストの施業技術や森林資源の管理方法の確立ができていません。
- 更に、将来的には資源循環に必要な苗木の増産が必要となりますが、採種園・採穂園※2などの苗木生産体制が整備されていません。

※1再造林：主伐後に樹木がなくなった土地に人工林を造成すること

※2採種園・採穂園：優れた造林用苗木の生産に必要な種子や挿木樹木園

図6 県内のスギ・ヒノキ人工林の資源状況



- ※3利用間伐：間伐材を有効利用する間伐
- ※4齢級：ある一定の幅に林齢を集約したもので、1齢級の幅を5年としている。例えば1年生から5年生までを1齢級、6年生から10年生までを2齢級と表示する。

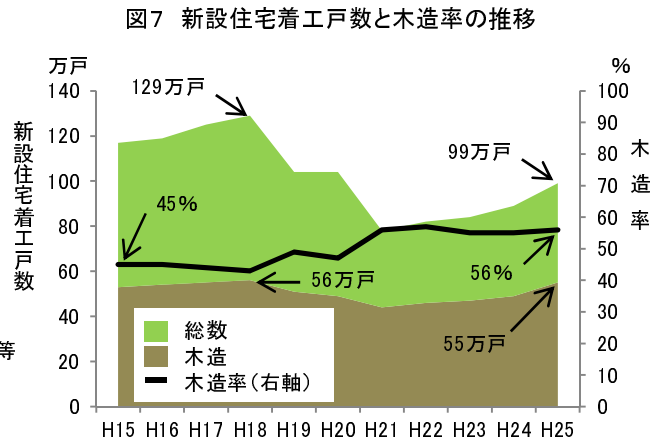
資料：林業課調

(4) 中長期的な課題

① 将来の新設住宅着工戸数の減少

- 新設住宅着工戸数は、リーマンショックによる落ち込みから平成22年度以降回復傾向となっていますが、将来的には、人口の減少に伴う市場の縮小が予想されます。(図7)
- 今後、主伐到来期を見据え、木造新設住宅における県産材のシェア拡大を図るとともに、住宅以外の商業ビルや公共建築物※¹、梱包材や土木用資材など、新たな木材需要の創出が必要です。

※¹公共建築物：国・地方公共団体が整備する公共の用等に供する建築物



資料：国土交通省「住宅着工統計」

② 素材生産量に対して県内の加工可能量が不足

- 将来の素材生産量の増加に対して、現在の県内加工能力は不足しています。(表2)
- 県内には、素材生産量の25%を占める曲材を加工する施設が少なく、県外に流出しています。
- また、低質材を有効に利用していくためには、木質バイオマス発電施設への安定供給を進める必要があります。

表2 県内加工可能量

(万㎡)

区分	素材生産量 (H32計画)	加工可能量 (現在)	加工能力の不足量
直材	14.2	8.5※ ²	5.7
小曲材	7.6	9.5※ ²	—
曲材	9.0	—	9.0
小径木	3.6	2.7	0.9
低質材	5.6	4.4	1.2
計	40.0	25.1	16.8

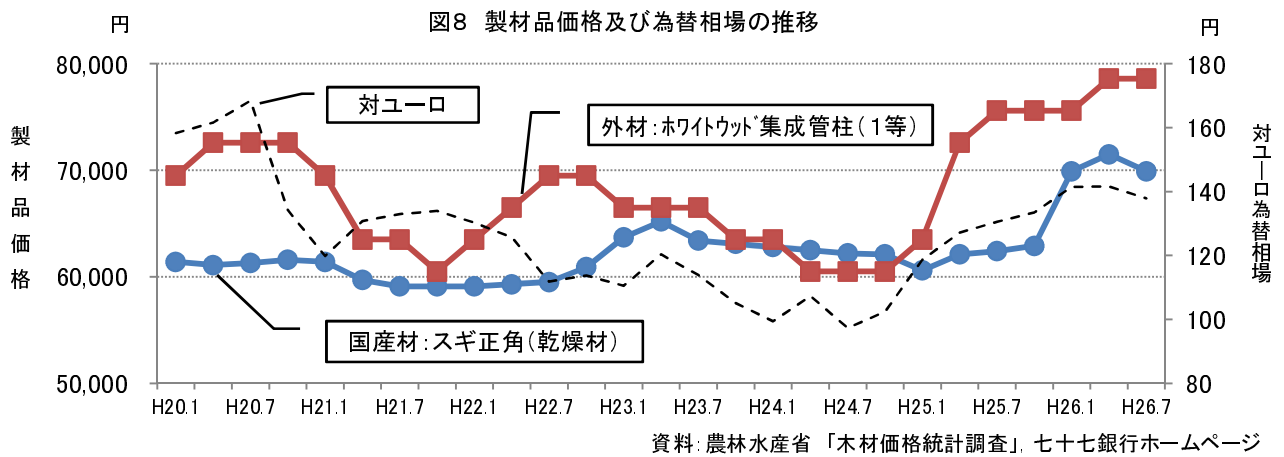
※²: 2シフト化(二交替勤務)による加工能力

資料：林業課調

2 取り巻く環境

1) 国産材ニーズの拡大

原木輸出国による輸出規制の強化、他の輸入国における需要拡大や為替変動によって、外材は大きく価格変動しますが、国産材の価格は比較的安定しています。現在、円安により国産材は価格面において外材と競争ができるようになっており(図8)、建築用材だけでなく、梱包用材など多様な用途で、外材から国産材に転換する動きが見られます。



2) 再生可能エネルギー固定価格買取制度(FIT制度:Feed-in Tariff)

再生可能エネルギー(太陽光、風力、水力、地熱、バイオマス)を用いて発電された電力を、国が定める価格で、一定の期間、電気事業者に買取を義務付ける「固定価格買取制度」が、平成24年7月1日から開始されました。このことにより、県内外で木質バイオマス発電施設の整備が進みつつあり、今後、燃料用の木材需要の大幅な増加が見込まれています。(表3)

表3 平成27年春に稼働する木質バイオマス発電施設(中国地方)

県名	バイオマス利用量	主な燃料
広島県	A社: 5.3万t	製材端材, 未利用材等
岡山県	B社: 9.0万t	製材端材, 未利用材等
島根県	C社: 8.8万t D社: 11.8万t	未利用材等 未利用材等
鳥取県	E社: 8.0万t	製材端材, 未利用材等
合計	42.9万t	

資料: 日刊木材新聞

3) 農林振興センター分収造林事業の県営林との一体化

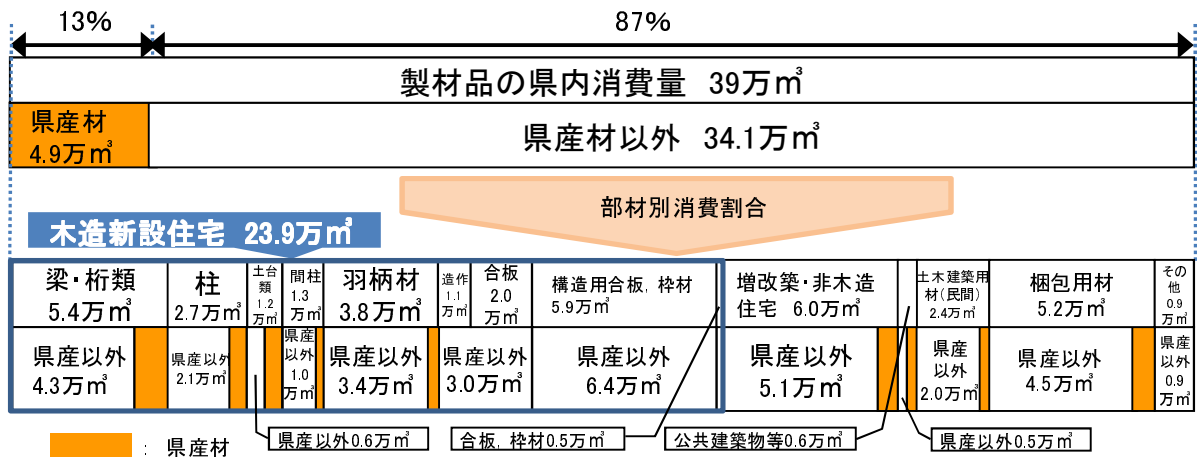
センター分収造林(約15,000ha)の県営林化に伴い、既存県営林(約5,000ha)を併せた約20,000haの森林を県が一体的に管理することにより、県土の保全、その他の森林の持つ公益的機能の持続的な発揮及び木材の安定的な供給を図ることとしています。今後は、県営林長期管理経営方針や、それに基づく中期管理経営計画等により効率的で収益性の高い経営を推進し、本県林業の先導的な役割を果たしていきます。

3 取組の考え方

1) 基本方針

- 流通・加工・生産の一連の流れにおける課題を解決し、コスト削減及び安定供給体制を構築していくことで、県産材の競争力を強化し、住宅分野を中心に県産材のシェア拡大を図っていきます。(図9)
これにより、生産したものを確実に売るとともに、森林所有者や林業事業体に還元する利益を増やすことで、経営意欲を引き出し、計画的に木材生産ができる環境を整備します。
- また、今後、主伐到来期を迎え、素材生産量が増加していく中、将来的な課題への対応として、商業ビルの木造・木質化等の新規需要の創出と新たな加工施設の整備に向けた取組を行います。

図9 県産材の消費割合(H24)

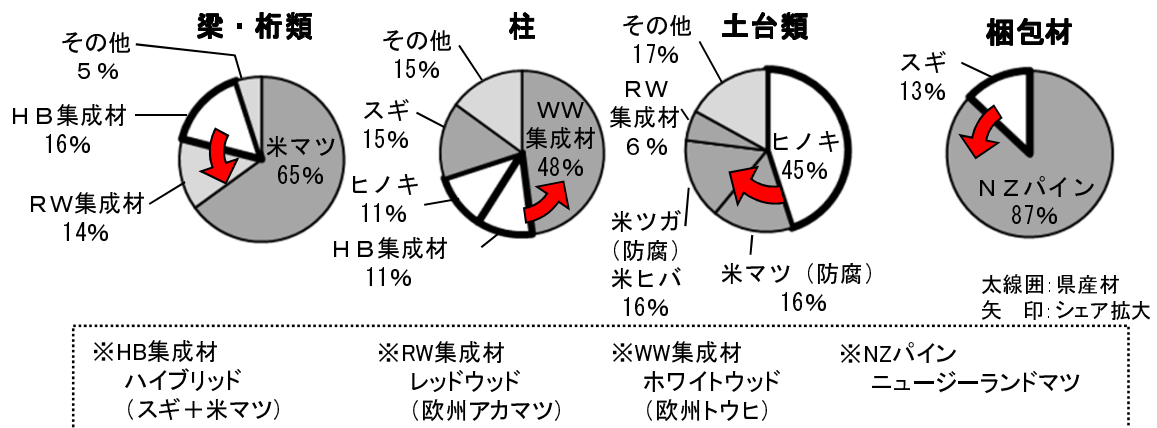


資料: 農林水産省「木材統計調査」、国土交通省「建築統計年報」により林業課推計

2) 販売(部材)ターゲットの設定

- 県内の木材需要動向と県産材の生産状況を把握・分析し、既存需要において、県産材の需要拡大が見込める販売(部材)ターゲットを設定し、流通・加工・生産体制を改善することで、県産材の競争力を高め、シェア拡大を図ります。
- 県内木材需要動向を分析した結果、需要拡大が見込める、梁・桁類、柱、土台類、梱包材の4部材を販売(部材)ターゲットと設定します。(図10)

図10 販売(部材)ターゲットのシェア状況



資料: 林業課調(H24)

【競争力強化に向けた取組】

- 梁・桁類
 - ・ HB集成材の生産コストを削減し、RW集成材との競争力を高めていきます。
- 柱
 - ・ HB集成材の生産コストを削減し、WW集成材との競争力を高めていきます。
 - ・ 住宅メーカーへの安定供給により、ヒノキ無垢材のシェアを維持していきます。
- 土台類
 - ・ 土台に必要な耐久性(防腐防蟻)を有するヒノキの特性を活かし、県外市場も見据えつつ、米マツ・米ツガ等の外材からの転換を図っていきます。
- 梱包材
 - ・ これまで県内で加工できなかったスギ曲材・大径材を梱包材工場に供給し、スギの性能で対応可能な梱包材をターゲットとして、NZパインからの転換を図っていきます。

3) 木材の流通・加工体制の効率化

- 需給をマッチングさせた流通構造への転換を促進することにより、林業事業体と製材工場等との安定取引協定の拡大を図り、県内製材工場等への県産材の安定供給による加工能力を活かしたフル稼働を実現し、流通・加工段階のコスト削減を図ります。

4) 安定的な木材生産体制の構築

- 地域の林業事業体の連携・協働化による木材生産の規模拡大を図り、製材工場等が求める量、規格等のニーズに応じて出材できる体制を構築し、林業事業体の収益安定化を推進します。
- 木材生産に係る作業工程管理手法※を導入し、コスト管理を徹底するとともに、現場条件に最適な作業システムを確立し、生産コストの削減を図ります。
- 木材生産に係る利益率の改善により、林業事業体の経営改善を図るとともに、森林所有者に還元する利益を増やすことで、林業経営意欲を高め、計画的な事業地の確保を図ります。

※作業工程管理手法:作業工程表を活用した適正な作業班員の配置等により、作業の効率化を図る方法

5) 森林資源を循環利用する仕組みの構築

- 森林の所有者や境界の特定に係る森林組合の業務負担の軽減を図り、効率的な施業計画地の確保を推進します。
- 低コスト施業技術の確立による再造林経費等の削減や再造林に必要な苗木の増産体制を整備し、主伐・再造林が促進される環境を整備します。

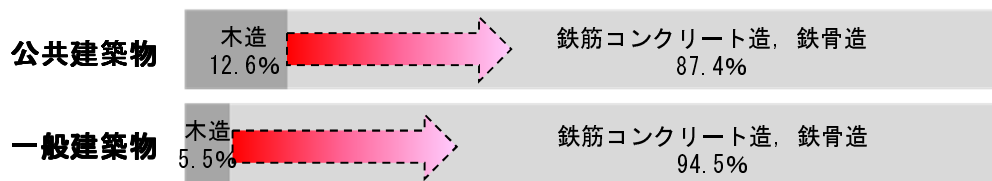
6) 新規需要の創出等

(1) 商業ビル等の木造・木質化

- 将来的な既存需要の縮小に対応するため、CLT※などの新技術により商業ビル等の一般建築物等での木造・木質化の環境を整備します。(図11)

※CLT(Cross Laminated Timber): ひき板を繊維方向が直交するように積層接着したパネル

図11 公共建築物と一般建築物の木造化率



資料: 国土交通省「建築着工統計」により林業課推計

- ※ 公共建築物には、民間事業者が整備する社会福祉施設等の建築物を含んでいる
- ※ 一般建築物とは、公共建築物以外の店舗等のことをいう

(2) 木質バイオマス発電

- FIT制度などにより、県内外で木質バイオマス発電施設の整備が進み、取引量の増加が予想されることから、県内低質材の有利な販売を推進します。

(3) 曲材等県内で加工できない木材への対策

- 県産材の出材状況や需要の動向に応じて、必要な加工施設の整備を検討します。

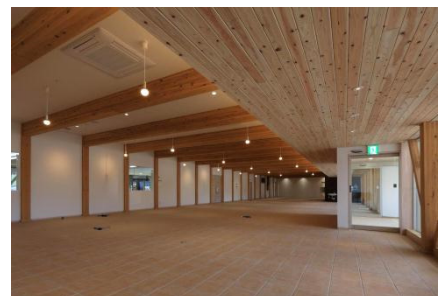
木造・木質化の事例

道の駅たかの(庄原市)【平成24年度完成】

- ・構造・規模 : 木造平屋建て, 延べ床面積1,086.67㎡
- ・県産材使用量: 226.29㎡
- ・主な使用樹種: スギ, ヒノキ



外 観



多目的スペース

4 達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「競争力のある県産材の供給体制の構築」を推進するため、次の視点を持って販売から資源循環までの一連の流れで、具体的な取組を実施します。

- (1) 県産材のシェア拡大: 販売ターゲット(梁・桁, 柱, 土台)を設定し, 需要者への供給のミスマッチの解消と流通コストの削減, 木材供給量の拡大により, 県産材の競争力を強化し, シェアを拡大します。
- (2) 利益率の増大: 生産体制の改善による生産コスト削減や協定取引の拡大による流通コスト削減, 取引量・価格の安定により, m³当りの利益率や関係者に還元する利益を増やすことで, 森林所有者の林業経営意欲を高めます。
- (3) 循環利用の仕組みづくり: 主伐期到来に向けて持続的・安定的な素材生産量を確保するため, 再造林経費の削減など, 森林資源を循環利用する仕組みを構築します。

2) 達成すべき状態と目標数値

		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	・県産材の販売ターゲットとなる部材について競争力を強化し, 各住宅メーカーの住宅標準仕様に県産材が採用され, 建築用材におけるシェア拡大が促進される	・早期に大規模製材工場と協力して, 住宅メーカーに県産材が採用される仕組みを構築し, 試行的に稼働させる	・主な住宅メーカーの住宅標準仕様に県産材が採用されるよう取り組み, 建築用材におけるシェア拡大を図る	・住宅標準仕様に県産材を採用する住宅メーカーが増加するよう取り組む
	加工・流通	・大規模製材工場への原木供給量が安定的に増加し, 加工コストが削減され, 県内の加工体制が整備される ・中大規模需要者への県産材流通について, 直送による流通コスト削減や, 年間の取引量や価格が安定する協定取引が拡大される	・大規模製材工場において1シフトフル稼働操業となる ・県北東部において, 中大規模需要者への直送を主とする供給体制が整備される	・大規模製材工場において通常期1シフトフル稼働, 繁忙期2シフトフル稼働操業となる ・県西部において, 中大規模需要者への直送を主とする供給体制が整備される	・大規模製材工場において2シフトフル稼働操業となり, 新たな設備投資が検討される ・県全域で中大規模需要者に対して, 直送を主とした協定取引による供給体制が整備される
	生産	・地域の林業事業者の連携・協働化により施業地が設定され, 製材業などの需要増加に対応した素材生産量が拡大される ・H26年度に実施したモデル事業の分析結果が反映され, 適正な作業班員の配置(例: 4人→2~3人)や, 1人が複数の工程を受け持つこと等により作業が効率化する	・県北東部で林業事業者の作業工程の効率化が進み森林組合の生産性が向上する (4.9→6.0m ³ /人日)	・間伐に加え, 主伐施業地の設定により, 民間との連携が進み, 生産量が拡大される ・県西部で林業事業者の作業工程の効率化が進み森林組合の生産性が向上する (6.0→7.0m ³ /人日)	・施業地の設定が安定的に行われ, 生産量の拡大が計画的に行われる ・県全域で作業工程の効率化が進み林業事業者の生産性が向上する (7.0→8.0m ³ /人日)
	資源	・主伐到来期に向けて, 施業技術の確立, 施業計画地の確保, 苗木の増産体制, 再造林経費の負担など, 持続的な資源循環利用につながる仕組みが構築される	・再造林コスト等の経費削減につながる, 低コストな施業技術・施業体系が確立される	・森林所有者などの情報共有など, 森林組合と市町が連携する仕組みが構築される	・主伐・再造林の推進により必要となる苗木の供給体制が整備される
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	木材安定供給協定による取引量(素材生産量に対する構成比)	58,568m ³ (27%)	80,000m ³ (27%)	100,000m ³ (31%)	120,000m ³ (36%)
	県産材(スギ, ヒノキ)素材生産量	216,521m ³	300,000m ³	319,000m ³	338,000m ³
	年間5千m ³ 以上生産の事業者	6社	9社	12社	14社
	森林経営計画作成面積	7,069ha	20,000ha	28,000ha	36,000ha

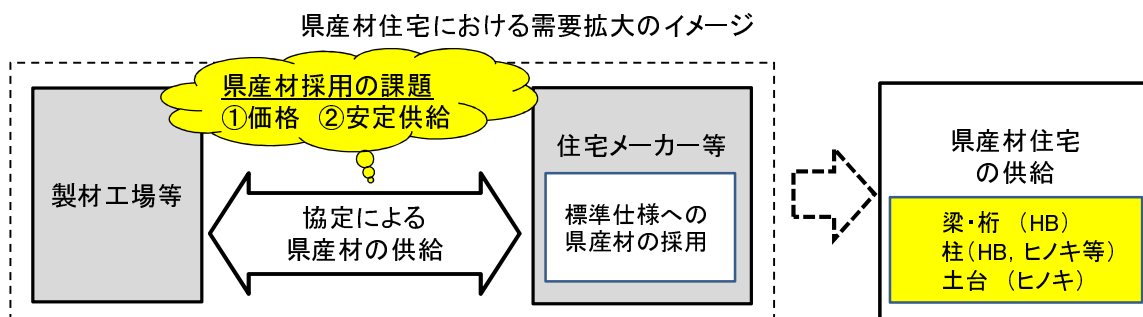
3)競争力のある県産材の供給体制の構築

(1)県産材の需要拡大

住宅分野等の既存需要については、県産材の販売(部材)ターゲットを設定し、販売戦略に基づき、県産材の競争力強化を進め、需要拡大を推進します。また、将来的な既存需要の縮小に対応するため、新たな木材需要を創出する環境を整備します。

① 既存需要の拡大

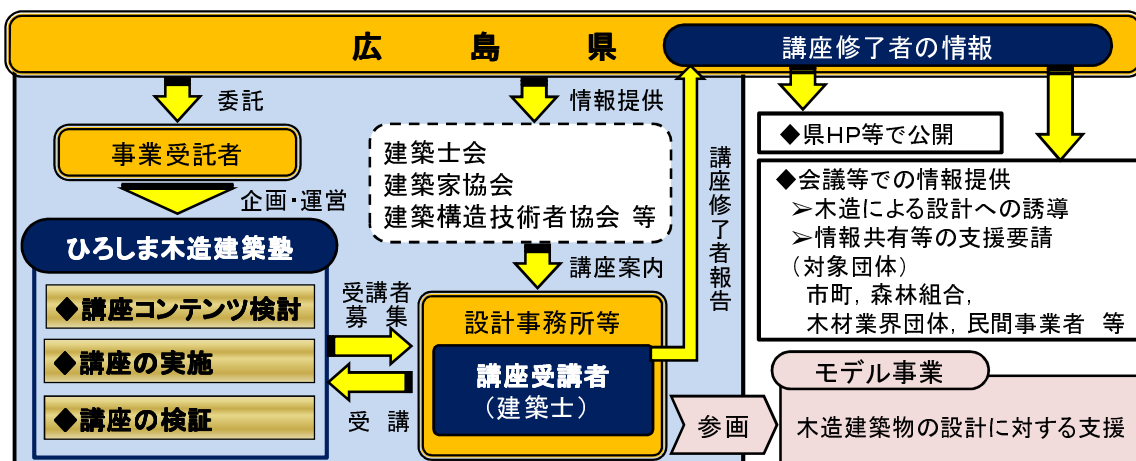
- ・ 需給をマッチングさせる生産・流通体制への構造転換や加工・流通・生産の各段階での効率化により、県産材製品の価格面や安定供給面での競争力の向上を図るとともに、住宅メーカー等に対して標準仕様への販売(部材)ターゲットとする県産材の採用や協定による県産材製品の調達を働きかけるなど、住宅における県産材の需要拡大を推進します。
- ・ 平成27年度早期に、大規模製材工場等と協力して、住宅メーカー等が標準仕様に県産材製品を採用する仕組みを検討・構築し、県産材製品を採用する住宅メーカーの増加を図ります。
- ・ また、これまで外材を加工してきた梱包材工場に対して、県内で加工できなかったスギ曲材・大径材を安定的に供給し、需要拡大を図ります。



② 新規需要の創出

- ・ 商業ビル等の木造・木質化を促進する環境を整備するため、中大規模木造建築物に関する知識・スキルを有する建築士を育成します。
- ・ また、県産材による公共建築物の木造・木質化の更なる推進を図ります。

建築士育成のスキーム



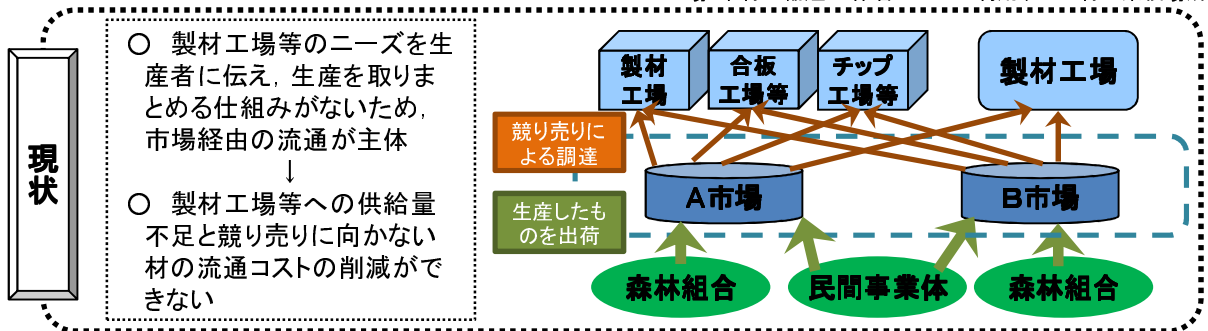
(2) 効率的な流通・加工体制の構築

林業事業体と製材工場等との原木の安定供給協定の拡大により、需給をマッチングさせた流通構造への転換を促進し、製材工場等への原材料の安定供給を促進します。

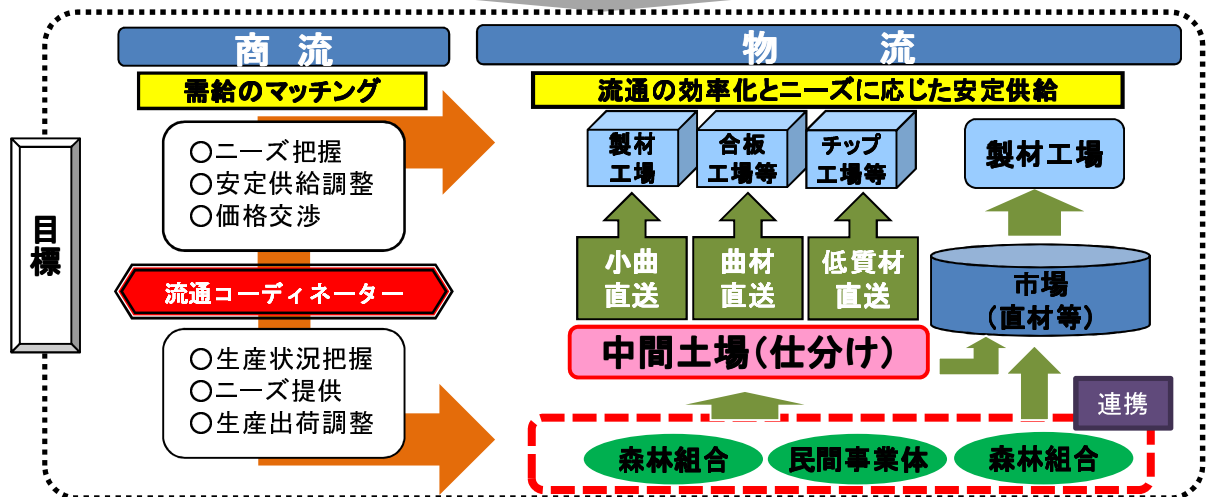
① 安定供給協定の拡大による最適な流通体制の構築

- ・ 流通コーディネーター（広島県森林組合連合会）が製材工場等のニーズを林業事業体に伝え、製材工場等との協定に基づく安定供給を行う需給のマッチングを推進します。
- ・ 比較的価格が安く競り売りに向かない木材（小曲材、曲材、低質材）については、中間土場※等を活用して県内大規模製材工場等への直送を推進します。
- ・ 競り売りにより有利な販売が可能な木材については、木材市場を通じて、県内中小製材工場等への供給を推進します。
- ・ 県営林は、先駆的な取組として、協定取引等により流通の効率化や販売ルートの開拓を図ります。

※土場：木材の輸送や保管のために利用する木材の集積場所



流通構造の転換



② 県産材の競争力強化につながる加工体制の整備

- ・ 製材工場の加工能力を活かして販売（部材）ターゲットとする県産材等の加工コストを削減するため、上記のような流通コーディネート活動の強化により大規模製材工場等に県産材が安定供給される仕組みを構築し、製材工場において2シフト（二交替勤務）が常態化するように取り組みます。
- ・ 製材量の増加や木材の生産状況、燃料用チップ需要の増加に対応して、必要な加工施設整備を支援します。
- ・ 素材生産量の増加に伴い生産量が増加する曲材については、当面は、梱包材工場や県外合板工場への安定供給に取り組みますが、運搬経費の負担増から収益性が低下するため、県内での有効活用を検討します。

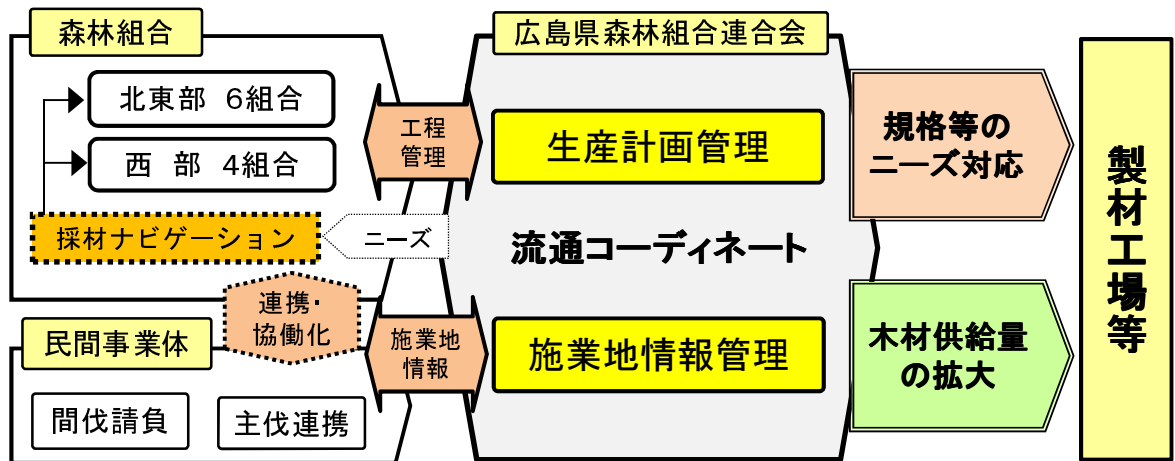
(3) 安定的な木材生産体制の構築

地域の林業事業体の連携・協働化による木材生産規模の拡大や林業事業体の生産コスト削減を図り、安定的な生産体制を構築します。

① 需要に対応できる木材生産の拡大

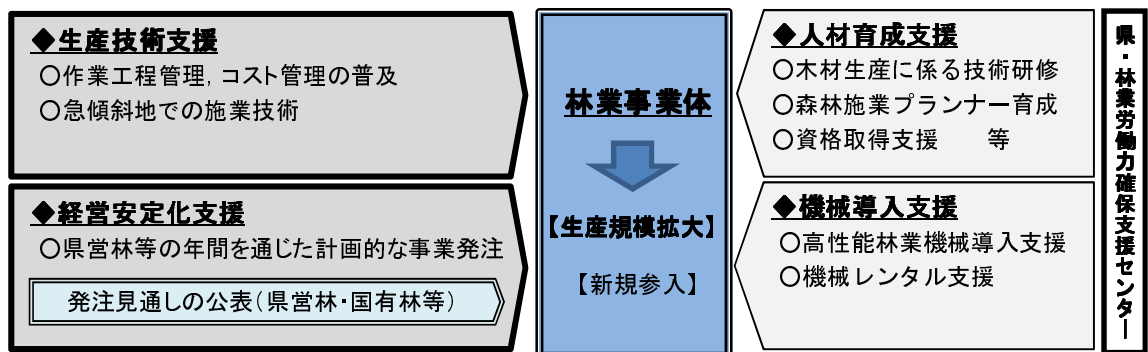
- ・ 主伐到来期を見据えた効率的かつ安定的な生産体制を構築するため、地域ごとの効率的な作業工程モデル※を提示し、地域単位での木材生産体制の確立を図ります。
- ・ また、森林組合と民間事業体との連携・協働化により、木材生産の規模拡大を図り、需要に応じた木材を供給するため、地域の林業事業体間で施業地情報を共有する木材供給ネットワークの構築を図ります。
- ・ 適切に施業地の情報を管理し、製材工場等のニーズに的確な対応をしていくため、事前に出材の規格や量を把握できる採材ナビゲーション技術を検証し、導入を検討します。

※作業工程モデル：地理的条件に応じた最適な木材生産体制



② 林業事業体の規模拡大に向けた環境整備

- ・ 林業事業体の経営の改善に必要な木材生産の効率化を図るため、必要な高性能林業機械の導入や人材の確保・育成を支援していくとともに、効率的な作業工程管理等の定着を促進します。
- ・ 林業事業体の経営の安定化に必要な事業地を確保していくため、国、県、市町等の連携による発注見通しの公表などの早期の事業情報提供や計画的な事業発注により、県内事業量の安定化を推進します。
- ・ 民間事業体の新規参入や規模拡大を進められるような事業地の提供など支援の方法を検討します。

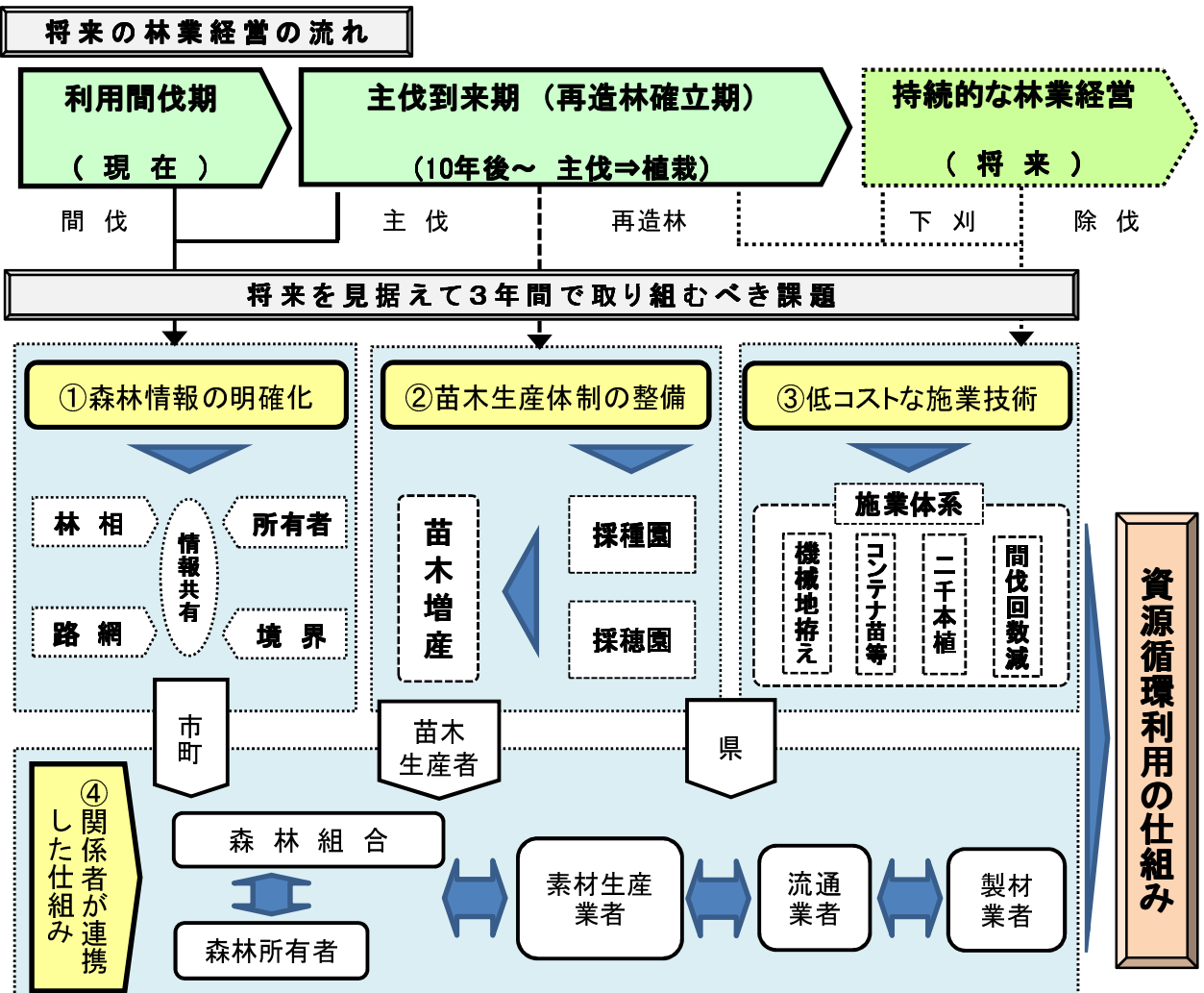


(4) 資源循環利用による持続的な林業経営の確立

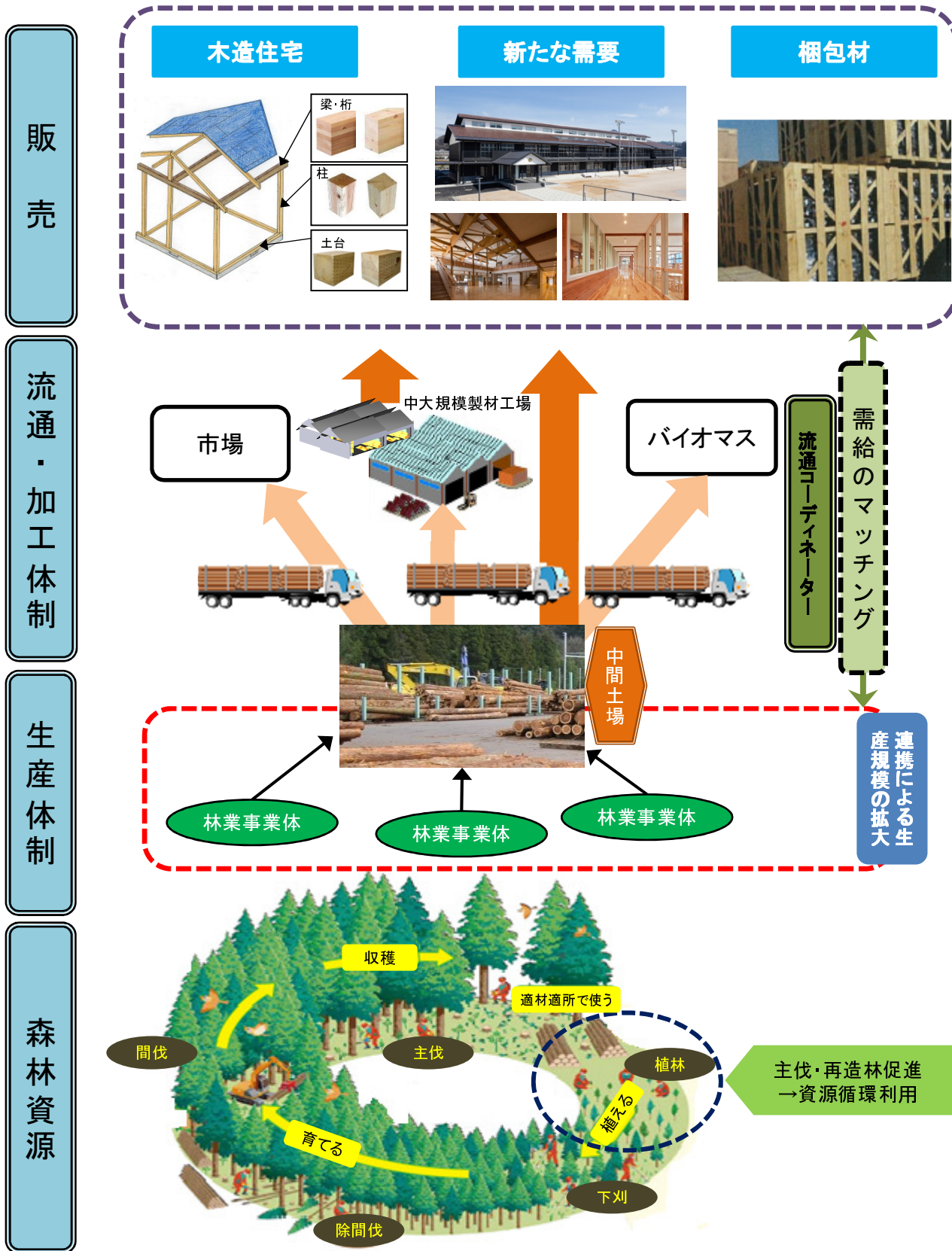
10年後の主伐到来期に向けた持続的な林業経営の確立をめざし、再造林経費の削減や苗木の増産体制の整備を推進することで、森林を循環利用していく仕組みを構築します。

○ 持続的な林業経営が可能な仕組みづくり

- ① 森林情報の明確化
所有者や境界の特定が困難な森林において、間伐や主伐などの施業同意に係る森林組合の業務負担を軽減するため、森林所有者などの情報共有や、地元精通した方の協力・活用を促進するなど、森林組合と市町が連携する仕組みを構築します。
- ② 苗木生産体制の整備
10年後の主伐到来期を見据え、再造林に必要な苗木の安定供給体制を整備するため、採種園・採穂園の整備や苗木の生産体制の整備を推進します。
- ③ 低コストな施業技術
森林所有者の経営意欲を高めるため、再造林コスト等の削減につながる低コストな施業技術・施業体系を確立します。
- ④ 関係者が連携した仕組み
これらの取組を促進するとともに、森林所有者にとって負担の大きい再造林するための経費を林業・木材産業の関係者が連携して負担するなど、森林資源の循環利用を促進する仕組みを構築します。



○ 競争力のある県産材の供給体制の構築



(5) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目	H25	H29	H32
木材安定供給協定による取引量(千m ³ /年)	59	120	180
県産材(スギ・ヒノキ)素材生産量(万m ³ /年)	21.7	33.8	40
木材生産5千m ³ /年以上の林業事業体数	6	14	16
森林経営計画作成面積(ha)	7,069	36,000	60,000

ひろしまの森づくりキャラクター「モーリー」



第4章 水産業編

I 海面漁業

1 現状と課題認識

課題

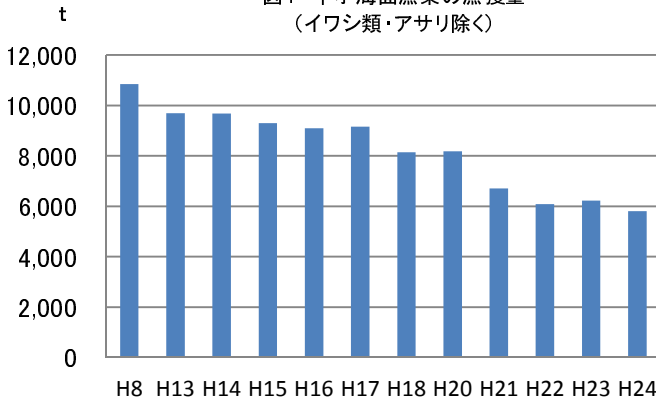
(1) 漁獲量の減少

○ 本県の海面漁業の漁獲量は、平成8年の10,839tから平成24年には5,803tとなっており、半分程度まで減少しています。(図1)

また、1経営体当たりの漁獲量は、平成18年の3.6t/経営体から平成24年には、2.7t/経営体と3/4に減少しており、十分な所得の確保が困難になっています。(図2)

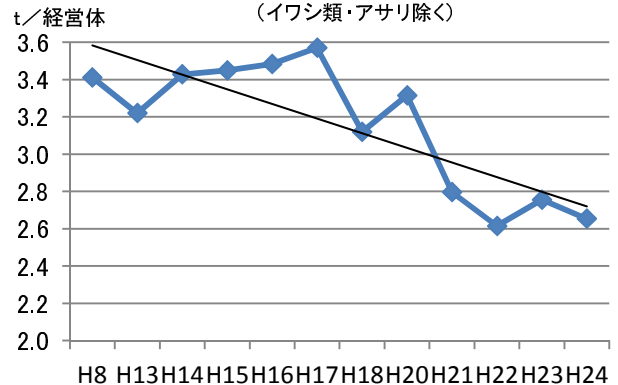
これまでは、マダイやタチウオなど核となる魚種を中心に所得の確保ができていましたが、近年は核となる魚種の漁獲量も減少していることから、所得を確保するために、核となる魚種の漁獲量を増大させる必要があります。

図1 中小海面漁業の漁獲量
(イワシ類・アサリ除く)



資料: 農林水産省「漁業生産額」

図2 1経営体当たり漁獲量
(イワシ類・アサリ除く)



資料: 水産課調

(2) 担い手の高齢化の進展

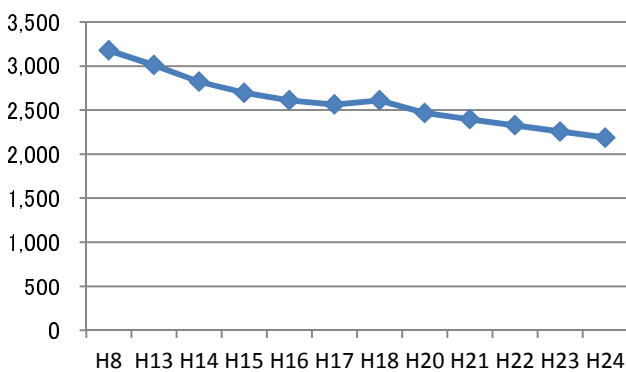
○ 中小海面漁業経営体数(イワシ類, アサリ除く)は、平成8年の3,178経営体から平成24年には2,178経営体となっており、2/3程度まで減少しています。(図3)

○ 本県の海面漁業の経営体の年齢構成については、平成20年の状況は、60歳以上が2,065経営体と全体の7割程度を占めており、急速な高齢化が進展しています。(図4)

○ 20年後の平成45年には、60歳以上の経営体が離業することが見込まれ、新たな担い手が参入しない場合は、経営体数は平成25年に比べ3割程度まで縮小し、産業としての維持が困難になると考えられます。

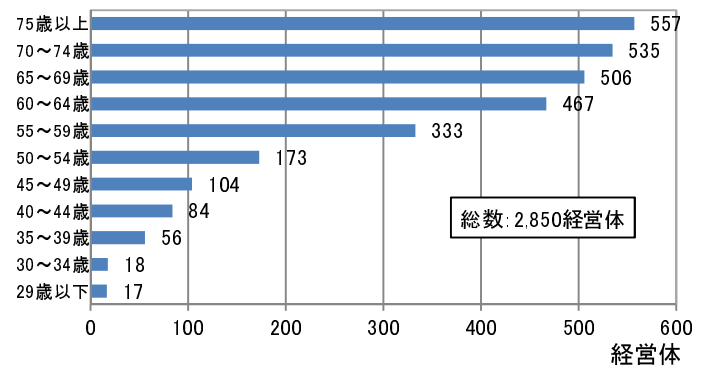
○ このため、漁法別にモデル経営体を育成し、所得500万円以上の経営体を増加させ、現状の生産額の維持に向けた取組を推進する必要があります。

図3 中小海面漁業経営体数(イワシ類・アサリ除く)



資料: 2013漁業センサス

図4 年齢階層別経営体数



資料: 2008漁業センサス

(3) 効率的な流通・販売体制となっていない

- 本県の海面漁業は、季節ごとに旬の地魚が少量、多品目にわたり漁獲され、個々の漁業者による少量かつ不安定な市場出荷となっています。また、消費者に魚が届くまでコストが多くかかっており、効率的な流通体制となっておりません。
- このため、地域での生産者グループによる集荷体制を確立し、市場への直接出荷により流通コストの削減を図ります。

(4) ブランド力の向上が不十分

- かつては、地域で核となっていた魚種(タイ、タチウオなど)については漁獲量が減少していることから、新たに地域の核となる魚種も育てていく必要があります。
- このため、ニーズがあり、放流効果が高い地先定着型魚種であるガザミ、キジハタなどを集中放流することにより、漁獲量を確保するとともにブランド価値を高めていく必要があります。
- ブランド力の向上を図るため、地域の核となる魚種を大都市圏の高級飲食店に出荷するなどにより、ブランドイメージを高めます。

2 取組の考え方

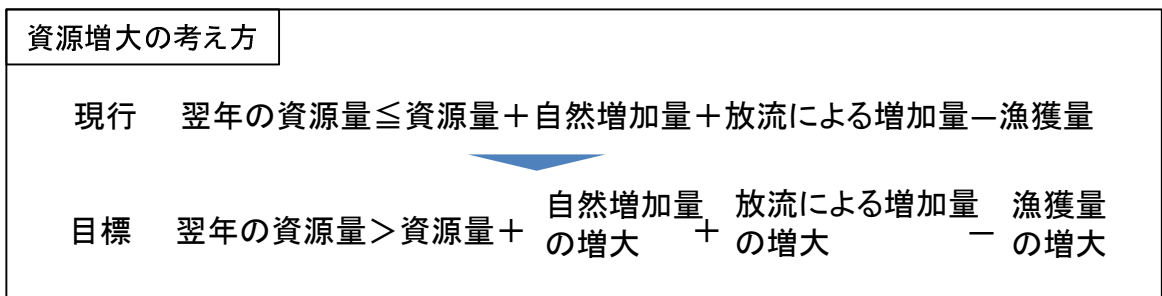
1) 基本方針

- 海面漁業については、年々、漁獲量が減少し、漁業者の所得も小型底びき網では300万円程度、刺し網では250万円程度になっており、魅力ある産業として確立されていません。
こうしたことから新規就業も進まず、漁業経営体数は年々減少し、高齢化も急速に進展しており、このままでは水産業の存続が危ぶまれます。
- このため、漁獲量を増加させ、漁業者が将来にわたって生活設計を描けるよう所得の向上を図り、魅力のある水産業の確立をめざします。
- また、かつては、地域で核となっていた魚種(タイ、タチウオなど)についても漁獲量が減少していることから、ニーズがあり、放流効果が高い地先定着型魚種であるガザミ、キジハタなどを集中放流することにより、新たに地域の核となる魚種を育てます。
- 更に、放流と一体となって、藻場・干潟等の生育環境の改善を図ることや資源管理手法を導入することなどにより、漁獲を確保しつつ資源が再生産される取組を検討します。
- 販売・流通体制については、核となる魚種を中心に、流通コストの削減や高付加価値化に取り組み、特色ある瀬戸内の地魚のブランド化を進めます。

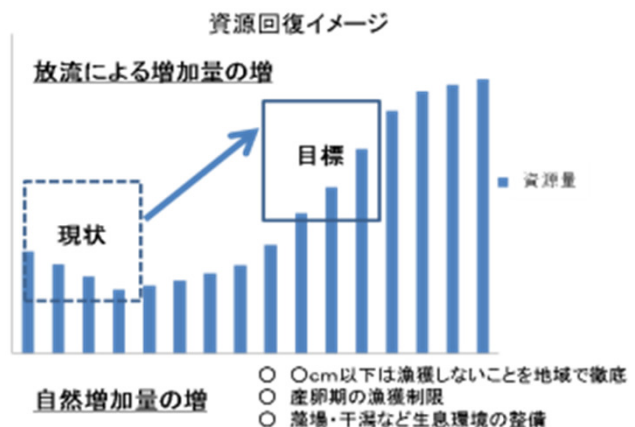
2) 所得確保のための資源の増大

(1) 資源増大の考え方

- 現状の資源量は、藻場・干潟の減少等の環境悪化により低くなっていることから、自然増加量も小さくなっていることが推察され、これに伴い漁獲量も減少しています。
漁獲量を増大させつつ資源量を増加させるためには、「自然増加量」と「放流による増加量」の2つの要因を増大させることが必要です。



- 資源を持続的に利用するためには、「放流による増加量」と「自然増加量」を引き上げ、資源が増大され、その結果、安定した漁獲量が維持される資源循環にしていけることが必要です。
- このため、期間を定めた種苗放流の増大とともに藻場・干潟など生息環境の整備を行うことが必要です。



(2) 具体的な取組の考え方

① 地域の核となる魚種の選定

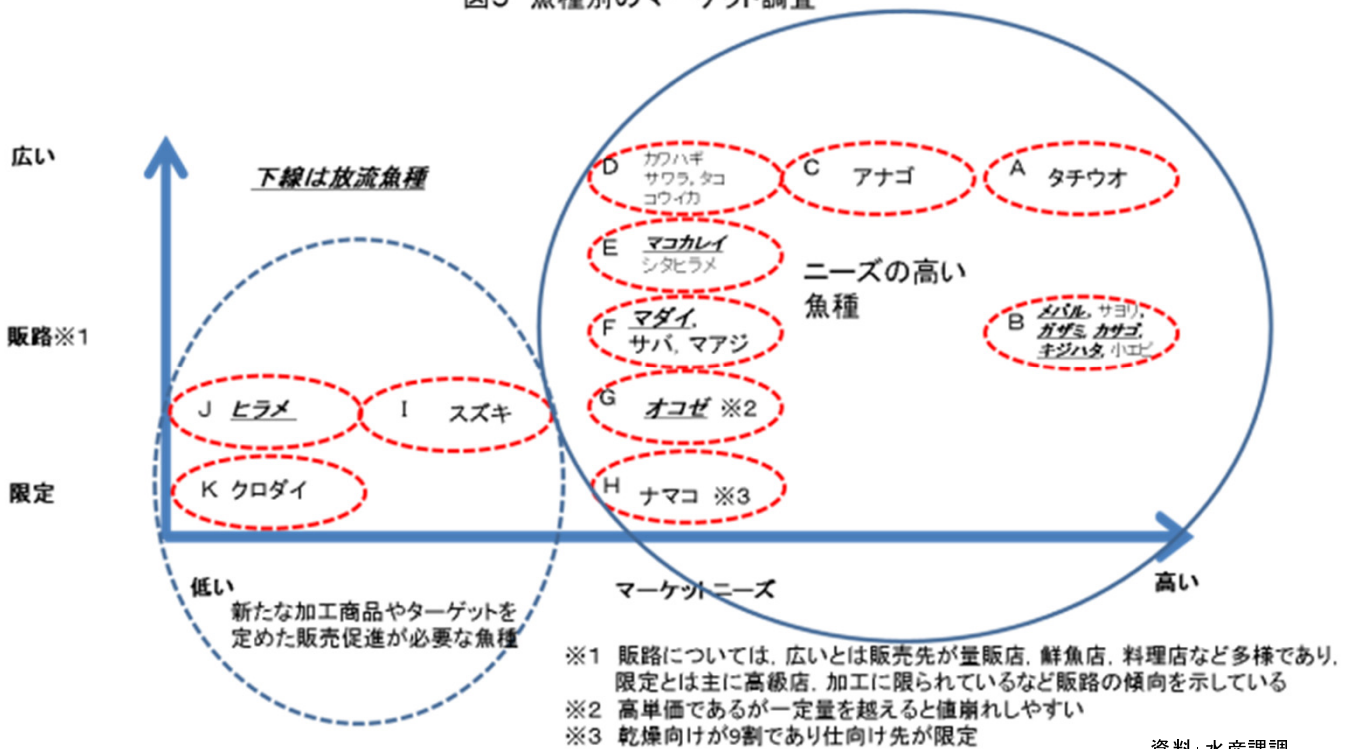
○ 既に地域の核となっている魚種(表1)に加え、地先への定着性が強く高い放流効果が期待出来る地先定着型魚種の中から、魚種別のマーケット調査(図5)に基づきニーズの高いガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴを新たに地域の核となる魚種として選定します。

表1 季節による地域の核となる主要魚種

	中西部海域		東部海域	
	底びき網	刺し網	底びき網	刺し網
春	クロダイ <u>オニオコゼ</u>	クロダイ メバル	カサゴ <u>オニオコゼ</u>	<u>カサゴ</u>
夏	小エビ		小エビ	<u>キジハタ</u>
秋	タチウオ			
冬	マコガレイ コウイカ ナマコ	メバル	シタビラメ メイタカレイ ヨシエビ	シタビラメ <u>ガザミ</u> <u>カサゴ</u>

※下線は新たに核とする栽培魚種

図5 魚種別のマーケット調査



○ 重点放流魚種の選定理由

- ①ガザミ: 高単価であり、小型底びき網の漁獲割合が高く、所得増に最も大きく貢献
成長が早く効果の早期実現が可能
遊漁者に採捕されにくい
- ②キジハタ: 大型魚であり高単価
食物連鎖の上位にあり、他の魚に捕食されにくく、放流効果が高い
刺し網の所得増に貢献
- ③オニオコゼ: 食物連鎖の上位にあり、他の魚に捕食されにくく、放流効果が高い
販路の拡大が必要だが、高価格での取扱が見込まれる
小型底びき網の所得増に貢献
- ④カサゴ: 東部でのニーズが高く、刺し網の所得増に貢献

② 地域の核となる魚種の育成について

- 地域の核となりブランド化している魚種の優良事例として、豊島のタチウオや三原のマダコがあり、共同出荷などにより収入を得るモデルを確立しています。(表2)
- こうした優良事例となるように選定した栽培魚種であるガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴを集中放流し、漁獲量を増加させ、共同出荷などによる流通の効率化やブランド化を図るなど収益モデルの確立をめざします。

③ 栽培漁業センターの活用

- ガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴの水産資源の増大を図るため、栽培漁業センターを積極的に活用し、種苗を生産することによる集中放流に取り組みます。

表2 核となる魚種の優良事例
タチウオ

地区	豊島
漁法	ひき縄釣
時期	夏～秋
その他	漁協で共同出荷

マダコ

地区	三原
漁法	たこつぼ
時期	周年(特に夏)
その他	漁協で共同出荷

(3) 自然増加量の増大

① 藻場・干潟など生息環境の整備

「藻場」、「干潟」、「魚礁」は、多くの魚介類を育む“海のゆりかご”として魚介類の産卵・育成の場となっており、水産資源の回復と漁場環境の保全に向け、種苗放流と一体となってその造成を図ります。

○ 干潟

干潟面積と干潟を生育場とするガザミの漁獲量の推移を比較した場合、干潟データが確認できる平成10年の干潟面積1,068haに対し、ガザミの漁獲量の近年のピークは平均135tです。平成24年の干潟面積(推計)1,078haのガザミの漁獲量は約50tであり、干潟面積から予測される漁獲量を大きく下回っています。(表3)(図6)

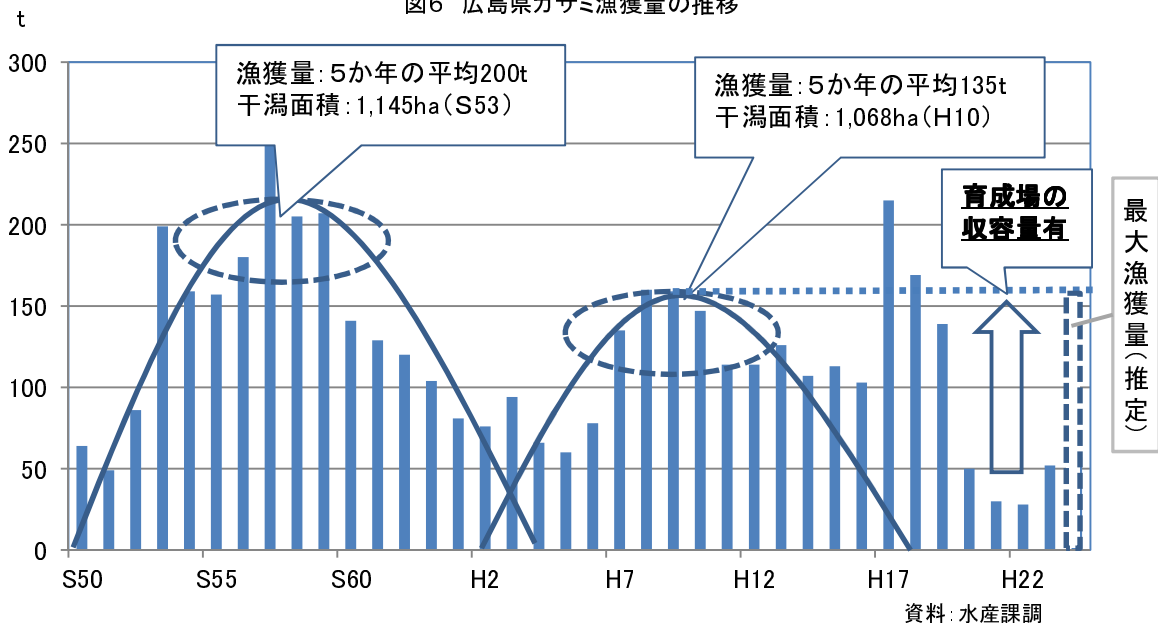
したがって、現状の干潟面積があれば、ガザミの育成場として使用できるため、まずは、ガザミの放流や資源管理等の施策を重点的に進めていくことが必要となりますが、過去の最大漁獲量まで回復させるためには、干潟の造成も必要です。

表3 広島県の干潟面積の推移

	S20	S53	H10	H24(推計)
干潟面積(ha)	1,585	1,145	1,068	1,078

※H10～H25の広島県の干潟造成面積は約10ha
資料: 水産課調

図6 広島県ガザミ漁獲量の推移



○ 藻場

藻場面積と藻場を生育場とするカサゴの漁獲量の推移を比較した場合、藻場データが確認できる平成10年の藻場面積は1,842haであり、カサゴの漁獲量の近年のピークは平均120tです。平成24年の藻場面積(推計)は、これまでの藻場造成の取組により1,932haとなっていますが、カサゴの漁獲量は約90tに減少しています。(表4)(図7)

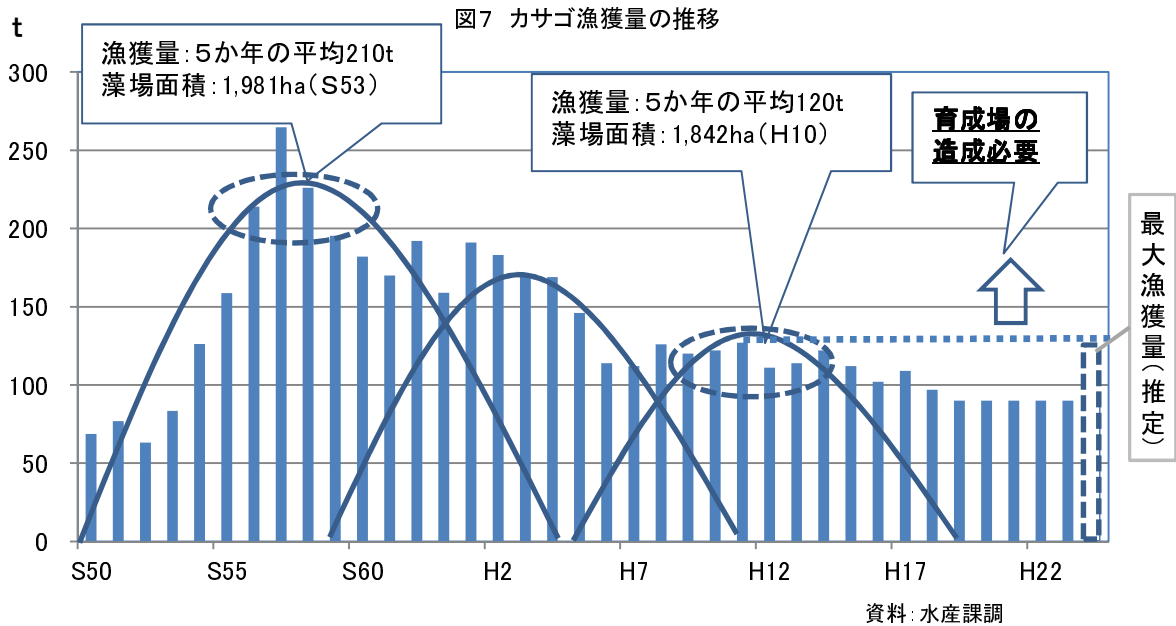
このため、種苗放流の取組を進めるとともに、育成場となる藻場についても、過去の最大漁獲量まで回復させるためには、計画的な藻場造成が必要です。

表4 広島県の藻場面積の推移

	S20	S53	H10	H24(推計)
藻場面積(ha)	2,711	1,981	1,842	1,932

※H10~H25の広島県の藻場造成面積は約90ha

資料:水産課調



○ 魚礁

魚礁は藻場・干潟で成長した魚が沖へ移動した際の住処となり、魚を集める効果があることから、漁業者の漁場造成を目的として、各海域において設置されています。魚礁の設置には育成場である藻場や干潟の分布状況を把握しながら、計画的に進める必要があります。

また、過去に設置された魚礁は破れた漁網が掛かったり、浮泥が溜まっており、魚の住処としての機能が低下しているため、漁網の除去など魚礁を清掃することにより、魚礁の機能を回復する必要があります。

② 適切な資源管理の実施と効果の把握

一定量の資源を確保するためには、種苗の放流や藻場・干潟などの生息環境の整備に加え、具体的に資源管理の手法を検討する必要があります。

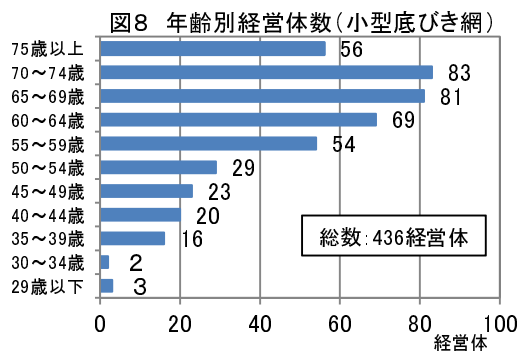
- 水産資源を持続的に利用するため、資源の再生産により漁獲量を回復させます。具体的な取組としては、魚種ごとに資源管理計画を策定して、禁漁期間や禁漁区の設定等による産卵親魚の保護の検討や商品価値の低い未成熟な小型魚の再放流等に取り組みます。
- 種苗放流により資源を積極的に増加させた魚種については、放流効果を把握するために、漁獲報告を実施して、漁獲量を把握します。また、その結果については、次年度以降の放流量に反映させます。

3) 担い手の育成

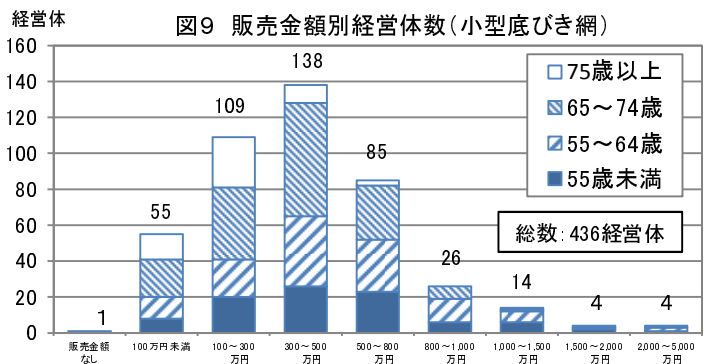
(1) 小型底びき網漁業

① 平成20年の状況

平成20年の経営体の状況は、年齢別では65歳以上が220経営体と全体の5割を越えており、高齢化が進展しています。(図8) 販売金額別では300～500万円の経営体が138経営体と最も多く全体の3割程度を占めています。(図9)



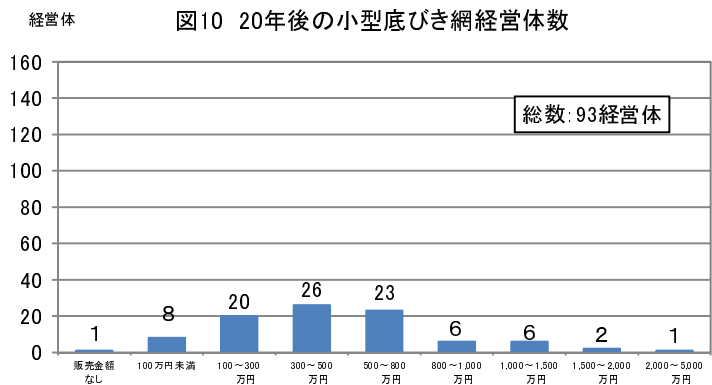
資料: 2008漁業センサス



資料: 2008漁業センサス組替え(小型底びき網)

② 20年後の経営体数の予測

既存経営体の20年後(H45)の姿について、平成20年の60歳以上が離業すると仮定し試算したところ、平成20年は経営体数が436経営体あったものが、20年後には93経営体にまで減少するものと見込まれます。(図10)

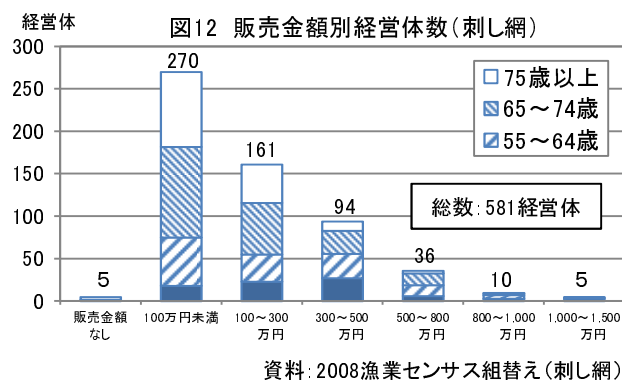
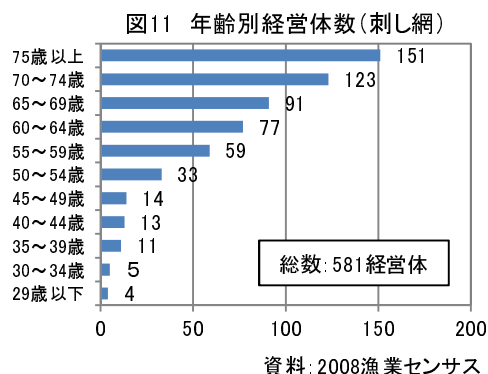


資料: 2008漁業センサス組替え(小型底びき網)

(2) 刺し網漁業

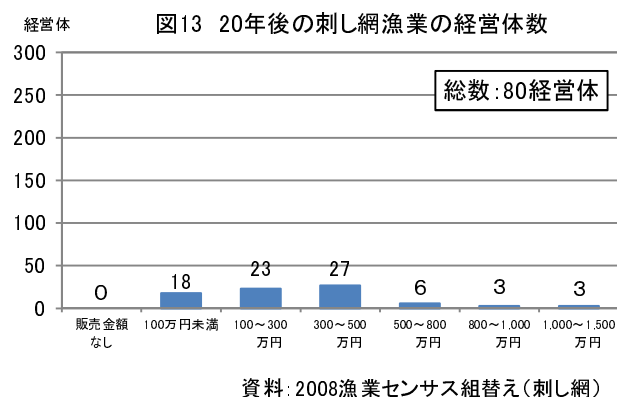
① 平成20年の状況

年齢別では65歳以上が365経営体と全体の6割を越えており(図11)、高齢化が進展しています。販売金額別では100万円未満の経営体が270経営体と最も多く全体の4割程度を占めています。(図12)



② 20年後の経営体数の予測

既存経営体の20年後(H45)の姿について、平成20年の60歳以上が離業すると仮定し試算したところ、平成20年は経営体数が581経営体あったものが、20年後には80経営体にまで減少するものと見込まれます。(図13)



(3) 担い手の育成について

意欲ある既存の経営体については、500万円以上の所得が得られるよう、経営体を育成するために次の施策を実施します。

- 種苗放流・資源管理の実践により資源を増加させることで、漁業生産額を増加させます。
- 流通の効率化によりコストを削減します。
- 核となる魚種を増加させ、そのブランド化を図ります。
- 刺し網は、たこつぼやあなご筒などの漁法との兼業により漁業生産額を増加させます。

また、今後、新たに参入する経営体については、就業から定着、その後の自立した経営の確立まで一貫した研修制度を確立し、その育成を図ります。

4) 効率的な流通・販売体制の確立

(1) 現状

- 消費者に魚が届くまでの流通コストが高くなっています。



(2) 流通の効率化

- 生産者のグループ化により、既に地域の核となっている魚種や新たに核として育成する魚種(ガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴ)を中心に魚を集荷し、消費地卸売市場に直接出荷することで流通コストや販売委託手数料の削減を図ります。



(3) ブランド力の向上

- 核となる魚種については、グループを拡大させ集荷力を高め、営業機能を確保し、大都市圏高級飲食店などに直接出荷することにより、特色ある瀬戸内地魚のフラッグフィッシュとしてのブランド化を進めます。
- 更に地域関係者と一体となり、飲食関係団体と連携し、県内外からの観光客が瀬戸内の地魚を食べることを目的に来訪する産地消費を拡大する取組を行います。



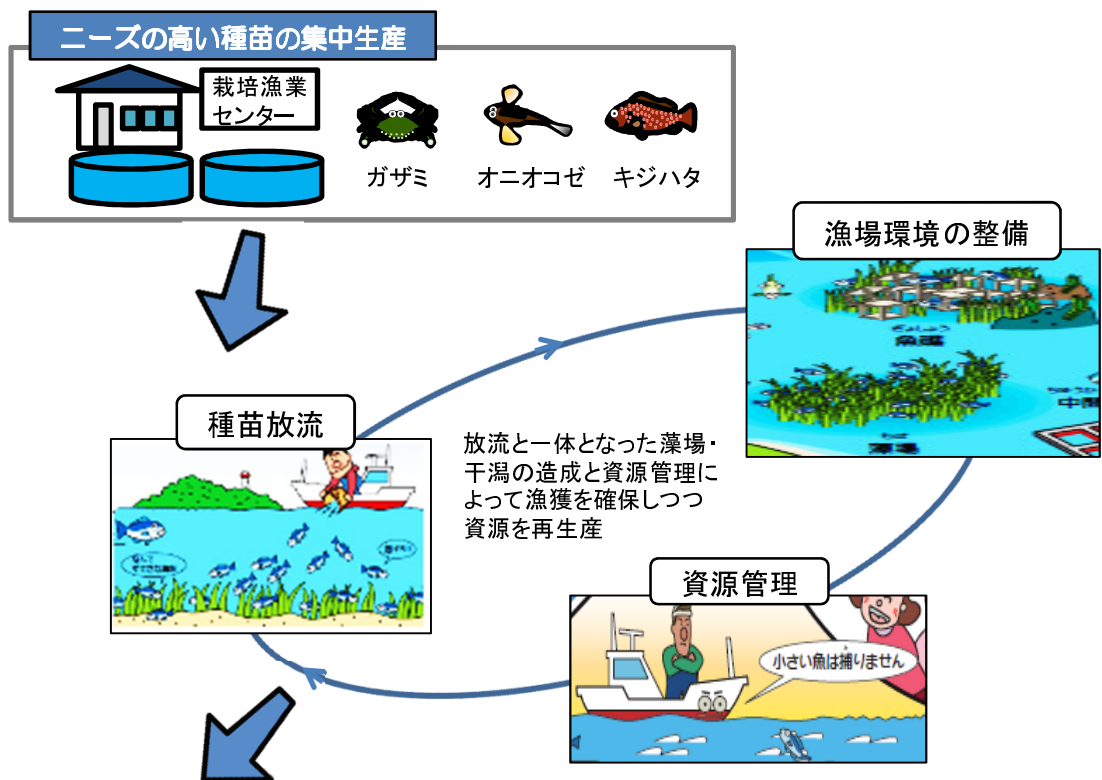
水産業分野の取組イメージ

放流効果が高い地先定着型魚種であるガザミ、キジハタなどを集中放流することにより、新たに地域の核となる魚種を育てます。更に、放流と一体となって、藻場・干潟等の生育環境の改善を図ることや資源管理手法を導入することなどにより、漁獲を確保しつつ資源が再生産される取組を検討します。

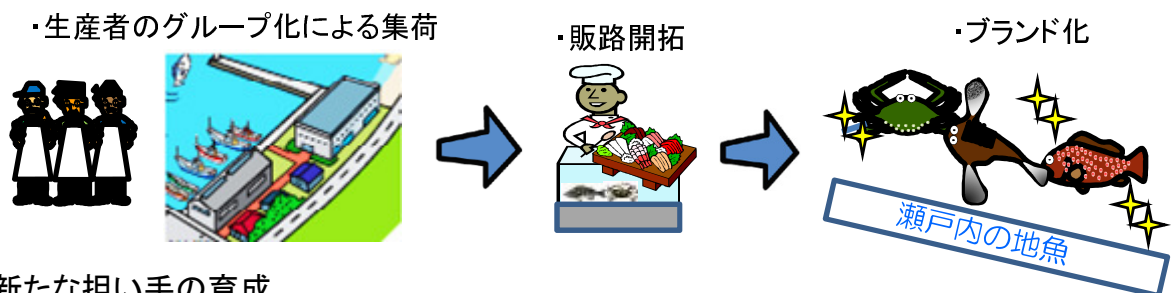
販売・流通体制については、核となる魚種を中心に、流通コストの削減や高付加価値化に取り組み、特色ある瀬戸内の地魚のブランド化を進めます。

これらの取組により、漁業者が将来にわたって生活設計を描けるよう所得の向上を図り、魅力のある水産業の確立をめざします。

① 所得確保のための資源の増大

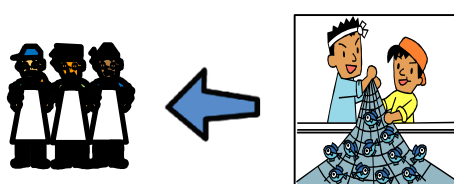


② 効率的な流通・販売体制の確立



③ 新たな担い手の育成

・生産者グループによる就業者研修の実施



- ① 募集, 相談
- ② 短期研修(漁業体験3日)
- ③ 総合研修(6か月)
～船舶免許取得, 漁業制度, 操業技術など
- ④ 就業(中古漁船・漁具の購入支援, 住宅確保支援など)
- ⑤ フォローアップ研修(熟練漁業者による研修)

3 達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

漁業者が将来にわたって生活設計を描けるよう所得の向上を図り、魅力ある水産業を確立するため、次の取組を実施します。

- (1) ニーズがあり放流効果が高い地先着型魚種(ガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴ)を集中放流することにより新たに地域の核となる魚種を育てるとともに、藻場・干潟等の生育環境の改善と資源管理を行うことで、資源の増大を図り、漁獲量を増加させます。
- (2) 核となる魚種を中心に、流通コストの削減や高付加価値化に取り組み、特色ある瀬戸内の地魚のブランド化を進めます。

2) 達成すべき状態と目標数値

		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	資源	・重点放流魚種の集中放流と一体となった生育環境の整備により、資源が増大し、漁業者自らが資源管理することで、安定した漁獲量が維持される資源循環の仕組みが構築される	・東部地域におけるモデル地区の設定 ・ガザミの種苗増産施設の整備 ・漁場環境整備の計画策定 ・漁獲状況把握(放流前)	・西部地域におけるモデル地区の設定 ・ガザミ、カサゴの集中放流 ・計画に基づき藻場・干潟等が造成される ・漁獲状況把握(放流後)	・ガザミ、カサゴ、オニオコゼの集中放流 →
	担い手	・新規就業者の確保と育成の仕組みが構築される	・県内の中古漁船や漁具等の情報のリスト化や住宅情報提供などの支援の充実 ⇒研修生受入10人/年	・就業後の状況調査等を踏まえた総合実践研修やフォローアップ研修の内容の見直し ⇒研修生受入10人/年	⇒研修生受入10人/年 →
	流通	・地域の核となる魚種について担い手グループを中心に集荷体制を構築し、市場出荷等によりコストが削減される	・東部地域で核となる魚種の集荷について漁業者の合意形成ができている ・集荷体制を構築したグループ数: 2	・集荷体制が構築され市場出荷等がはじまり、集荷の拡大が進んでいる ・集荷体制を構築したグループ数: 3	→ →
	販売	・地域の核となる魚種について特色ある瀬戸内地魚のフラッグフィッシュとして認知されブランド力が向上している	・漁業者をはじめとする関係者がブランドの定義付を行うなど認識の共有化ができている	・大都市圏の高級飲食店に出荷するなどによりブランドイメージが高まっている	・県内外からの観光客が地魚を食べることを目的に来訪する産地消費が拡大している →
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	新規就業者数	46人/年	65人/年	65人/年	65人/年
	担い手グループ数	19グループ	23グループ	25グループ	27グループ
	重点放流魚種数(累計)	—	—	2種類	3種類
	漁業生産額(海面漁業) ※イワシ類、アサリを除く	44億円	42億円 ※集中放流をしていないため、 すう勢により生産額は減少	42億円 (すう勢値 41億円)	42億円 (すう勢値 40億円)
藻場・干潟の造成改良面積	9.1ha	14.2ha	15.0ha	16.0ha	

3) 瀬戸内水産資源の増大と担い手の育成

(1) 資源の増大

① モデル地区を中心とした取組

- 小型底びき網と刺し網で地域を選定して、地域でのガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴの資源回復を図るための取組を実施します。資源管理のモデルとなる地区を選定し重点的に取り組み、その成果をもとに他地区へ広げていきます。

② 種苗放流

- 従来から実施している種苗放流をより効果的に行うため、東部地域でガザミ、カサゴ及びキジハタを、中西部地域ではオニオコゼとキジハタを生息環境の適地に重点的に放流します。
- また、自然増加(再生産)される仕組みを構築するため、平成28年度からの集中的な種苗放流と併せて、漁業者自らによる資源管理の取組を行います。
- 重点放流魚種(ガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴ)の漁獲量を増大させるため、3年間集中的に放流し、その効果を検証したうえで、次の3年間の放流の取組を検討します。
なお、キジハタについては、栽培漁業センターにおいて、増産技術を開発します。

③ 栽培漁業センターの活用

- ガザミ、キジハタ、オニオコゼ、カサゴを集中放流するため、栽培漁業センターを積極的に活用します。
- このため、現在の放流計画を見直し、民間や広島市農林水産振興センターへの種苗の移行を検討し、種苗生産の選択と集中を図ります。
- 平成27年度はガザミの増産施設、平成28年度には全体の生産体制の見直しを行うことで、機能強化と効率的な生産を行います。なお、栽培漁業センターを効率的な生産施設としていくために必要な修繕については、計画的に実施します。

栽培漁業センター 施設ごとの生産状況

(現状)

施設	建設年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
第1産卵棟	S 56	老朽化のため使用不可											
第2産卵棟	H 12	カサゴ						キジハタ					
第1飼育棟	S 56	アユ	メバル				ヒラメ					アユ	
第2飼育棟	H 3	アユ		ヒラメ			マダイ					アユ	
		餌料生物培養 培養の不調											
ガザミ	S 62	メバル					ガザミ						アユ
ワムシ棟	S 56	餌料生物培養					ガザミ						餌料生物培養
							ヨシエビ						
機械棟	S 56	受電設備の更新必要、建物の経年劣化											



(将来モデル)

将来モデルとして、機能強化と効率的な生産を行うため、次の事項について取り組みます。

- ガザミ、オニオコゼ、カサゴの増産体制を確立し、そのための餌料生物の増産及び安定生産に取り組みます。
- ヒラメ、マダイ等の民間種苗生産業者への委託を検討します。
- 機械棟については、修繕計画を作成するとともに計画的な改修に取り組みます。

施設	建設年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
第1産卵棟	改修	カサゴ					オニオコゼ						
第2産卵棟	H 12	カサゴ						キジハタ					
第1飼育棟	S 56	アユ	メバル			ヒラメ						アユ	
							オニオコゼ						
第2飼育棟	H 3	アユ		ヒラメ			マダイ					アユ	
	改修	餌料生物培養											
		修繕計画の作成											
ガザミ	S 62	メバル					ガザミ						アユ
ワムシ棟	S 56	餌料生物培養					ガザミ						餌料生物培養
							ヨシエビ						
機械棟	修繕												

④ 漁場環境整備計画の作成

- 関係市町と連携して、既存の魚礁や藻場の状況、放流計画等を踏まえ、平成27年度に漁場環境整備の計画策定に取り組み、平成28年度以降、計画に基づいた漁場環境整備に取り組みます。
- 魚種に応じた環境の整備を行い、対象とする資源が生息できる環境を整えます。
- 地区ごとの藻場・干潟等の幼稚魚の育成場や産卵場となる環境を整備して、持続的な再生産の場を取り戻します。

現在の漁場環境整備状況

地区	種類	期間	面積
西部	干潟	H24～H27	2ha
中部	ガラモ場	H24～H29	8ha
東部	ガラモ・アマモ場	H24～H27	0.8ha

⑤ 適切な資源管理の実施と効果の把握

- 平成27年度は、魚種ごとにモデル地区で具体的な資源管理の手法(地区、漁業種類、禁漁期間、体長制限等)を検討し、漁業者自らが取り組む資源管理計画を策定します。
また、種苗放流、資源管理の効果を把握するために、底びき網や刺し網の漁法ごとに、漁獲報告や操業日誌調査等により放流前の漁獲状況を把握します。
- 平成28年度及び平成29年度は、モデル地区において、資源管理計画に基づく管理を実施します。
また、漁獲状況により事業効果を把握しその検証をして、次年度以降の種苗放流や資源管理手法の見直しを行います。

資源管理を検討する上で参考にする具体的な事例

ガザミでは、東部において抱卵ガザミの保護や商品価値の低い脱皮直後のガザミ「やわら」の再放流等の取組を実施していました。

キジハタでは、山口県において海区漁業調整委員会指示による公的規制を実施し、全長30cm未満の採捕制限をして、ブランド化の取組を実施しています。

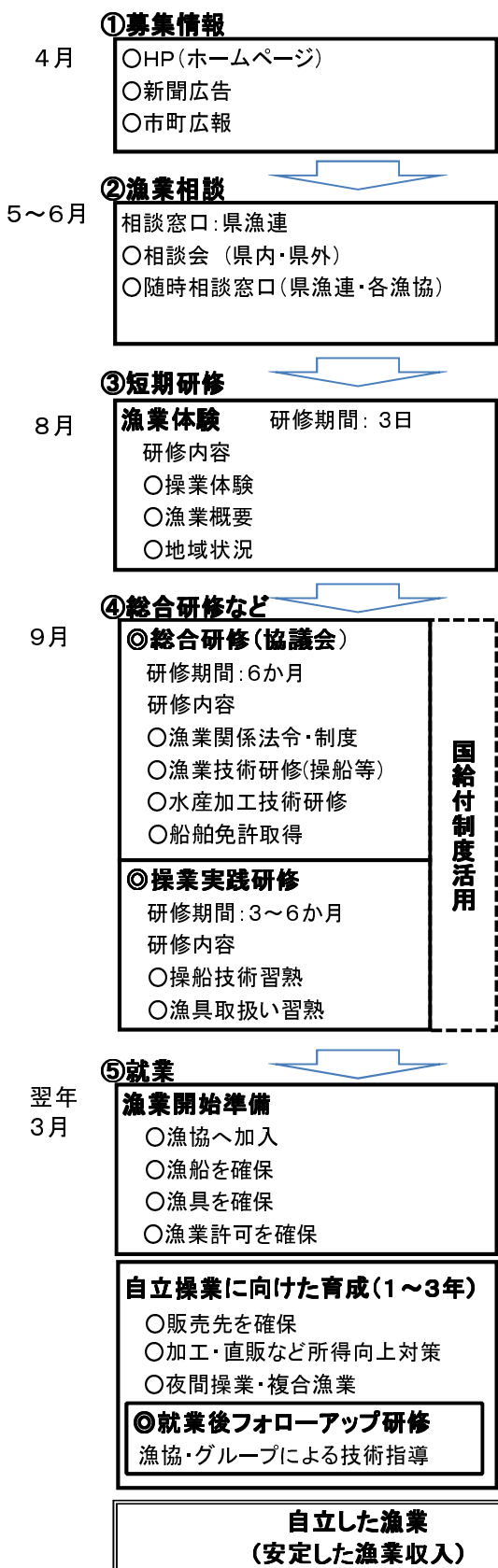
有明海におけるガザミ広域資源管理の取組状況

- 取組県
福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県
- 実施年
平成20年度～
- 漁業種類
刺し網、小型底びき網、かにかご、すくい網
- 取組内容
 - 漁獲努力量の削減措置
 - ・抱卵ガザミの保護(採捕された抱卵ガザミの一時蓄養、再放流)
 - ・小型ガザミの再放流(全甲幅長12cm以下の再放流)
 - ・採捕禁止期間の設定(すくい網漁業6月1日～15日)
 - 資源の積極的培养措置
4県によるガザミ種苗放流
 - 漁場環境の保護
覆砂の実施
 - その他
リーフレットによる関係漁協等への取組の周知



山口県ホームページより

(2) 担い手の育成



ステップ1
漁業就業の判断
漁業相談、短期研修

ステップ2
漁業基礎の習得
漁業の基礎的技術・知識の習得
船舶免許等必要資格の取得

ステップ3
経営開始
漁船・漁具の整備

ステップ4
漁業技術の体得(1~3年)
操業技術習熟・漁業生産安定

① 募集情報(随時)
水産庁、全国漁業就業者確保育成センター等のHPに掲載するとともに、市町と連携して広報や新聞広告に掲載します。

② 漁業相談(5月~6月)
広島県漁業協同組合連合会を相談窓口として、平成27年度以降も引き続き、就業相談会を県外及び県内で実施します。
相談会において、希望地域や家族構成等の情報を基に、受入れ漁協とのマッチングや住居の斡旋を行います。
(H26実績 県外:福岡・大阪 県内:福山・尾道・呉)

③ 短期研修
本格的な研修の前段階として、受入れ漁協において、地区の漁業概要や研修制度の紹介、体験漁業等の短期研修を実施します。

④ 総合研修
漁業体験による適性を確認しながら、県の研修支援機関である新規漁業就業者支援協議会の研修制度により船舶免許の取得、漁業制度や操業・加工の基礎を学ぶ実践研修を実施します。また、研修期間中の生活費については、国の給付金制度を活用します。
◎ 操業実践研修
総合研修後、操業技術を強化するための研修を実施します。

⑤ 就業
・平成27年度に向け、漁業相談の窓口である広島県漁業協同組合連合会において、就業希望者が操業に必要な漁船・漁具を購入しやすいよう、使用しなくなった中古漁船や漁具等の情報をリスト化します。
・単身用アパートなどが少ない地区において、新規就業者が生活する住宅が確保できるよう空き家バンクの活用等、住居に関する情報提供を支援します。(市町)
・新規就業者が地域で定着できるよう、漁業生活に関する相談を広島県漁業協同組合連合会や漁協を相談窓口として定め、市町と連携してサポートします。
◎ 就業後のフォローアップ研修
就業後、更に自船での操業技術を向上させるためのフォローアップ研修を実施します。
熟練漁業者による研修 最大30日間

(3) 流通の効率化

- 既存の担い手グループを核として地域で集荷する体制を確立し、消費地市場への直接出荷による流通コストの削減を図ります。
- 大量に漁獲された場合の価格の下落を防止するため、集荷場所に魚をプールする蓄養施設の整備を支援します。

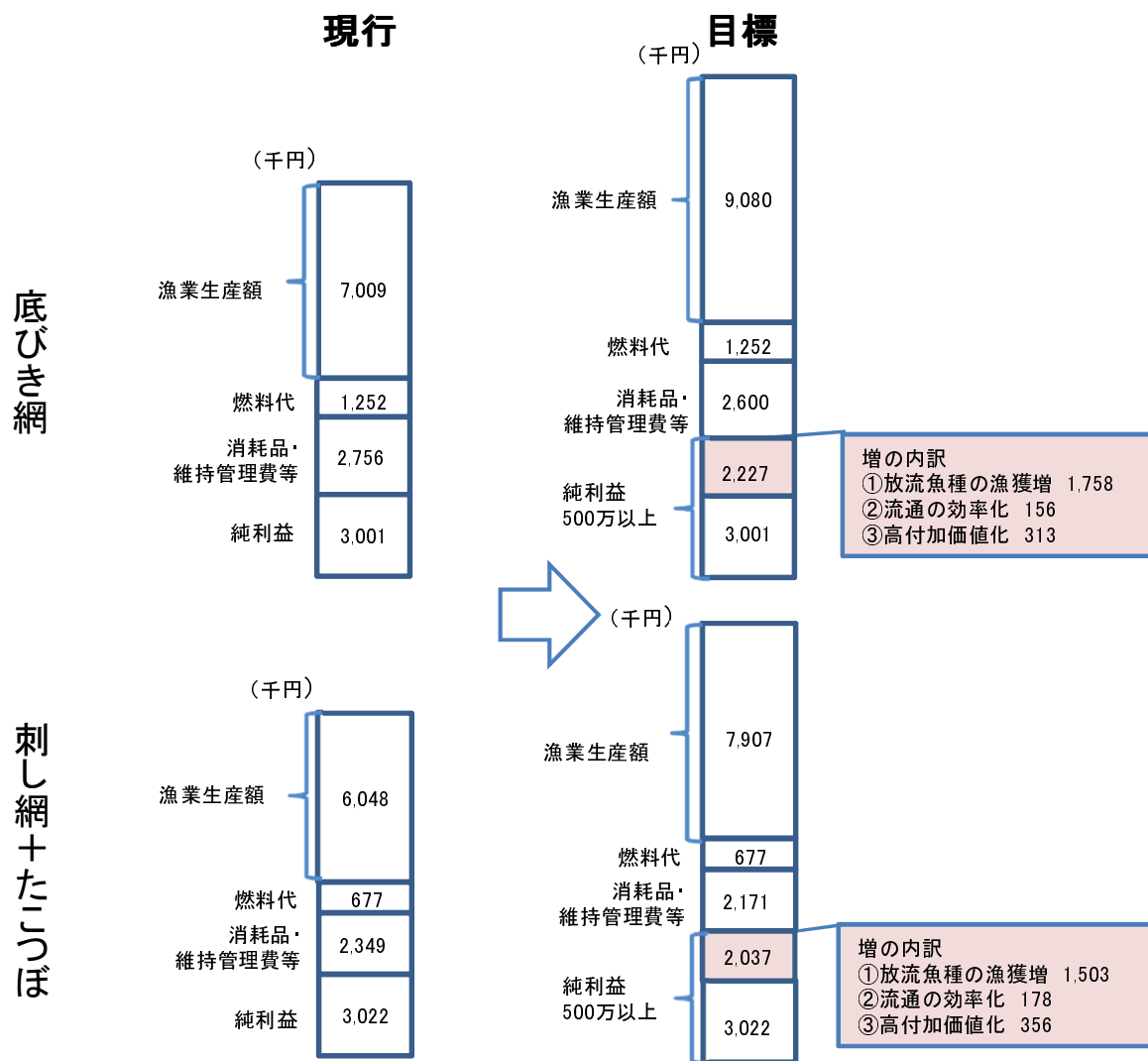
(4) 販売戦略

- 核となる魚種については、地域漁業者・流通事業者・市町等の協議を踏まえ、ブランド魚として定義付けし、認識の共有を図ります。
- 県産応援登録制度※により、大都市圏飲食店をターゲットに販売促進することで、地域の核となる魚種のブランド化を進めます。
- 販売活動を強化するため、担い手グループへの漁獲物鮮度保持施設や加工施設等の整備を推進します。

※県産応援登録制度：広島県産の農林水産物等を対象に生産者等からの申請に基づき、実需者の高い評価を得て登録した商品について販路開拓等を支援する制度

(5) 漁法別の経営体モデル(底びき網, 刺し網+たこつぼ)

○ 代表的な「小型底びき網」や「刺し網+たこつぼ」の漁法における専門漁業者の現状の所得は、500万円に達していない状況であり、将来の生活設計ができる所得を確保するため、①放流魚種の漁獲増、②流通の効率化、③高付加価値化により所得向上に取り組みます。



資料: 水産課調

(6) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目	H25	H29	H32
新規就業者数	46人/年	65人/年	65人/年
担い手グループ数	19グループ°	27グループ°	33グループ°
重点放流魚種数 (累計)	—	3種類	4種類
漁業生産額 (海面漁業) ※イワシ類, アサリを除く	44億円	42億円 (すう勢値 40億円)	42億円 (すう勢値 37億円)
藻場・干潟の造成改良面積	9.1ha	16.0ha	17.0ha

II かき養殖

1 現状と課題認識

課題 かき生産体制の構造改革の遅れ

(1) 品質管理の徹底が不十分である

- 家庭での消費量の減少に伴い、量販店などでの生鮮かきの取扱量が減少傾向にある中、関東圏を中心に近年消費が伸びている品質管理されたかきを扱うオイスターバーや高級外食産業への対応が遅れています。
- これまで、本県の生産者は大量生産への強い意識のもと、品質管理意識が十分に醸成されていませんでした。
- 今後は、徹底した品質管理によるイメージアップを図り、特に、関東圏を中心とした国内シェアの確実な拡大を図っていく必要があります。

(2) 品質にばらつきがある

- 広島かきは、他産地と比べて養殖海域が広いことから、品質のばらつきが大きいといった特徴があります。近年は、身入りの良い高品質なかきに対する需要が高くなっており、本県のみで生産されている3倍体かきは、高品質で夏場にも出荷できることを特徴としており、需要は伸びています。そこで、この3倍体に代表される高品質なかきの安定生産と夏場の出荷を伸ばしていくことが急がれます。

(3) 生産の効率化

- かき養殖の基本となる優良な種苗を安定的に確保することが必要です。
- 高品質かきの生産拡大に向け、効率的な生産が行われるよう養殖システムを見直し、品質管理設備の整った共同加工施設の整備など、生産体制の近代化が必要です。

2 取組の考え方

(1) かき養殖の販売・流通

- 品質管理の良いかきと品質の高いかきの生産を増やし、国内シェアの維持・拡大を図ります。
- 総合的な品質の向上により、オイスターバーや高級外食産業などの求める品質の高いかきを関東圏に安定供給することで、広島かきのイメージアップを図り、ブランド力の向上をめざします。
- 広島かきは日本一の生産量を誇り、生鮮から加工まで幅広いニーズに対応できるという特徴を活かし、最新の鮮度保持技術を利用した品質管理を行い、関東圏への大消費地に出荷することで、シェア拡大を図ります。

(2) かき養殖の生産・加工体制の近代化

- 天然採苗※1できることが、本県かき産業の最大のメリットであることから、母貝筏※2を設置するなど、安定的な種苗を確保します。
- 本県の生産環境は、近年生産加工施設の老朽化などに伴い、新興地域と比較すると効率的に生産されているとは言えず、改善を図る必要があります。
- 衛生管理や品質管理を強化することで、関東を中心とした国内消費を伸ばし、国内でのブランド力向上を図る必要があります。
- このような管理強化に対応した施設の整備を推進し、共同利用による拠点化を図ることで、作業の効率化と均一化による高品質かきを、低コストで安定的に供給し、利益率の高い近代的な生産システムの構築をめざします。

※1天然採苗：自然界で親のかきが放出する幼生を、ほたての貝殻に付着させる方法

※2母貝筏：産卵のための親がきの筏

3 達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

- (1) オイスターバーや高級外食産業などの求める品質の高いかきを関東圏に安定供給することで、ブランド力の向上を図ります。
- (2) 生鮮から加工まで幅広いニーズに対応できる特徴を活かし、最新の鮮度保持技術を利用した品質管理を行い、関東に代表される遠方の大消費地への出荷拡大を図ります。
- (3) 衛生管理強化に対応した施設の整備を推進し、共同利用による拠点化を図ることで、作業の効率化と均一化による高品質かきを、低コストで安定的に供給し、利益率の高い近代的な生産システムの構築をめざします。

2) 達成すべき状態と目標数値

		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> ・最新の鮮度保持技術を利用した品質管理を行い、遠方の大消費地への出荷拡大が図られている ・オイスターバーや高級外食産業などへ高品質のかきの供給が促進している ・かき小町の夏期の生食用出荷が可能となる 	<ul style="list-style-type: none"> ・関東圏でのシェア拡大に向け、鮮度の高い冷凍加工かき等価格交渉力の高い商品を開発 ・オイスターバーへの高品質かきの出荷拡大が進んでいる ・かき小町の夏期の生食用出荷に必要となる調査を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・新商品が定番化され、販路拡大が進んでいる ・かき小町の夏期の生食用出荷に対応した衛生管理マニュアルの策定とテスト出荷 	<ul style="list-style-type: none"> ・遠方の大消費地である関東圏への出荷が拡大している ・かき小町の夏期の本格出荷
	流通	<ul style="list-style-type: none"> ・最新の鮮度保持技術を利用し、自主的に点検・評価する品質管理マニュアルを順守した加工・流通体制が構築されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・かき協議会による品質管理マニュアルの自主点検・評価が始まる ⇒海水氷製氷機施設整備 3漁協 	<ul style="list-style-type: none"> ・自主点検・評価を組入れた制度として品質管理マニュアルが確立され、生産者によるマニュアル順守が徹底される ・海水氷製氷機施設導入による高付加価値化の効果が認知され、整備が拡大している 	
	生産・加工	<ul style="list-style-type: none"> ・衛生管理強化に対応した利益率の高い近代的な生産システムを構築するための共同利用拠点地域が選定されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・近代的な生産システムのモデルについて、かき協議会で合意形成がされている ・生産システム構築について地域別・業者意向調査の実施 ⇒かき小町種苗生産 130万枚 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域別に将来の方向性が検討され、モデル地域が絞り込まれ、地域(生産業者・漁協・市町)での調整がされている ⇒かき小町種苗生産 150万枚 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画(案)を作成し、モデル地区整備に向けた予算協議(国・県・市町)が進んでいる ⇒かき小町種苗生産 150万枚
目標数値	目標項目	現状(H24)	H27	H28	H29
	かき生産金額	155億円	166億円	168億円	170億円

3)かき生産体制の近代化

(1)販売戦略

① 関東圏でのシェア拡大

- 日本一の消費地である関東圏において、高品質なかきを出荷することで、広島かき全体のブランド力の向上が図られると考えており、関東圏のオイスターバー等への出荷や夏期の生食出荷に取り組みます。

② オイスターバー等への高品質かき出荷

- 海水氷設備の利用や生産工程管理などにより、総合的な品質向上に取り組み、広島かきの品質評価を高めることで、関東圏でのシェア拡大を図ります。
- 他産地との競争が激化しているオイスターバーや高級外食産業をターゲットとして、高品質な生食用かきの周年出荷による消費拡大を図ります。

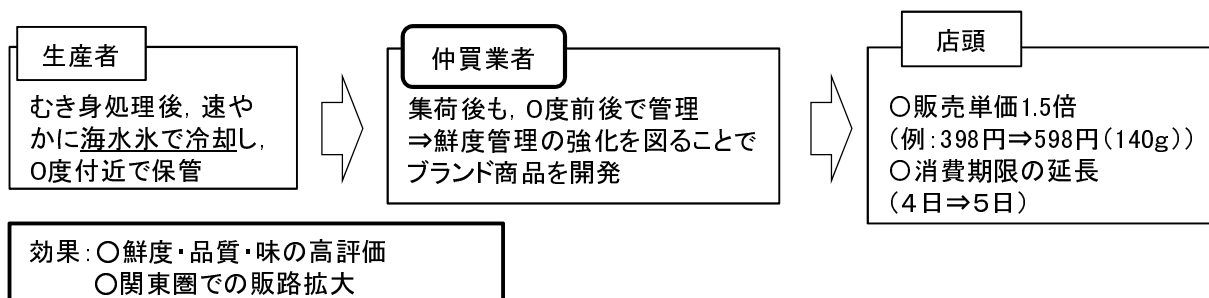
③ 夏期生食出荷

- 夏期に生食出荷することで、周年生食かきの提供が可能となり、更なる需要の創出とブランド化を図ります。
- オイスターバー等における高品質かきの周年消費に対応するため、平成27年度から海域調査や浄化方法の検討を行うとともに、関係機関との調整を図り、現在は、加熱用に限定されている「かき小町」の夏期の生食用出荷をめざします。

(2)流通

○ 高鮮度かきによるブランド力の向上

- ・ 本県で開発された海水氷を使った最新の鮮度保持技術を活用し、平成25年度には鮮度維持試験を行った結果、消費期限の延長(4日⇒5日)が可能となり、市場でも高い評価を得たことから、商品の差別化による高付加価値化につながりました。
- ・ 今後は、海水氷を使用した高鮮度かきの生産を推進、普及させ、他県にない高鮮度かきが関東へ出荷されることで、国内での広島かきの品質評価を高め、ブランド力の向上を図ります。

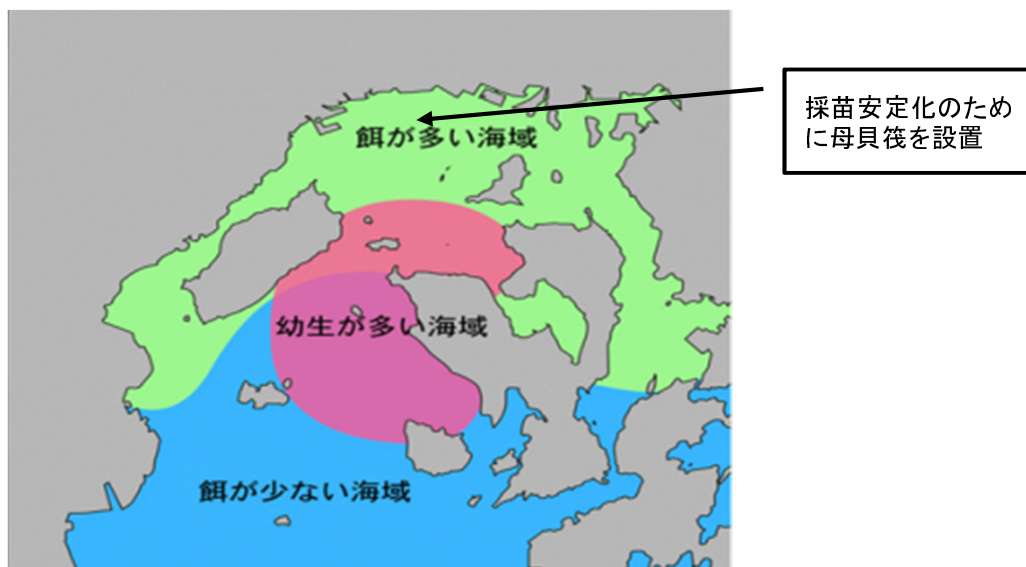


- ・ 平成26年度から、海水氷製氷施設整備を支援しており、平成26年度は2漁協が整備し、平成27年度は3漁協において整備することとしています。
平成28年度以降は、施設整備した漁協における効果を踏まえ、海水氷製氷施設を整備する漁協の拡大を図ります。

(3) 生産・加工体制

① 生産量の安定化

- 安定的に生産を行うためには、良質な種苗を確実に確保することが前提となります。
- 採苗の安定化を図るため、平成27年度は、かき幼生の餌となるプランクトンが多く分布する広島湾北部海域の漁場に、母貝筏を集中させることで、餌と幼生の分布かい離を解消させる取組を推進します。
- 放卵や幼生の分布情報の収集と分析を行い、生産者に提供することで、確実な種苗確保をサポートします。



② 品質の安定化

- 広島かき協議会により、平成25年度に策定された品質管理マニュアルを順守することで、生産者と流通・加工業者が一体となって品質管理に取り組み、自主的な点検・評価と併せて広島かきの品質の安定化を図ります。

③ 差別化による新たな需要の創出

- 「かき小町」や海水氷を使用した高鮮度かきによる商品の差別化を行うことで、新たな需要創出を図ります。
- 市場ニーズの高い「かき小町」に代表される高品質かきの生産量を増加させるため、平成28年度までに栽培漁業センターにおける種苗生産枚数(ホタテ殻での採苗枚数)を150万枚まで増産し、これにより、筏60台分の「かき小町」の生産を可能とします。

かき小町生産計画

年度	H27	H28	H29～
生産枚数	130万枚	150万枚	150万枚

- 夏場の生食ニーズに対応するため、平成29年度までに、海域調査や浄化試験を行い、「かき小町」の夏期における衛生基準の策定や、これに対応した高度な浄化管理手法の開発を支援します。
- 生産量(年間約2万t)に限られる中、広島かきに占める高品質かきの生産割合を高め、商品の差別化を進めることで、高付加価値化による単価向上効果での、生産額の増加をめざします。

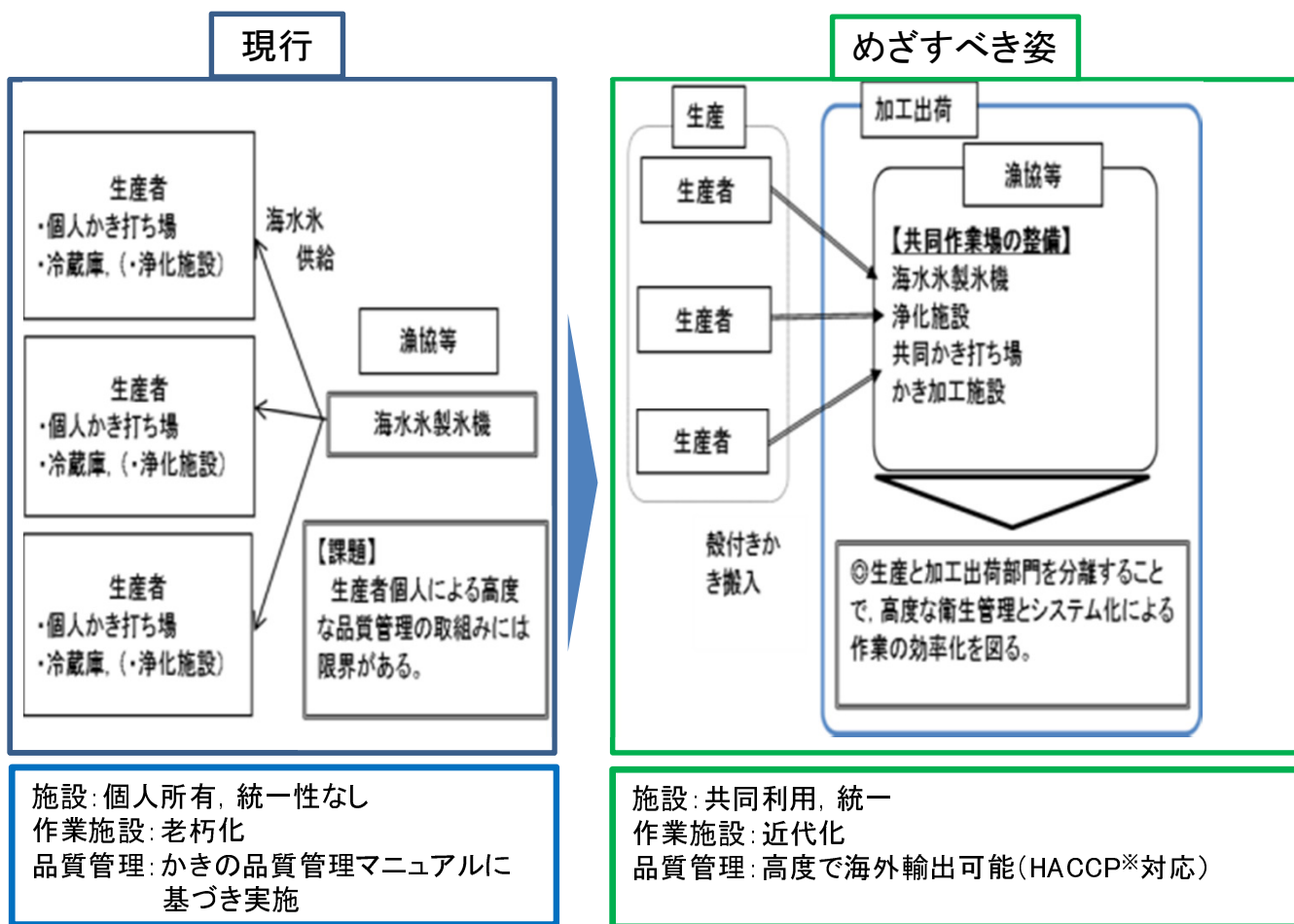
④ 近代的な生産システムの構築

- 他産地との価格競争力をつけるため、平成27年度は、生産の効率化に必要な共同利用施設の意向調査を行うとともに、平成29年度までに、近代的な共同利用加工施設の拠点地域の選定を行います。

(4) 事業モデル

広島かき近代化モデルとして、効率的な生産が行われるよう養殖システムを見直し、生産と加工出荷部門を分離し共同利用による拠点化を図ることで、作業の効率化と均一化による高品質かきの低コスト安定供給をめざし、利益率の高い近代的な生産システムの構築を推進します。

広島かき近代化モデル



※HACCP:《hazard analysis critical control point》危害分析重要管理点。NASA(ナサ)(米国航空宇宙局)が宇宙食の衛生管理のために考案した手法で、食品工業やレストランの衛生管理に応用されている。ハセツプ。

(5) 目標数値(現状(H24)→H29(目標)→H32(目標))

項目	H24	H29	H32
かき生産金額	155億円	170億円	170億円

第5章 生産者と消費者・多様な事業者との連携編

1 産消連携について

1)現状 農山漁村地域内の取組が中心

- これまで、農山漁村地域においては、直売施設を域内に設置し、消費者に来てもらうことや、市町、農協等の地産地消活動として、学校給食等に地場産物を供給するなど、地域内の取組が中心でした。
- 今後、過疎・高齢化が一層進行する中、農山漁村地域を活性化させるためには、地域内だけでなく都市部の消費者や他産業との連携・交流を推進するなど地域外も含めた取組を進める必要があります。

2)産消連携の取組の方向性

(1)地域内外での交流・連携を通じた地域活性化を促進

- 生産者と消費者あるいは産地と都市との交流やネットワーク化により、農林水産業の背景や機能などに対する理解を深め、消費者・多様な事業者が広島県の農林水産業を応援する取組を支援します。
- 農山漁村地域に根差し、新たな発想を持ってビジネスを展開する意欲的な人を応援します。

(2)地産地消の促進

- 平成23年に策定された「広島県地産地消促進計画」の趣旨である県内農林水産物の安定的な生産と供給を基本に地産地消を促進します。
- 推進にあたっては、県産の農林水産物等の良さが、一層正しく評価され、積極的に利活用・消費される“地消”を並行して進めるとともに、生産者、事業者、県民などの多様な主体の自発的な取組と連携・協力により、互いに“理解・交流”を深めていくことが重要です。
- このため
 - ① 安全・安心な農林水産物の安定的な生産・供給
 - ② 県内農林水産物等の利活用の促進
 - ③ 生産者、県民等の理解・交流の促進

の3つの視点で関連する施策を総合的かつ計画的に取り組みます。

3) 取組の考え方

(1) 県産農林水産物のファンづくり

- 直売施設連携等により直売施設の魅力向上に努め、安全・安心な農林水産物へのニーズに対応します。
- 社員食堂等での県産農林水産物活用をきっかけとした産地に対する愛着心の醸成等を図ります。
- 食や農林水産業とのふれあいを通じた消費者の理解・関心の増進を図ります。

(2) 都市部や他産業の外部人材等による農山漁村地域の活性化

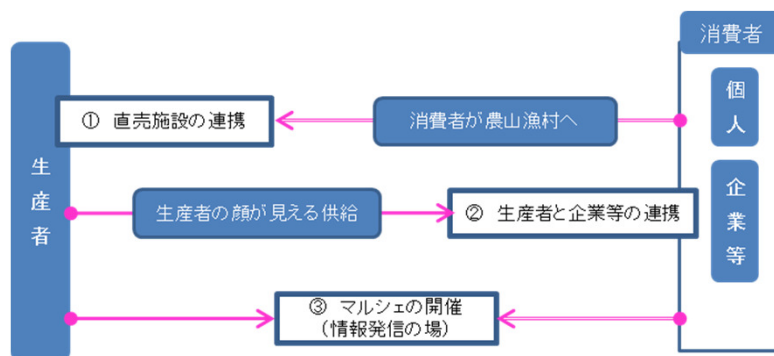
- ビジネス的発想など都市生活者の視点による農山漁村と都市との協働・連携を促進します。

ファンづくりに向けた取組のイメージ

【第1段階】

県産農林水産物の供給を通じたファンづくりのための交流拠点を次のとおり設定します。

- ① 直売施設：生産者側が主体となって、ファンクラブの結成に取り組むなど顧客の囲い込み
- ② 企業、学校(食堂、給食)、病院等の事業所：生産情報や生産者の顔が見える県産品の供給
- ③ マルシェ：都市住民に対して、農山漁村の魅力を発信



【第2段階】

新たな生産者と消費者の交流をコーディネート

⇒ 県産品の供給に加え、生産者と都市住民の新たな交流の場づくりを提案します。

生産者

- ・ 県産品購入をきっかけとした農作業体験、収穫祭、漁業体験などの交流イベント
- ・ 食育推進(こども農業体験等)
- ・ 産地理解促進のためのツアー
- ・ かんきつ産地等での援農受入
- ・ 直売施設連携による都市住民ニーズ(品揃え、宅配、ネット等)への対応

都市住民

- ・ 企業の社員教育(農林漁業体験等)、社員家族による交流イベント
- ・ 個別生産者を巡る産地訪問ツアー
- ・ 援農・ボランティア
- ・ 県産品を使ったレシピ・メニュー開発及び販売
- ・ 食育推進(キッズマーケット等)

2 生産者と多様な事業者との連携による6次産業化の推進

1) 現状と課題

○ 多様な事業者との連携による6次産業化の必要性

- ・ 従来は、農林漁業者自らが加工(2次)・販売(3次)を行う取組と定義されていましたが、こうした取組では、生産規模が零細で設備投資の資金確保が難しく、販売ノウハウに乏しいことから、一部の生産者による限定的な取組となる傾向がありました。
- ・ このため、生産者が連携して生産規模を確保した上で、他産業と連携し、企業の資本力とノウハウを活用した6次産業化の取組をめざす必要があります。
- ・ また、県内には多くの直売施設、レストラン、加工施設、交流拠点施設等が整備され、活用されていますが、その多くがその施設での取組にとどまっています。
- ・ 販売・加工・飲食等の機能を持つ拠点施設が核となり、地域の文化・教育施設やホテル・旅館、病院等と連携することによって、地域ぐるみで発展する可能性を持っています。

2) 6次産業化の取組の方向性

○ 生産者と多様な事業者の連携による推進

- ・ 1次・2次・3次産業の多様な事業者間連携による6次産業化により地域資源をフル活用し、高付加価値化を推進するため、産地と多様な事業者が連携し、農林水産物を起点としたビジネス化を志向する取組を、6次産業化の主要な取組として推進します。

6次産業化の主な取組内容

- ① 「広島県産応援登録制度」による県産品のブランド化
- ② 「県内外での販路拡大」
- ③ 「農林水産物の加工」
- ④ 「直売施設間の連携」
- ⑤ 「実需者との契約取引(キャベツ・レモン等)」
- ⑥ 「農家レストラン、漁師レストラン等」
- ⑦ 「観光」等を推進します。

3) めざす姿

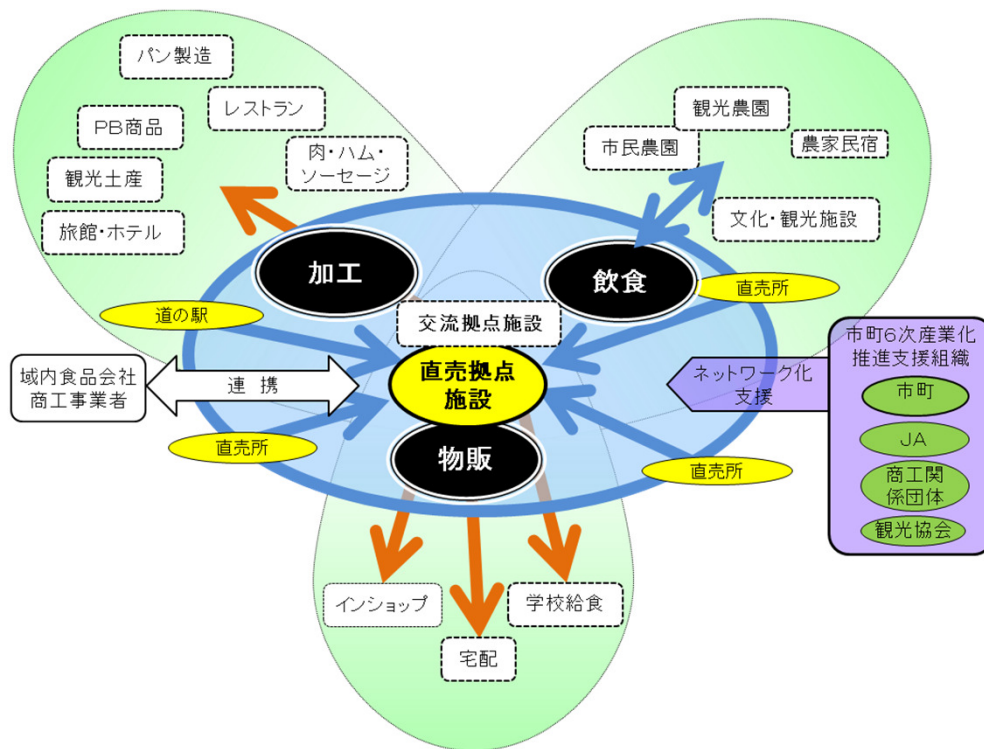
- 農林漁業者等と食品関連産業との連携により、付加価値の高い商品が多数開発され、1次産業の利益が拡大される取組をめざします。
- 市町に存在する直売施設の農林水産物集荷・販売機能を起点としたネットワークを形成することで、飲食・観光等との相乗効果を発揮して、集客力向上をめざします。
- 「直売」「食品製造」「飲食」「観光」等の多様な取組・事業者の連携・融合によって、6次産業化を推進し、雇用・所得の確保、域外からの入込促進をめざします。

4) 取組の考え方

(1) 連携による地域資源のフル活用

○ 交流拠点施設や農林漁業者、飲食、加工等のネットワーク化を支援する組織を市町が設置・運営する取組を進めます。

- ・ 市町における事業者間連携の取組を進めます。(例:連携コーディネーターの養成や派遣等)
- ・ 集荷・分荷・販売・加工・飲食の機能を持つ拠点施設を核としたネットワークによって、地域の潜在能力を活用し、地域の活性化を図ります。
- ・ 広島県地産地消促進計画に基づき、「地産地消」の取組を進めます。



(2) 高付加価値化の取組

○ 担い手と多様な食品加工事業者等が連携した商品化を支援します。

- ・ 県域で、農林漁業者等と食品加工事業者や流通・販売事業者等とのネットワーク化を推進する場を設け、それぞれの持つ技術・ノウハウを活かした商品化、販売促進を進めます。
- ・ パートナー企業等との連携を促進します。
- ・ プロジェクト方式での推進を図ります。
- ・ 経営力の高い担い手農林漁業者を中心に推進します。
- ・ 対象品目は、「県重点品目等」を中心に推進します。

第6章 地域資源の維持編

1 現状と課題認識

農地や農業用水利施設、森林などの地域資源の維持・保全が困難

(1) 農地・農業用水利施設等の地域資源の維持

- 人口減少や高齢化の進行等により、集落機能が低下し、農村コミュニティが失われつつあります。
- 特に過疎化の著しい中山間地域等では、地域資源の保管理上の問題が深刻化しています。
- 農業用水利施設等の老朽化が進んでおり、適時適切な補修や維持管理による機能保全が必要となっています。

(2) 鳥獣被害防止対策

- 集落での「環境改善」、「侵入防止」、「捕獲」による総合的な取組が広く波及・定着していないため、鳥獣被害金額が依然として高止まりの状況となっています。

(3) 多様な森林の整備と保全

- 小規模零細な所有者や境界が不明な森林が多く、合意形成に時間を要し、効率的な森林の施業と適切な森林の保護を行うための森林経営計画の策定が進まない地域があります。
- 依然として整備が必要な人工林や里山林が多く存在しており、またナラ枯れ被害など森林病虫害被害は終息しておらず、公益的機能の低下が懸念される森林を整備・保全する必要があります。
- 県民参加の森づくりを一層推進していくためには、主体的・継続的な森林保全活動を活発化させる必要があります。

2 取り巻く環境

(1) 農地・農業用水利施設等の地域資源の維持

○ 日本型直接支払制度の創設及び法制化(平成26年度～)

- ・ 地域政策として、集落コミュニティによる共同活動により、農地の維持や将来にわたって農業・農村の持つ多面的機能が発揮されることを目的とした日本型直接支払制度が創設、平成26年6月には法制化されました。「農業が有する多面的機能の発揮の促進に関する法律(平成26年6月20日公布)」

(2) 鳥獣被害防止対策

○ 鳥獣保護法の一部改正(平成26年度～)

- ・ 法の目的に鳥獣の管理が加わり、鳥獣の「保護」及び「管理」の定義が規定され、法の題名も「鳥獣の保護及び管理並びに狩猟の適正化に関する法律」に改められました。

(3) 多様な森林の整備と保全

○ ひろしまの森づくり事業の延長(平成24年度～28年度)

- ・ 事業評価委員会による事業成果の検証等を踏まえ、ひろしまの森づくり事業の期間を5年間(H24～H28)延長しました。

3 取組の考え方

1) 農業分野(地域ぐるみの共同活動による資源の保全)

(1) 農地・農業用水利施設等の地域資源の維持

- 日本型直接支払制度などにより集落単位での共同の農業生産活動を支援し、農地の効率的な利用と保全を図り、集落機能の低下を防ぐことにより農村コミュニティの維持を推進します。
- また、これらの農業生産活動を支援することにより、地域資源である農地・農業用水利施設等が維持され、農業・農村の有する多面的機能が今後とも適切に発揮されるとともに、次世代を担う意欲のある農業者へ農地が継承されるよう取り組みます。

(2) 耕作放棄地の活用

- 優良農地の中に散在する耕作放棄地や将来耕作放棄地となる恐れのある農地に対しては、地域資源として集落全体での優良農地と一体的な活用を支援します。

(3) 鳥獣被害対策

- 農村集落の大きな問題の一つであるイノシシ等の鳥獣による農作物の被害を軽減するために、餌付けを防ぐための「環境改善」、効果的な柵の設置と管理を行う「侵入防止」、わな猟等の「捕獲」を総合的に取り組む集落を支援します。
- また、こうした取組を広く波及・定着させるために、指導者を含む推進体制を強化します。
- 被害額の多いかんきつ等については、各地域で行われる栽培講習会などの機会を活用して、生産者に対し鳥獣害対策に関する啓発活動を実施し、鳥獣被害金額の一層の低減を図ります。
- 近年、生息エリアが拡大しているシカについては、関係機関と連携して対策を検討します。
- カワウについては、関係機関と協議し、広域的な被害防止対策について検討します。



資料：農林水産省HP

2) 森林分野(多様な森林の整備と保全)

(1) 森林経営計画に基づく人工林の適正な管理

- 森林経営計画の作成を支援するとともに、計画に基づく間伐を実施し、人工林の適正な管理を推進します。

(2) 公益的機能の低下が懸念される森林の整備

- 手入れ不足の人工林や放置された里山林の整備、森林病虫害等の被害防止対策を実施し、森林の有する公益的機能の維持発揮を図ります。

(3) 地域住民等による自主的・継続的な森林保全活動の推進

- 地域資源保全活用プランに基づく多様な主体による森林保全活動を県内各地へ拡大させ、県民参加の森づくりを推進します。



4 目標数値（現状(H25)→H29(目標)→H32(目標)）

【農業分野】

項目	H25	H29	H32
日本型直接支払制度(ha)	25,363	36,770	43,600
中山間地域等直接支払(ha)	21,709	23,430	24,000
多面的機能支払(ha)	9,104	36,770	43,600
土地改良施設定期診断(箇所)	262	560	800
鳥獣による農作物被害金額(百万円)	477	394	350

【森林分野】

項目	H25	H29	H32
森林経営計画作成面積(ha)	7,069	36,000	60,000
地域資源保全活用プラン実施箇所数累計(箇所)	11	35	50
低コスト林業団地の除間伐面積累計(ha)	7,373	25,000	36,000
手入れ不足の人工林の間伐面積累計(ha)	3,438	7,000	10,000
森林ボランティア活動延べ人数(人)	65,622	74,000	80,000
企業による森林保全活動実施件数(件)	48	58	70

ひろしまの森づくりキャラクター「モーリー」



第7章 食の安全・安心編

1 県民の安全で安心できる食生活の実現

- 県民の安全で安心できる食生活の実現のために、生産者・生産者団体、食品加工・流通・小売事業者、消費者及び行政がそれぞれの役割を果たし、連携して取組を行います。
- 農畜林水産物の生産から消費に至る各段階での食の安全・安心対策を進めていきます。

1)安全・安心を提供する生産体制の強化

- 農薬、肥料、飼料などの生産資材の適正な使用及び流通について推進します。
- 農畜林水産物の安全対策を進めるとともに、家畜防疫体制の強化を図ります。
- 「環境にやさしい農業推進方針」に基づき、土づくりや化学肥料・化学合成農薬の使用を減らし、環境負荷の低減に配慮した環境にやさしい農業を推進するとともに、農産物の信頼性の向上を図るリスク管理手法の導入を進めていきます。

2)食品表示監視指導の強化と消費者の理解促進

- 監視指導を強化し、食品表示等の適正化を推進します。
- 食品事業者等による適正表示に向けたコンプライアンスの取組を支援します。
- 消費者の食の安全・安心に対する理解を促進していきます。

2 具体的な施策

1)安全・安心を提供する生産体制の強化

(1)農産物のリスク管理手法の導入推進

- 産地等でまとまりをもって行うGAP(農業生産工程管理)の導入推進
- 担い手を中心としたトレーサビリティシステムの導入推進

(2)生産資材の適正使用の推進

- 農薬取締法に基づく農薬の適正使用の推進
- 肥料取締法に基づく肥料の登録・届出及び適正な表示の推進
- 動物用・水産用医薬品の品質確保と適正な使用等の推進
- 飼料の品質確保と適正な使用等の推進

(3)環境にやさしい農業の推進

- 「環境にやさしい農業推進方針」に基づくエコファーマー農産物、特別栽培農産物等の拡大推進
- 産地等でまとまりをもって行う「安心！広島ブランド」特別栽培農産物認証等の取得推進
- 有機農業で生産される農産物等の拡大と認証等の取得推進

(4)BSE、口蹄疫、鳥インフルエンザの発生防止

- 牛海綿状脳症対策特別措置法に基づく死亡牛のBSE検査の実施
- 口蹄疫、鳥インフルエンザ等の家畜伝染病の発生予防の推進
- まん延防止措置の迅速かつ的確な実施

(5)貝類安全対策等の推進

- 貝毒安全安心対策の着実な実施
- 赤潮、貝毒等に係る漁場環境の監視

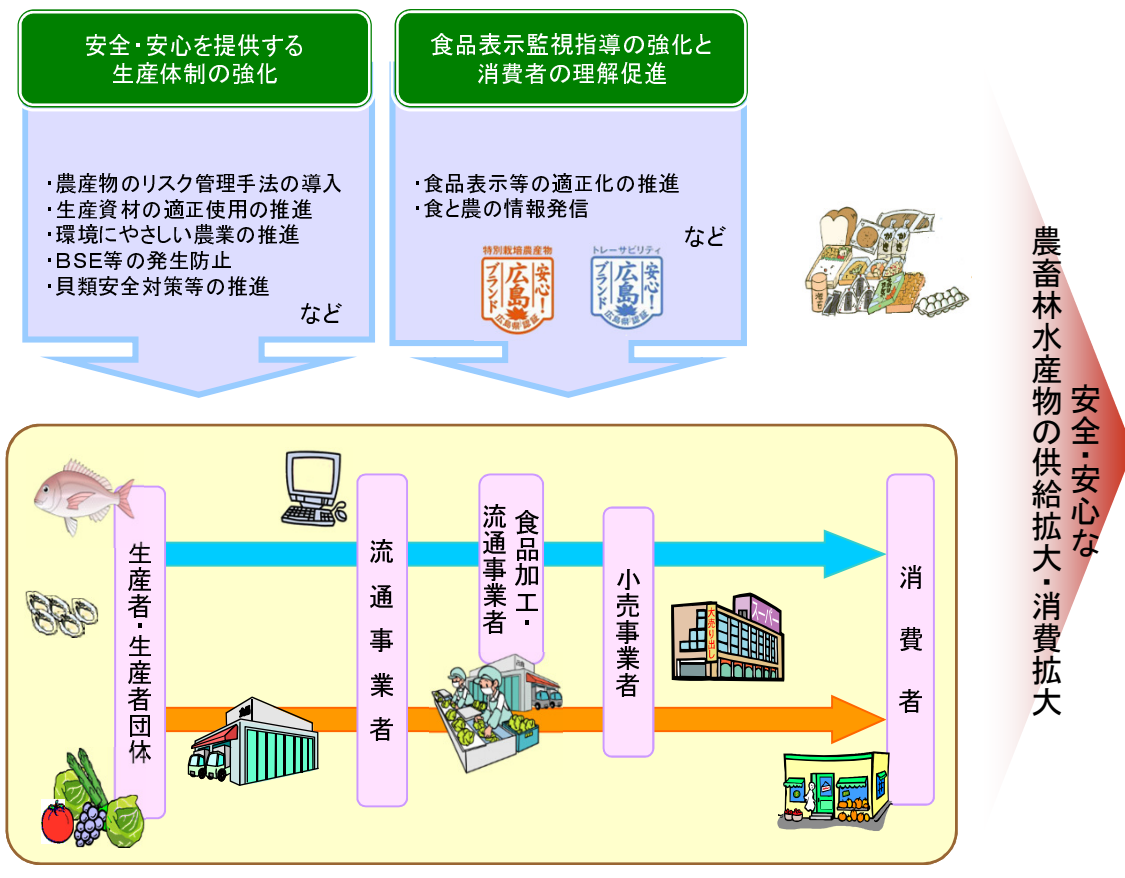
2) 食品表示監視指導の強化と消費者の理解促進

(1) 食品表示等の適正化の推進

- 食品偽装の未然防止のため、食品加工・流通事業者等に対する食品表示の監視指導の強化
- 米トレーサビリティ法に基づく米・米加工品の表示及び流通の適正化の推進
- 食品加工・流通事業者が行う食品表示自主チェックの取組支援等の推進

(2) 食と農の情報発信

- 「安心！広島ブランド」認証の農畜林水産物のPR
- 県産農畜林水産物の認知向上のため、ホームページや広報紙等を活用したPR
- BSE、貝毒等の検査結果や関係法令に基づく調査結果等のホームページ等による情報提供
- 食品表示の基準や仕組み等についての正しい知識の普及啓発



第8章 農山漁村地域の暮らしの安全・安心の確保編

1 現状と課題認識

1) 農山漁村地域の防災・減災

- 近年、異常気象による局地的な豪雨の頻発、台風の大型化、高潮、大規模地震や農業用水利施設等の老朽化による機能低下などにより、農山漁村地域が被害を受けるリスクが高まっています。
- 農業者の高齢化や減少による維持管理体制の低下が危惧されています。
- 適切な維持管理、改修や整備が必要となっています。

2) 生活雑排水の適正な処理による水質保全

- 人口減少、過疎化による地域の変化や污水处理施設の老朽化の進行などにより、適切な維持・管理に係るコストの増大が懸念されます。

2 取り巻く環境

1) 農山漁村地域の防災・減災

(1) 国土強靱化基本法(平成25年度)

- 東日本大震災の教訓を踏まえ、事前防災・減災、迅速な復旧・復興につながる施策を展開し、大規模自然災害から国民を守ることを理念とした「強くしなやかな国民生活の実現を図るための防災・減災等に資する国土強靱化基本法」が施行されました。

(2) 広島沿岸海岸保全基本計画の見直し(平成26年度)

- 近年の大型台風による高潮被害や東日本大震災を踏まえ、今後発生が想定されている南海トラフや瀬戸内海域の活断層等を震源とする地震及び津波への対応に向け基本計画が変更されました。

2) 生活雑排水の適正な処理による水質保全

○ 広島県污水適正処理構想の見直し(平成26年度)

- ・ 自治体の財政状況、人口減少、過疎化などの社会情勢の変化や処理水量の減少による処理施設の稼働率低下、污水处理施設の老朽化の進行などの管理上の課題に対応するため、見直しが行われました。

3 取組の考え方

1) 農山漁村地域の防災・減災

(1) 既存施設の維持管理体制の強化

- 農業用水利施設等の管理者による維持管理・保全管理の実施や地域ぐるみでの減災意識の醸成など、被害の発生を低減させる減災対策を行うことにより、農山漁村地域の暮らしの安全・安心を確保します。

(2) 農業用水利施設等の改修・整備

- 老朽ため池の整備、海岸保全施設の整備、地すべり防止対策や治山施設の整備などにより、農山漁村地域の防災機能を高め、農林水産業を支える地域の安全・安心を確立します。
- また、災害リスクや地域の状況等に応じて、ハザードマップの作成などのソフト対策と施設整備などのハード対策を適切に組み合わせて効果的に取り組みます。

① 老朽ため池

- ・ 平成22・23年度に、貯水量1,000m³以上の4,357箇所で開催した「ため池緊急点検調査」を踏まえ、老朽度や影響度に応じた対策を実施します。
- ・ また、重要度の高いため池から耐震診断を順次実施します。
- ・ これらの結果を受け、適切なハード対策やハザードマップの作成などのソフト対策に取り組みます。

② 海岸保全施設

- ・ 波浪・高潮による背後集落や背後農地への被害防止のため、広島沿岸海岸保全基本計画に基づき、適切な対策に取り組みます。

③ 農道施設

- ・ 今後発生が想定される南海トラフ地震による甚大な被害も踏まえ、渡海橋の現状把握や耐震診断などを実施し、重要度の高いものから保全対策に取り組みます。

④ 治山施設

- ・ 山地災害を防止するため、治山施設の整備に取り組みます。
- ・ 既存の治山施設について、一斉点検を行い、その結果を踏まえ、適切な維持管理、改修及び新たな治山施設の整備に取り組みます。
- ・ 山地災害危険地区の情報を市町に提供するなど、ハザードマップの作成を支援します。

2) 生活雑排水の適正な処理による水質保全

○ 集落排水施設の整備及び機能保全

- ・ 社会情勢の変化に対応し、持続可能な運営に対応していくため、処理コストの低減や安定的な施設管理の実施を進め、農山漁村地域の生活雑排水の適正処理と水質保全を行います。
- ・ また、汚水処理施設の機能診断及び保全対策を実施し、機能維持を支援します。

4 目標数値（現状(H25)→H29(目標)→H32(目標)）

項目		H25	H29	H32
防災減災対策	老朽ため池対策箇所数(箇所)	1,091	1,490	1,790
	農地海岸保全施設整備延長(km)	56	57	58
	漁港海岸保全施設整備延長(km)	60	63	65
生活環境対策	集落排水処理計画人口(人)	60,130	63,910	66,000
	集落排水施設機能診断(施設)	19	48	64