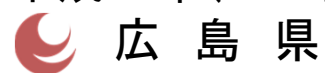


2020広島県農林水産業チャレンジプラン

アクションプログラム追加版

平成28年度～29年度

平成28年(2016)3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追加版

目次

1	アクションプログラムの施策構成	<u>1</u>
2	農業編における追加項目について	<u>2</u>
3	ほうれんそう22億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	<u>3</u>
4	トマト34億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	<u>7</u>
5	ねぎ等45億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画	<u>11</u>
6	担い手への農地集積22,000haの実現に向けた進め方	<u>16</u>
7	次代の人材育成に向けた進め方	<u>20</u>

1 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

3年間の集中的取組

- 大規模農業団地の推進
- キャベツ16億円産地
- アスパラガス10億円産地
- レモン22億円産地
- 競争力のある米づくり

H28年度追加項目

- ほうれんそう22億円産地
- トマト34億円産地
- ねぎ等45億円産地
- 農地集積22,000haの進め方
- 次代の人材育成の進め方

- 広島県産和牛の生産拡大と畜産物の販売力強化

- 競争力のある県産材の供給体制の構築

- 瀬戸内水産資源の増大と次世代の担い手育成
- かき生産体制の近代化

農業	県産農産物のシェア拡大 ～販売戦略に基づいた産地形成～
	担い手への農地集積の促進と次世代 につなぐ農地の維持・管理 ～持続的な農業生産活動が可能となる 農地の利用～
	地域農業をけん引する 経営力の高い担い手の育成 ～経営力の高い担い手の育成と 新規就農者の確保・育成～
畜産業	和牛産地の再構築と 市場競争力の強化 ～繁殖経営体の育成、肥育経営体の規模拡大、 ブランド定着化～
	酪農・養豚・養鶏における経営力と 販売力の強化 ～和牛受精卵の活用、販売支援～
林業	県産材の需要拡大 ～県産材が売れるターゲットの設定～
	効率的な流通・加工体制の構築 ～協定取引の拡大、加工施設の安定稼働～
	安定的な木材生産体制の構築 ～木材生産拡大、林業事業体の育成～
	資源循環利用による 持続的な林業経営の確立 ～循環利用可能な仕組みづくり～
水産業	特色ある瀬戸内の地魚のブランド化と 高収益漁業の確立 ～ニーズの高い魚種の資源増大と販売戦略～
	担い手の育成と経営力の強化 ～操業形態の経営モデルに基づく担い手の育成～
	かきの生産体制の構造改革 ～生産・加工の共同化、施設の近代化～

生産者と消費者・多様な事業者との連携

食の安全・安心

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

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

第1章 農業編

2 農業編における追加項目について

1) ほうれんそう、トマト、ねぎ等の事業計画の追加

- 「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、平成27年度から29年度までを実施期間(第I期)とするアクションプログラムを平成26年11月に策定し、経営体の組織強化や規模拡大による県産農産物のシェア拡大を目指すとともに、次代の担い手の確保・育成に取り組むこととしています。
- 具体的な事業計画については、県域での販売や生産が先行しているキャベツ、アスパラガス、レモン、米の4品目を策定し、販売戦略、流通体制及び生産体制の考え方を明確にした上で、集中的な推進を図っているところです。
- 平成32年度の農業産出額目標として、野菜300億円、果樹160億円、米234億円、花き34億円、その他6億円の合計734億円を設定しており、野菜については、キャベツ、アスパラガス以外の重点品目についても生産拡大を図る必要があるため、ほうれんそう、トマト、ねぎ等(青ねぎ、白ねぎ、わけぎ)の事業計画を新たに策定し、販売戦略に基づく産地形成を加速させます。

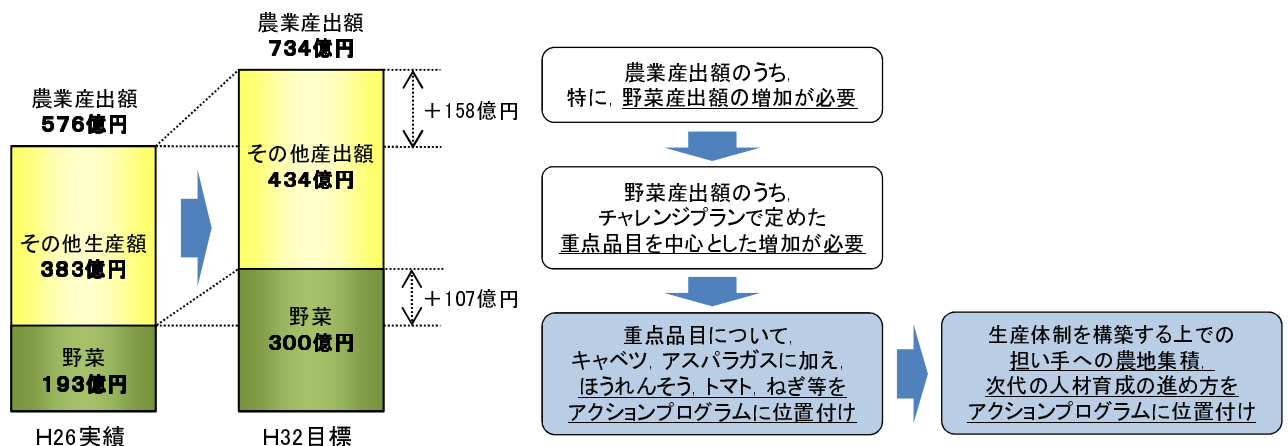
2) 担い手への農地集積の進め方

- アクションプログラム12ページの「4)生産計画に基づいた農地の活用」については、大規模農業団地を核とした産地形成や個々の経営体の規模拡大を図るため、農地中間管理事業を活用して担い手への農地集積を進めることとしています。
- そこで、(1)産地育成・強化、(2)認定農業者・新規就農者等、(3)集落法人設立・規模拡大の3つの視点において農地集積の手法を明確にし、大規模農業団地の整備や後継者のいない農地の活用などにより、担い手と農地のマッチングを進めます。

3) 次代の人材育成の進め方

- アクションプログラム18ページの「6)新規就農者の確保・育成」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と就農後の早期経営安定化に向け、産地の核となる担い手やJA等が中心となって新規就農者を育てる仕組みを支援することとしています。
- そこで、(1)法人による雇用就農、(2)産地による独立就農の2つの手法により、独立に必要な生産技術・経営スキルの習得や農地・資金の確保ができるよう、雇用就農者の人材育成を担うインキュベーション法人[※]の育成や模擬経営を取り入れた実践型研修の充実に取り組めます。
※インキュベーション法人:就農希望者を雇用し、栽培技術に加え、経営ノウハウの習得ができるよう指導し、最終的には、研修生の独立就農等を支援する経営体

【農業産出額の目標達成に向けた追加項目の位置付け】




3 ほうれんそう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

「ほうれんそう22億円産地」を実現するため、経営発展意欲の高い法人等の規模拡大を推進するとともに、生産拡大を計画している産地での新たな担い手育成に重点的に取り組み、産地間連携によって契約取引の供給体制を構築し、販売力の強化を図ります。

2) 達成すべき状態と目標数値

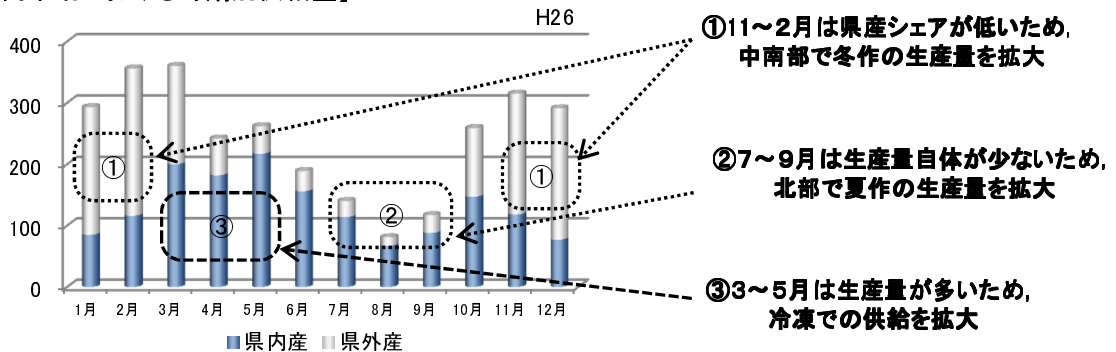
		めざす状態	H27	H28	H29	
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> 冬と夏の生産量を拡大し、産地間連携による契約取引を中心に、販売量が1,712tから2,550tに増加している 市場出荷 H26: 1,578t⇒H29: 1,800t 契約取引 H25: 134t⇒H29: 750t 	<ul style="list-style-type: none"> 市場出荷 1,578t → 1,600t 契約取引 134t → 220t 	<ul style="list-style-type: none"> 市場出荷 1,700t 契約取引 470t 	<ul style="list-style-type: none"> 市場出荷 1,800t 契約取引 750t 	
	流通	<ul style="list-style-type: none"> 県内の産地が連携して効率的な流通ルートを形成し、産地間で出荷調整が行われている 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな流通のあり方について検討が行われている 	<ul style="list-style-type: none"> 流通ルートと出荷先の分析により、改善の取組が開始している 		
	生産	<ul style="list-style-type: none"> 経営発展を目指す経営体が、新たな担い手を継続的に育成しつつ、自らも経営発展を図っている 担い手育成の重点地区にJAや市町の実践型研修施設が整備され、新規就農者が安定的に確保・育成されている 小松菜などからほうれんそうへの転換や周年栽培の取組が進み、11～2月の供給量が250t、7～9月の供給量が150t増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 経営発展を目指す経営体の候補が決定している 研修生を受け入れている産地の中で、実践型研修施設の拡充等が検討されている 11～2月の供給量が50t、7～9月の供給量が30t増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 経営発展を目指す経営体の規模拡大が開始している 実践型研修施設の整備地区が決定している 11～2月の供給量が150t、7～9月の供給量が80t増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 経営発展を目指す経営体を核として産地拡大や産地間連携に取り組んでいる 実践型研修施設が整備され、安定的に研修生を受け入れている 11～2月の供給量が250t、7～9月の供給量が150t増加している 	
目標数値	目標項目		現状(H26)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)		196	230	260	290
	販売量(t)		1,712	1,820	2,170	2,550
	販売額(億円)		9.5	10	12	14
単位面積当たり販売額(万円/10a)		48	44	46	48	

3) ほうれんそう22億円産地計画

(1) 販売戦略

- 県産ほうれんそうの99%が県内向けに出荷され、県内市場への供給率は54%を占めていますが、11～2月(冬)の供給率が30%前後と低く、7～9月(夏)も供給量が少ない状況です。
- 全体生産量1,712tのうち、100t以上の生産があるJAは広島市、庄原、福山市ですが、加工業務用のニーズが高まっているにもかかわらず、産地単独では周年栽培が難しく、契約取引量が全体の8%に留まっており、価格変動を受けやすい市場出荷が中心となっています。
- そこで、中南部での冬作と北部での夏作の生産量を拡大して周年供給できる体制を構築するとともに、北部から南部の生産者が連携して新たな販売先を確保し、生食用に加えて業務用の増産、冷凍貯蔵による品薄時への対応などにより、契約取引の拡大を図ります。

【県内市場における時期別供給量】



【主要な供給先】

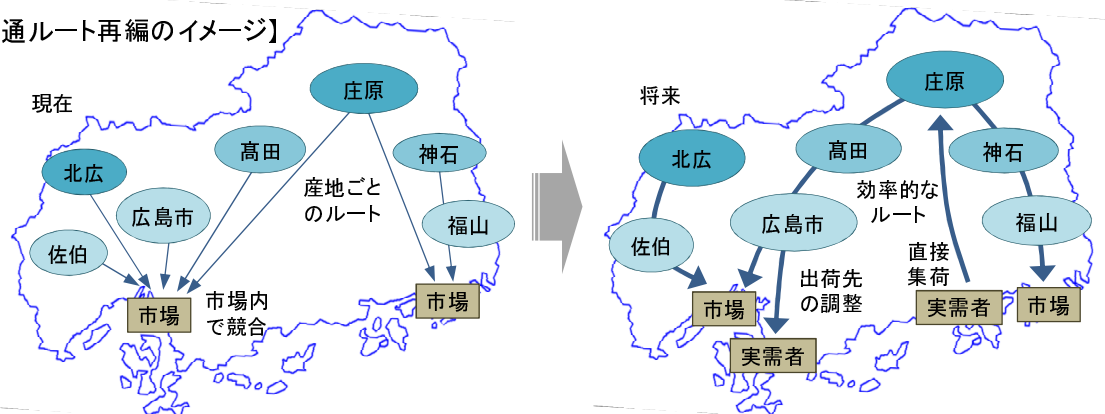
	H26	H29	H32
市場出荷	1,578t	→ 1,800t	→ 2,000t
契約取引	134t	→ 750t	→ 2,000t
合計	1,712t	→ 2,550t	→ 4,000t

産地間連携により契約取引を拡大

(2) 流通体制

- 現状では、各産地からそれぞれのルートで県内の市場に輸送されており、その大部分は広島市と福山市に集中しているにもかかわらず、出荷先の住み分け等、産地間競合への対策がなされていません。
- 今後は、北部から南部の産地が連携して広島市・福山市の市場や実需者に安定供給できるよう、産地間で出荷調整を行うとともに、効率的な流通ルートの形成や、実需者による直接集荷などを進めていきます。

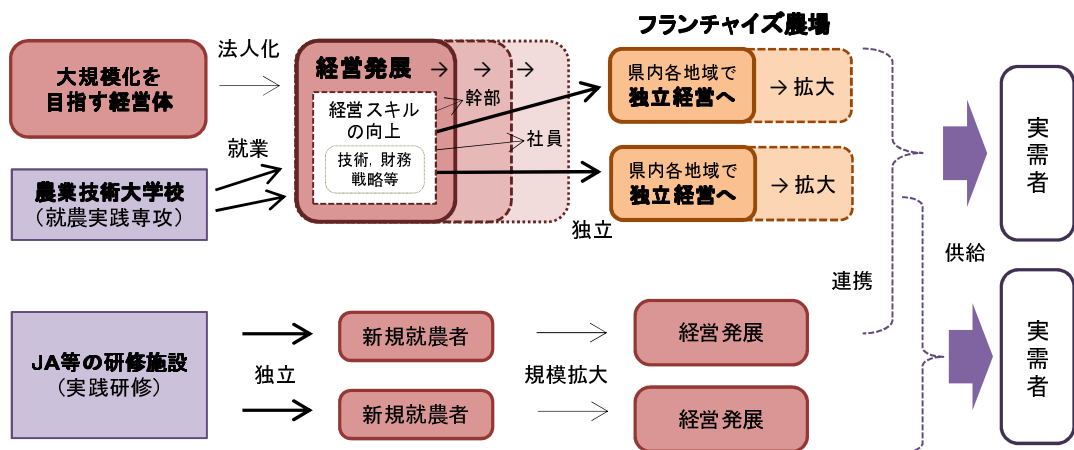
【流通ルート再編のイメージ】



(3) 生産体制

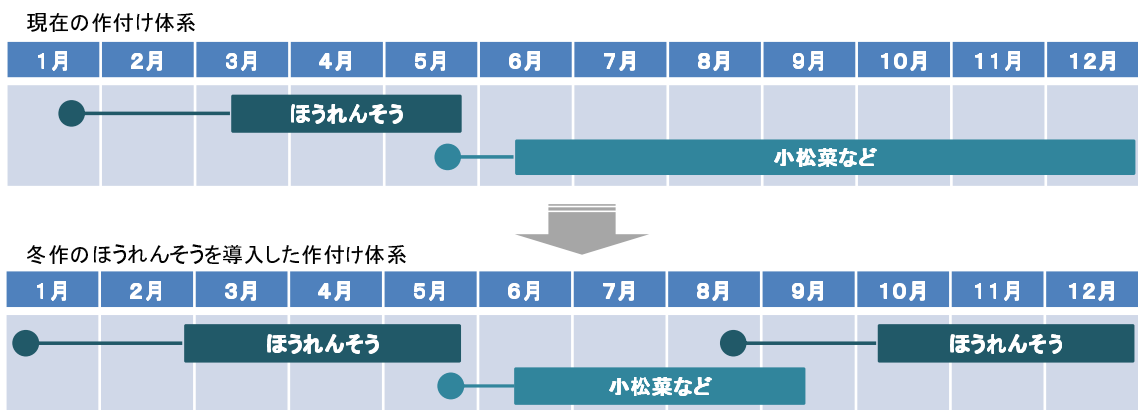
- 現在は、市町単位で就農希望者を受け入れ、1～2年間の研修を行い、数十aの規模で独立就農する仕組みにより産地拡大を図っており、一部では市町を越えた広域の取組も始まっています。
- また、既存生産者の中には、雇用を主体とした大規模化や生産者同士の連携により、大型の実需者との契約取引を拡大する動きも出てきています。
- 新たな担い手の確保・育成対策については、JAや市町等の研修施設の充実を図り、経営マインドの高い新規就農者を育成するとともに、就農後も計画的に経営発展できる条件整備などを支援します。
- 大規模化を目指す経営体については、雇用の拡大による経営発展を推進するとともに、雇用された社員が独立してフランチャイズ農場となり、これらの農場や各産地の担い手が連携して実需者に安定供給できる仕組みの構築を目指します。

【大規模化を目指す経営体と新たな担い手育成のイメージ】



- 県内の生産者の多くは、ほうれんそうと他の野菜(小松菜など)を組み合わせる栽培しているケースが多くありますが、需給バランスに配慮した作付け体系への転換を図るため、冬や夏のほうれんそうの作付けを推進します。
- また、作付け回転数の増加や周年供給に近い作付けが可能な栽培技術の導入に加え、業務用栽培の拡大に向けた機械化体系や貯蔵施設などの導入を推進します。

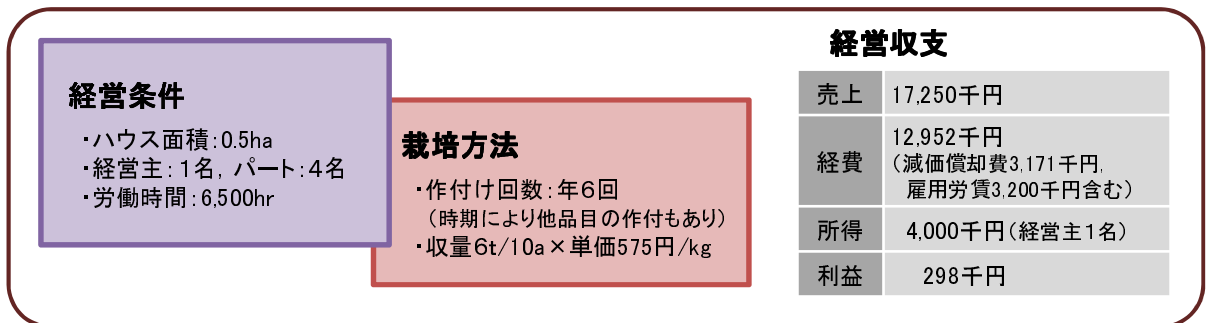
【作付け体系の転換(中南部の例)】



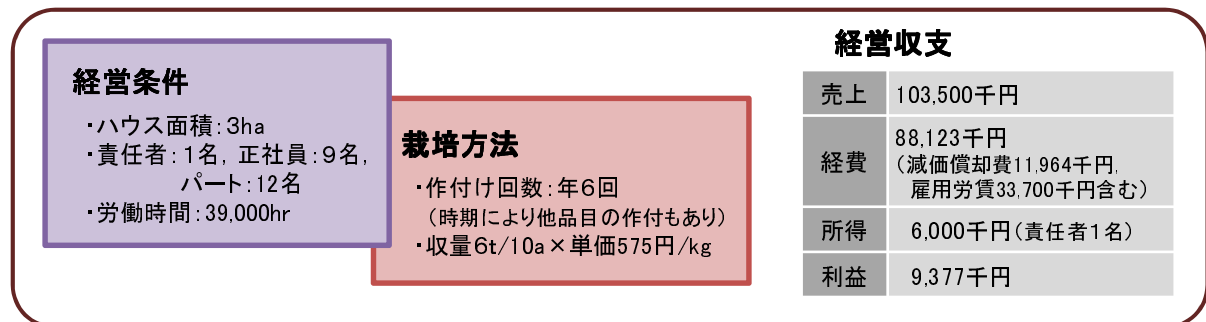
(4) 事業モデル(例)

- ほうれんそうの生産出荷工程のうち、軽労働の収穫・調整作業が全体の80%を占めるため、女性や高齢者の雇用を積極的に活用した経営を推進します。
- 経営のスタート段階では、パート雇用を導入した0.5ha規模の経営を目指すこととし、内部留保を蓄積して再投資による規模拡大を行うなど、正社員の雇用が可能な法人経営体の育成を推進します。
- この規模拡大が更に進み、最終的には正社員の独立と新たな正社員の確保が継続的に繰り返される3ha規模の法人経営体の育成を目指します。

【個別経営型(50a)からスタート】



【企業経営型(3ha)を目標】



(5) 目標数値(現状(H26)→H29(目標)→H32(目標))


項目		H26	H29	H32
栽培面積	(ha)	196	290	430
販売量	(t)	1,712	2,550	4,000
販売額	(億円)	9.5	14	22
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	48	48	51

4 トマト34億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

「トマト34億円産地」を実現するため、生産拡大を計画している産地での新たな担い手育成に重点的に取り組むとともに、経営発展を目指す法人等の規模拡大を推進し、特色あるブランドや生産量アップによる販売戦略により、契約取引を中心に産地の拡大を図ります。

2) 達成すべき状態と目標数値

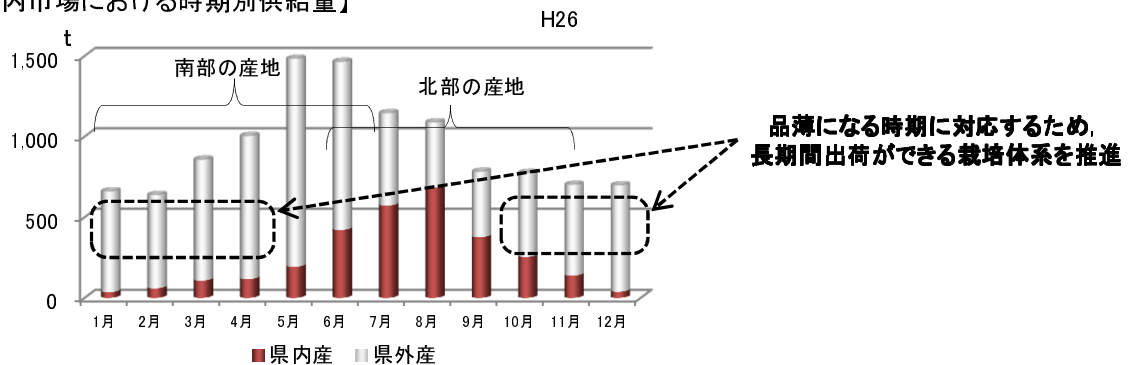
		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> 現在の販売先を確保しつつ、量販店等との契約取引が拡大し、販売量が6,365tから7,370tに増加している 県内市場 H26: 2,492t⇒H29: 2,570t 県外市場 H26: 355t⇒H29: 450t 契約取引 H26: 3,518t⇒H29: 4,350t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 2,492t → 2,530t 県外市場 355t → 390t 契約取引 3,518t → 3,680t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 2,550t 県外市場 410t 契約取引 3,840t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 2,570t 県外市場 450t 契約取引 4,350t
	流通	<ul style="list-style-type: none"> 個別経営体の選果・箱詰め作業が分業化され、省力化と規模拡大が図られている 	<ul style="list-style-type: none"> 各産地で共同選果場のあり方や整備計画が検討されている 	<ul style="list-style-type: none"> 共同選果場の整備をはじめ、各産地に適した選果・箱詰め作業への移行が開始している 	
	生産	<ul style="list-style-type: none"> 担い手育成の重点地区にJAや市町の実践型研修施設が整備され、新規就農者が安定的に確保・育成されている 経営発展を目指す法人経営体が規模拡大するための準備(農地、人材、資金など)が整っている 夏秋トマトを対象に、新規就農者でも高収量を確保できる栽培システムの技術開発に取り組んでいる 	<ul style="list-style-type: none"> 実践型研修施設の候補地区が決定し、研修生を募集している 経営発展を目指す法人経営体の候補が決定している 技術開発の内容が決定し、研究実施の準備が整っている 	<ul style="list-style-type: none"> 実践型研修施設の整備とともに、研修を開始している 法人経営体の規模拡大に必要な農地、人材の確保に向けた検討を開始している 技術開発の研究を開始し、データの収集と実証試験を行っている 	<ul style="list-style-type: none"> 模擬経営を含めた実践型研修施設での研修が行われている 法人経営体の規模拡大に必要な施設整備の計画を立てている 栽培システムの技術開発と実証試験を行っている
目標数値	目標項目	現状(H26)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)	50	51	52	56
	販売量(t)	6,365	6,600	6,800	7,370
	販売額(億円)	20.9	24	24.8	27
	単位面積当たり販売額(万円/10a)	418	471	477	481

3) トマト34億円産地計画

(1) 販売戦略

- トマトの消費量はイタリア料理人気や健康志向により増加しており、糖度を追求したフルーツトマトや食べ切りサイズの中玉やミニトマトなどアイテムも多様化し、年間を通じて安定した需要があります。
- 県産トマトの94%が県内向けに出荷されており、県内市場への県産供給率は27%で、冬～春は南部、夏～秋は北部で生産され、大型の参入企業では長期間出荷による契約取引中心の販売を行っています。
- 各産地で技術の蓄積やブランドの浸透があるため、現在の販売先を確保しつつ、生産量の増加や出荷時期の拡大を前面に出した量販店等との契約取引を推進し、販売力の強化を図ります。

【県内市場における時期別供給量】



【主要な供給先】

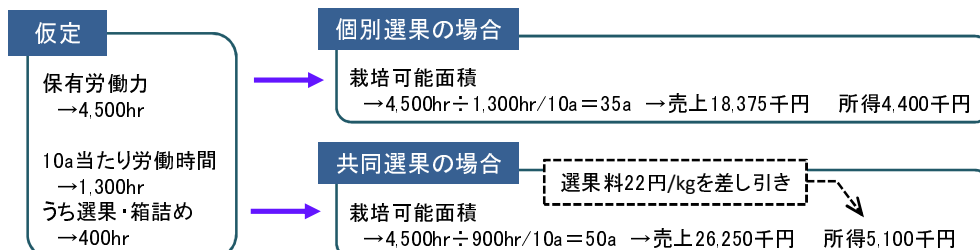
	H26	H29	H32
県内市場	2,492t	2,570t	2,700t
県外市場	355t	450t	600t
契約取引	3,518t	4,350t	6,000t
合計	6,365t	7,370t	9,300t

量販店等との契約取引を中心に産地を拡大

(2) 流通体制

- 現状は4kgダンボールでの出荷が中心で、共同選果場を整備している産地もありますが、多くの産地では個別に選果・箱詰めし、集荷場から市場に輸送されています。
また、参入企業の契約取引では、自社でパック詰め等まで行い、直接量販店等に輸送されています。
- 選果・箱詰めについては、トマト栽培の作業時間の約30%を占めていることから、個別経営体では経営規模とコストを考慮した上で、分業化(共同選果)により栽培面積の拡大を図ることが有効です。
また、産地の栽培面積拡大に対応した計画的な共同選果場の拡充を推進します。
- 契約取引を拡大するため、量販店や外食・中食等のニーズを収集し、新たな品種や栽培方法へのチャレンジを推進します。

【選果コストと栽培面積拡大の考え方】



(3) 生産体制

- 県内には、50a程度までの個別経営体や、1ha以上の法人経営体を中心に、数ha規模(1.0～9.6ha)の産地が10か所あり、各産地において、担い手の確保や経営発展による面積拡大、栽培技術改善による収量向上に取り組んでいます。
- 担い手の確保・育成については、産地の栽培方式を基にした経営モデルにより、新規就農や企業経営を定着させる取組を推進します。
- 栽培技術については、夏秋トマト産地を対象に新規就農者でも高収量を確保できる栽培システムの技術開発を試験研究機関が中心となって進めるとともに、長期間出荷ができる養液栽培を法人経営体に推進します。

【タイプ①】 雨よけや保温目的のパイプハウスにより、3～4ヶ月収穫を行うタイプ

現状

- ・初期投資が小さく、個別経営体を中心となって産地を形成

今後

- ・JAや市町等の研修制度の充実を図り、新規就農者を継続的に確保するとともに、規模拡大を推進

【タイプ②】 耐雪・耐風型のハウスにより、5～6ヶ月収穫を行うタイプ

現状

- ・初期投資は大きいが高収益性も高く、個別経営体に加えて法人経営体も産地の中心を担っている

今後

- ・資金確保と経営スキル習得(マネジメント力、戦略的思考力など)が求められるため、これらを確保できる模擬経営を含めた実践型研修の導入や、法人経営体への就業を推進

【タイプ③】 高度な環境制御が可能な温室により、8～10ヶ月収穫を行うタイプ

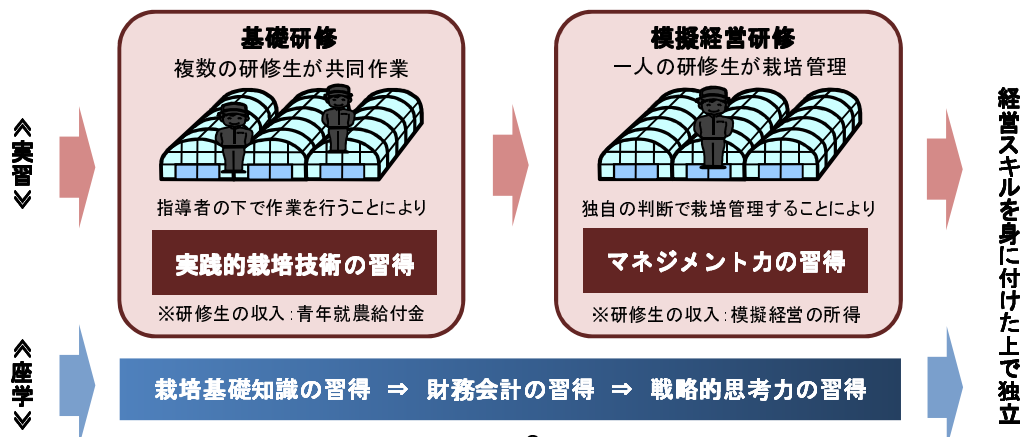
現状

- ・初期投資がかなり高額となるため、資金力を持つ法人経営体が独自に安定供給体制を確立している

今後

- ・法人経営体が大規模な農地と雇用人材を確保し、ha単位で参入又は規模拡大する取組を推進
- ・また、雇用者の人材育成を行い、新たな経営者育成などにつながる取組を推進

【タイプ②】の模擬経営を含めた実践型研修体系のイメージ】



(4) 事業モデル(例)

- 経営規模については、1名の栽培責任者が効率的に管理できる規模が50a程度であることから、個別経営体では1ha程度までの規模拡大を推進し、それ以上の規模では資金や雇用確保の面から法人経営体が望ましいと考えられます。
- 栽培方法については、これまで築き上げてきたブランドがある産地については、立地条件に適した経営リスクの少ない栽培技術により、収量や品質向上の取組を推進します。
- 一方、企業経営を目指す法人経営体については、軒高施設での養液栽培を基本に、高度な環境制御技術を導入した長期多収生産の栽培方法を推進します。

【個別経営体型(土耕栽培)】

経営条件 ・ハウス面積:0.5ha ・経営主:1名,パート:2名 ・労働時間:4,245hr ・共同選果場へ持ち込み	栽培方法 ・ビニールハウス ・夏秋 or 冬春出荷 ・収量15t/10a×単価350円/kg	経営収支	
		売上	26,250千円
		経費	20,943千円 (減価償却費4,926千円, 雇用労賃1,796千円含む)
		所得	5,000千円(経営主1名)
		利益	307千円

【企業経営型(養液栽培)】

経営条件 ・施設面積:2ha ・責任者:4名,パート:35名 ・労働時間:40,000 hr ・自社パッケージ	栽培方法 ・軒高ガラス施設 ・周年出荷 ・収量30t/10a×単価500円/kg	経営収支	
		売上	300,000千円
		経費	275,000千円 (減価償却費50,000千円, 雇用労賃25,000千円含む)
		所得	20,000千円(責任者1名)
		利益	5,000千円

(5) 目標数値(現状(H26)→H29(目標)→H32(目標))


項目		H26	H29	H32
栽培面積	(ha)	50	56	70
販売量	(t)	6,365	7,370	9,300
販売額	(億円)	20.9	27	34
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	418	481	486

5 ねぎ等45億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

「ねぎ等45億円産地」を実現するため、青ねぎ、わけぎの生産拡大を計画している産地での新たな担い手育成に取り組むとともに、集落法人等に土地利用型の白ねぎの導入・拡大を推進し、生産・流通の効率化を図りつつ、需要に対応した供給体制を構築します。

2) 達成すべき状態と目標数値

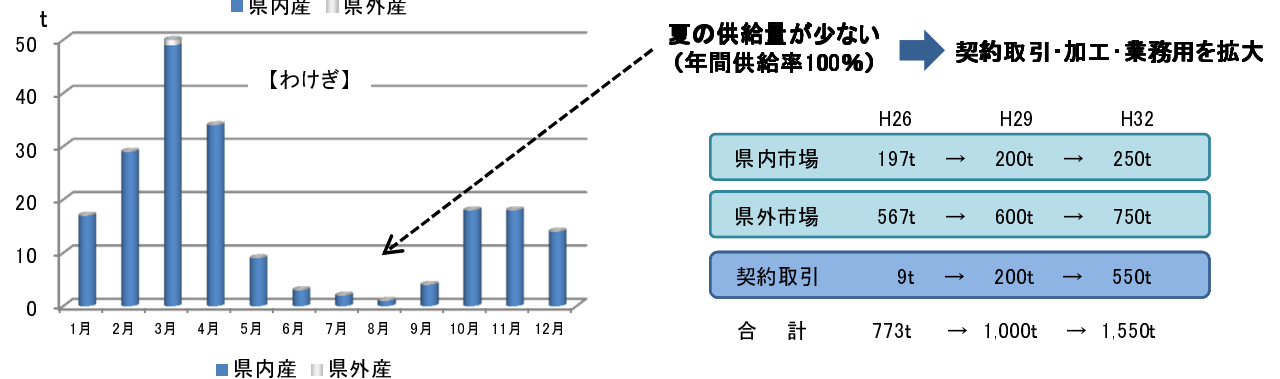
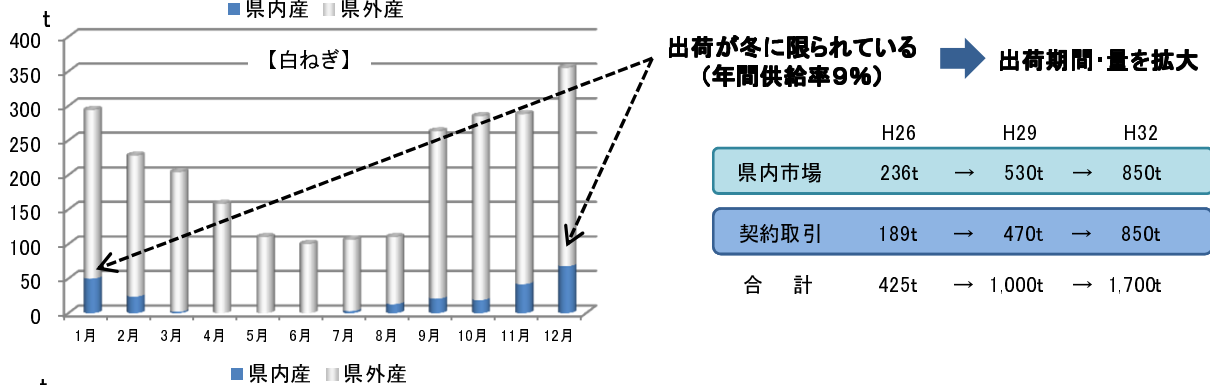
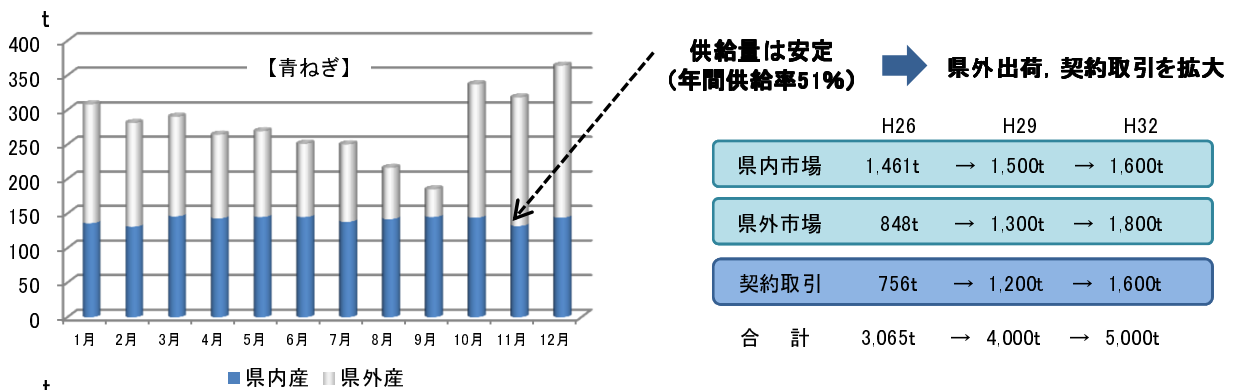
		めざす状態	H27	H28	H29	
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> 青ねぎ、わけぎは県外向けを中心に、白ねぎは県内向けを中心に契約取引が拡大し、販売量が4,263tから6,000tに増加している 県内市場 H26: 1,894t⇒H29: 2,230t 県外市場 H26: 1,415t⇒H29: 1,900t 契約取引 H26: 954t⇒H29: 1,870t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 1,894t → 1,950t 県外市場 1,415t → 1,500t 契約取引 954t → 1,050t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 2,100t 県外市場 1,700t 契約取引 1,450t 	<ul style="list-style-type: none"> 県内市場 2,230t 県外市場 1,900t 契約取引 1,870t 	
	流通	<ul style="list-style-type: none"> 白ねぎについて、出荷調製の効率化の取組が拡大している 	<ul style="list-style-type: none"> 白ねぎの効率的な出荷調製のあり方を検討している 	<ul style="list-style-type: none"> 白ねぎの出荷調製の効率化の取組が開始している 		
	生産	<ul style="list-style-type: none"> 青ねぎ: 担い手育成の重点地区で、核となる経営体を中心に新規就農者が安定的に確保・育成されている 白ねぎ: 集落法人等への導入・拡大が進み、栽培面積が40haから58ha、平均単収が1.1t/10aから1.7t/10a、販売量が425tから1,000tに増加している わけぎ: ウイルスフリー種球の増殖により、栽培面積が65haから75ha、平均単収が1.2t/10aから1.3t/10a、販売量が773tから1,000t/10aに増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 核となる経営体を中心に担い手育成の計画が検討されている 栽培面積が45ha、平均単収が1.2t/10a、販売量が550tに増加している 栽培面積が67ha、平均単収が1.2t/10a、販売量が800tに増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 重点地区で新規就農者が決定している 栽培面積が52ha、平均単収が1.4t/10a、販売量が750tに増加している 栽培面積が70ha、平均単収が1.3t/10a、販売量が880tに増加している 	<ul style="list-style-type: none"> 重点地区で新規就農者の確保・育成が継続されている 栽培面積が58ha、平均単収が1.7t/10a、販売量が1,000tに増加している 栽培面積が75ha、平均単収が1.3t/10a、販売量が1,000tに増加している 	
目標数値	目標項目		現状(H26)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)		310	315	340	365
	販売量(t)		4,263	4,500	5,250	6,000
	販売額(億円)		23.9	25	29	33
単位面積当たり販売額(万円/10a)		77	79	85	90	

3)ねぎ等45億円産地計画

(1)販売戦略

- 青ねぎは、県内市場向けが全体の約1/2、県外市場向けが約1/4、契約取引が約1/4となっており、周年栽培が可能なることから年間を通じて供給量は安定しています。
生産量拡大に取り組む産地では、計画生産を前提とした販路拡大に取り組み、県外市場向けや加工・業務用の契約取引を中心に販売力の強化を図ります。
- 白ねぎは、県中北部の集落法人等を中心に作付が増加しているものの、県内市場への供給率は9%と低く、出荷時期も11～1月に集中している状況です。
このため、作付け地域を拡大し、県域での販売体制により、契約取引を含めて7～2月の供給量の拡大を図ります。
- わけぎは、生産量が日本一で、県内市場では県産が100%を占め、その約3倍の量を県外市場に出荷していますが、6～8月の供給量が少なく、また、10年前に比べると生産量は半減しています。
このため、現在の販売先を中心に、夏作の拡大と併せて契約取引や加工・業務用の増加を図ります。

【県内市場における時期別供給量(H26)と主要な供給先】



(2) 流通体制

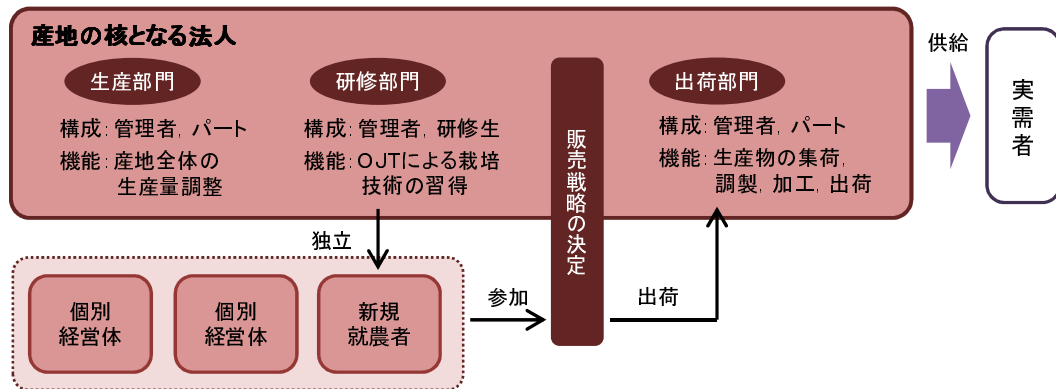
- 青ねぎは、産地内の核となる法人経営体が共同出荷調製施設や業務用カット工場を運営し、生産者の作業の省力化や品質管理を図るとともに、出荷量の調整や実需者への直送にも取り組んでいる事例があり、こうした流通体制を引き続き推進します。
- 白ねぎは、大部分が生産者単位で根切り、皮剥ぎ、結束の機械を揃えて出荷調製し、JAに集荷して実需者に輸送されていますが、機械の共同利用や調製作業の分業化などによる低コスト化、省力化を推進します。
- わけぎは、計量結束包装機を導入し、省力化と小袋出荷での単価向上を図る取組に加え、簡素な出荷形態により加工・業務用として流通する取組を推進します。

(3) 生産体制

①青ねぎ

- 生育適温の幅が広いとため、多くの地域で周年栽培が可能で、水耕栽培での作付け回転数増加による生産性向上や、一回の作付けで数回カット収穫する加工・業務用の栽培などが取り組まれており、各産地で確立された栽培方法により安定生産を図ります。
- また、共同出荷調製機能に加えて担い手育成の機能を持つ経営体が存在する産地では、新規就農希望者を受け入れ、実践的な研修を行い、独立就農を支援しています。
- このように、独立に必要な栽培技術や経営ノウハウを指導する経営体や生産部会などの取組を推進し、産地の販売戦略に即した新たな担い手の確保・育成を図ります。

【核となる経営体を中心とした生産販売体制の例】



②白ねぎ

- 生産の中心は水稻を経営の柱とする水田地帯で、集落法人などが水稻収穫後の労働力活用策として冬に収穫作業を行う白ねぎを作付けしています。
- また、水稻だけでなくアスパラガスやキャベツなどの園芸作物を栽培している生産者についても、水稻同様に作業が集中しないため、年間雇用確保の観点から導入・拡大を推進します。
- 栽培方法については、水田の場合には排水対策を徹底するとともに、植付けから収穫までの機械化一貫体系の確立や調整作業の分業化などによる省力化を図り、規模拡大を推進します。

【白ねぎ 集落法人型】

経営条件

- ・水田面積: 30ha
- ・労働力: 法人構成員
- ・資本装備: 大型機械

白ねぎ 1ha **売上 7,590千円**

収量2.3t/10a × 単価330円/kg

水稲 20ha **売上 19,700千円**

アスパラガス 1ha **売上 13,300千円**

合計売上 40,590千円

白ねぎ部門経営収支

売上	7,590千円
経費	4,073千円 (減価償却費338千円含む)
雇用労賃	3,284千円(法人構成員)
利益	233千円

【わけぎ 個別経営体型】

経営条件

- ・実面積: 1ha
- ・うちハウス面積: 0.3ha
- ・延面積: 2ha
- ・経営主: 1名, パート: 5名
- ・労働時間: 7,776hr

栽培方法

- ・作付け体系: 初夏取り, 夏取り, 秋取り, ハウス冬取り, 冬春取り
- ・収量: 1.8t / 10a × 単価595円/kg

経営収支

売上	21,966千円
経費	16,949千円 (減価償却費1,463千円, 雇用労賃4,221千円含む)
所得	5,000千円(経営主1名)
利益	17千円

(5) 目標数値(現状(H26)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H26	H29	H32
栽培面積	(ha)	310	365	440
販売量	(t)	4,263	6,000	8,250
販売額	(億円)	23.9	33	45
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	77	90	102

6 農地集積22,000haに向けた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

「担い手への農地集積22,000ha」を実現するため、人・農地プランに基づく取組の中で、農地中間管理事業を活用した担い手への農地集積の考え方を明らかにして、農地所有者の農地利用の意向や担い手のニーズを踏まえた農地確保の取組を進めます。

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	産地育成・強化に向けた集積 (キャベツなど土地利用作物)	・キャベツやレモン等は、遊休農地や経営に不安を持つ集落法人の農地など大規模農業団地として活用する農地が確保されている	・大規模農業団地の農地確保と基盤整備が進んでいる ・集落法人等の農地の活用が検討されている 【農地中間管理機構の活用】 ・キャベツ等 55ha	・大規模農業団地の新たな貸付農地が確保されている ・集落法人等の農地が活用されている ・キャベツ等 50ha ・レモン 5ha	・キャベツ等 55ha ・レモン 8ha	
	認定農業者・新規就農者等への集積 (トマトなど集約型作物)	・経営に不安を持つ集落法人の農地や農地情報公開システム(全国農地ナビ)を活用して認定農業者や新規就農者、就農希望者に農地が円滑に確保できる仕組みが構築されている	・市町ごとに担い手をリスト化する ・全国農地ナビを活用したマッチングの取り組みを2市で試行する ・機構コーディネーター等による担い手の意向把握と農地のマッチングを推進する	・市町の担い手リストを活用してマッチングを行う ・全国農地ナビを活用したマッチングを全市町で実施する ・農地利用最適化推進委員と機構コーディネーターが連携して取組を始める		
	集落法人設立・規模拡大 (による集積(水稲))	・人・農地プランの策定・見直しや経営所得安定対策等の取組により、集落営農組織の体制整備が進み、集落法人化が促進している ・経営発展を目指す集落法人が、法人間連携により経営の高度化が図られ、更なる農地集積が進み、経営の効率化・合理化が実現している	・市町ごとに重点実施区域を設定し、必要に応じて基盤整備事業と一体的に進める 【農地中間管理機構の活用】 ・集落法人設立・規模拡大 980ha	・市町ごとに重点実施区域を再点検し、必要に応じて基盤整備事業と一体的に進める ・集落法人設立・規模拡大 1,080ha	・集落法人設立・規模拡大 1,080ha	
目標数値	目標項目		現状(H26)	H27(見込)	H28	H29
	担い手への農地集積面積(ha)		11,882	13,500	15,200	16,900
	担い手への農地集積率(%)		21	24	27	31
	機構による農地集積面積(ha)		380	1,580	2,980	4,380

3) 重点品目ごとの農地確保対策

(1) キャベツなど土地利用型作物の農地確保

- 遊休農地などを活用して数十ha規模の農地を確保する取組や、後継者確保や経営の継続に不安を持つ集落法人等の優良農地を確保する取組を行い、必要に応じて基盤整備等を実施し、農業参入企業などの担い手を誘致して、大規模農業団地の取組を進めます。

(2) トマトなど集約型作物の農地確保

- 後継者確保や経営の継続に不安を持つ集落法人等の優良農地を確保する取組や全国農地ナビを活用して、集積可能な農地を選別し、農地所有者に農地提供を促すなどの取組を行い、必要に応じて基盤整備等を実施し、担い手や新規就農者にまとまった農地が確保できるよう進めます。

(3) レモンなどかんきつの農地確保

- 全国農地ナビを活用して、集積可能な農地を選別し、農地所有者に農地提供を促すなどの取組を行い、小面積で分散した園地を50a以上の園地にまとめ、必要に応じて、優良品種への改植や高接ぎ、作業道整備を行い、担い手が2.5ha規模のかんきつ経営となるよう農地の集積を進めます。
- また、遊休農地などを活用して10ha規模の農地を確保する取組を行い、作業道などの簡易な基盤整備を実施し、JA出資法人や農業参入企業の誘致を進めます。

(4) 水稻を中心とした経営に取り組む集落法人の農地確保

- 人・農地プランの策定や見直し、経営所得安定対策等の地域内の話し合いを進める重点実施地区を設定し、市町や関係機関が連携して、集落営農組織の体制整備を支援することにより、一定のまとまりのある30a規模以上の水稻を中心とする集落法人化を促進します。また、必要に応じて基盤整備事業と一体的に進めます。
- 規模の小さい既存の集落法人は、全国農地ナビを活用して集積可能な農地を選別し、農地所有者に農地提供を促すなどの働きかけを行い集落法人の規模拡大を進めます。
また、法人間の連携を進め、集落法人等の合併や協業による規模拡大を図るとともに、集落法人の株式会社化などによる経営の効率化や合理化を進めます。

4)産地形成や担い手の経営の高度化,集落法人の設立・規模拡大等につなげる農地集積の進め方

(1)市町ごとの「担い手農地集積推進計画」(~H32)の策定

① 推進計画策定の目的

- 市町と関係機関が連携して,人・農地プランに基づく担い手への農地集積を着実に推進するためには,農地集積の目標の設定や目標達成までの道筋を関係機関が共有することが重要であることから,それを明確にする「担い手農地集積推進計画(以下「推進計画」という。)」の策定に取り組みます。

② 推進計画策定の進め方

- 推進計画における担い手への農地集積目標は,市町の農業経営基盤強化促進法基本構想における「効率的かつ安定的な農業経営が地域の農用地の利用に占める面積のシェア」を基本として計画を策定します。
- 農業委員会の農地利用最適化推進委員等が活動するに当たっては,「農地等の利用の最適化に関する指針」を策定する必要があることから,推進計画と整合を図り,担い手を明確にした具体的な行動計画の策定を進めます。
- 集落ごとの担い手と基盤整備等の状況がわかる基礎情報を収集・リスト化した「担い手点検表(集落・担い手の状況変化を踏まえて毎年度更新)」を作成するとともに,農地中間管理機構の借受希望者をはじめ,認定農業者,新規就農者等の農地の受け手となる情報をリスト化した「担い手の農地集積の意向状況リスト(担い手のニーズを踏まえて毎年更新)」を作成します。

③ 推進計画で取り組む重点実施区域の設定

- 人・農地プランなど地域の合意形成の取組を通じた,産地育成・強化,地域における担い手の育成や今後の基盤整備事業の実施計画等を踏まえ,市町と関係機関が協議し,農地中間管理機構を活用して重点的に取り組む区域を設定し,推進計画に位置づけます。(地域の合意形成など進捗を踏まえて毎年度更新)

(2)農地の受け手(借受希望者)の確保対策

- 農地中間管理機構の地域駐在コーディネーターや市町など関係機関が連携し,「担い手の農地集積の意向状況リスト」にある認定農業者,新規就農者等の意向を把握し,規模拡大を志向する者などに対し,農地中間管理機構が公募する借受希望への応募を促します。
- 認定農業者の経営改善計画の策定時や更新時,または,人・農地プランなど市町や関係機関が開催する担い手との意見交換会等を通じて,農地中間管理機構が公募する借受希望への応募を促します。
- インキュベーション法人からの独立や産地での研修を終了した就農希望者に対し,農地中間管理機構が公募する借受希望への応募を促します。

(3)農地の出し手(貸付希望者)の確保対策

- 農業委員会は,市町全域で農地利用状況調査,農地利用意向調査を実施し,農地利用の意向を全国農地ナビに反映し,地図化します。
- 平成28年度から市町に順次設置される農業委員会の農地利用最適化推進委員が,農地所有者の意向を踏まえ,集積可能な農地を選別し,市町や関係機関と連携を図り,農地所有者に農地提供を促すなどの働きかけを行います。
- 「担い手点検表」を活用し,基盤整備済みであって,担い手不在の地区における農地所有者に対し,農地の提供を促す取り組みを行います。
- 後継者確保や経営の継続に不安を持つ集落法人等に対し,農地中間管理機構の地域駐在コーディネーターや市町など関係機関が連携し,農地提供を促す働きかけを行います。

(4) 農地の受け手(借受希望者)と出し手(貸付希望者)のマッチング

① 推進体制の構築

- 農業委員会や平成28年度から30年度にかけて行われる農業委員会の農地利用最適化推進委員の設置に併せて、農地中間管理機構の地域駐在コーディネーターと関係機関による農地のマッチングを進める組織「市町農地集積促進会議(仮称)」を立ち上げ、役割分担を明確にして取り組みます。

② 農地の受け手(借受希望者)へのアプローチ

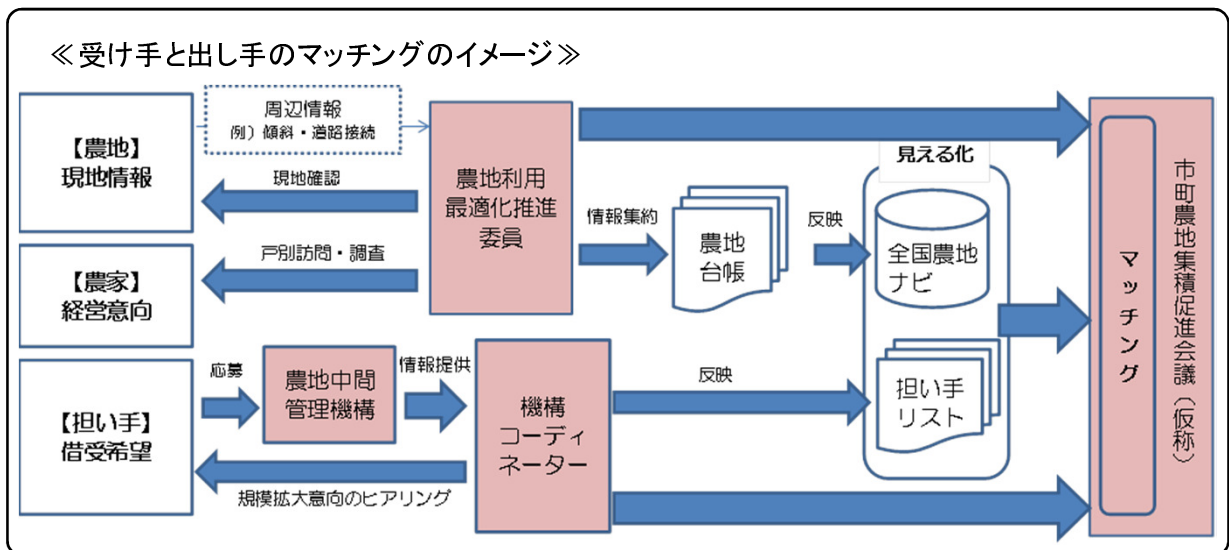
- 農地中間管理機構の地域駐在コーディネーターが、農地の借受希望者の意向を把握します。

③ 農地の出し手(貸付希望者)へのアプローチ

- 農業委員会や今後新たに設置される農地利用最適化推進委員が遊休農地など農地所有者の意向を把握し、農地台帳を充実させるとともに全国農地ナビに反映します。

④ 市町農地集積促進会議(仮称)によるマッチング

- 農地の受け手と出し手の情報を集約し、関係機関が適切な役割分担により、農地中間管理機構等を通じて、農地が担い手に集積・集約化ができるよう進めます。
- 特に、受け手が決まっていない農地については、市町単位で、貸付希望農地の土地条件等の情報を充実し、借受希望者にその情報を提供する仕組み(農地のマッチング)を構築して、担い手への農地のマッチングを行います。



5) 目標数値(現状(H26)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H26	H29	H32
担い手への農地集積面積	(ha)	11,882	16,900	22,000
担い手への農地集積率	(%)	21	31	41
機構による農地集積面積	(ha)	380	4,380	8,580

7 次代の人材育成に向けた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

雇用就農の受け皿となる農業法人等に対し、経営力向上に向けた支援を行い、実践的な人材育成ができる法人の育成を推進するとともに、独立就農者の定着を促進するため、生産技術・経営スキルを習得する模擬経営研修を含む研修施設の整備やリース事業による経営リスク軽減など研修から独立・定着までを一体的に支援する担い手育成システムを構築することにより、新規就農者の確保・育成を加速させます。

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	農者による新規就農	<ul style="list-style-type: none"> ・経営力の高い法人経営体が新規就農の受け皿となり、社員の技術や経営ノウハウの習得を支援している。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材育成スキルやノウハウの習得がモデル法人において進んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材育成スキルやノウハウの習得がモデル法人で進むとともに、インキュベーション法人数が増えている。 ・県立農業技術大学校と法人が連携し、実践的な農業教育(人材育成)が実施されている。 		
	産地による新規就農者の育成(独立自営)	<ul style="list-style-type: none"> ○体制整備・人材確保 ・産地において、生活設計を描ける経営モデルの実現が図られている。 ・産地の人材育成計画に基づき、地域内外から研修生の募集が継続的に行われている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・模擬経営研修を含む実践型研修の実施に向け産地の合意形成と準備が整っている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・模擬経営研修を含む実践型研修施設が整備され、計画どおり研修生が確保されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・模擬経営研修を含む実践型研修施設が整備され、計画どおり研修生が確保されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・実践型研修施設:3カ所 実践型研修施設:3カ所
		<ul style="list-style-type: none"> ○人材育成 ・模擬経営研修のできる実践型研修を通じて、経営感覚を身につけた担い手が継続的に育成されている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修用農地の確保やカリキュラム策定、指導者確保等の準備が進められている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・模擬経営研修を含む実践型研修施設での担い手育成が着実に進んでいる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・研修生が順調に模擬経営へ移行している。 	<ul style="list-style-type: none"> 実践型研修生:7人 実践型研修生:23人
		<ul style="list-style-type: none"> ○定着支援 ・担い手への農地集積や経営リスク軽減等の対策が効果的に実施され、担い手の経営安定につながっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・定着支援準備が着実に進められている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・就農予定者の農地確保やリース事業等の実施準備が整っている。 		
目標数値	目標項目		現状(H26)	H27	H28	H29
	新規就農者数(人)／年		160	200	200	200
	インキュベーション法人による育成数(人)／年		0	0	6	9
	実践型研修施設の整備数(か所)／年		0	0	3	3
	実践型研修施設の育成数(人)／年		0	0	7	23
リース支援事業による面積(ha)		—	—	5	8	

3) 新規就農者の確保・育成方針

(1) 新規就農者の確保・育成における課題

- 独立起業する場合は、一旦企業などに就職して経営スキルの習得や初期投資に必要な資金等を確保して独立することが一般的ですが、農業分野においては他産業に比べ独立できるまでの人材育成ができる法人はまだ少なく、こうした法人等を育成するにも時間を要する状況です。
- 一方、現行の産地による研修制度は、栽培技術習得などが主体であり、独立までの研修期間が短く、基本技術は身に付いても、実践的な経営が十分に学べていないことから、労務管理などの経営スキルが身に付かないまま就農するため所得が伸びず、定着率の向上につながっていません。

(2) 今後の方針

① 法人等による新規就農者の育成

雇用の受け皿となる法人等の経営能力の向上や規模拡大を図る取組を強化することとあわせて、就農者が栽培技術から労務管理、仕入・販売までの経営スキルを実践を通じて習得できるような機能を持つ法人（インキュベーション法人）の育成を支援し、就農者の人材育成や独立就農時の資金の確保及びフランチャイズ農場として独立などの形をとりながら、新規就農者の確保・育成を図ります。

② 産地による新規就農者の育成

産地において、JAグループ等と連携し、独立時のモデル経営規模を想定した模擬経営を含む実践型研修を実施するとともに、園芸用農地の確保やリース事業による経営リスク軽減など研修から独立・定着までを一体的に支援する担い手育成システムを構築し、新規就農者の確保・育成を図ります。

4) 法人等による新規就農者の育成

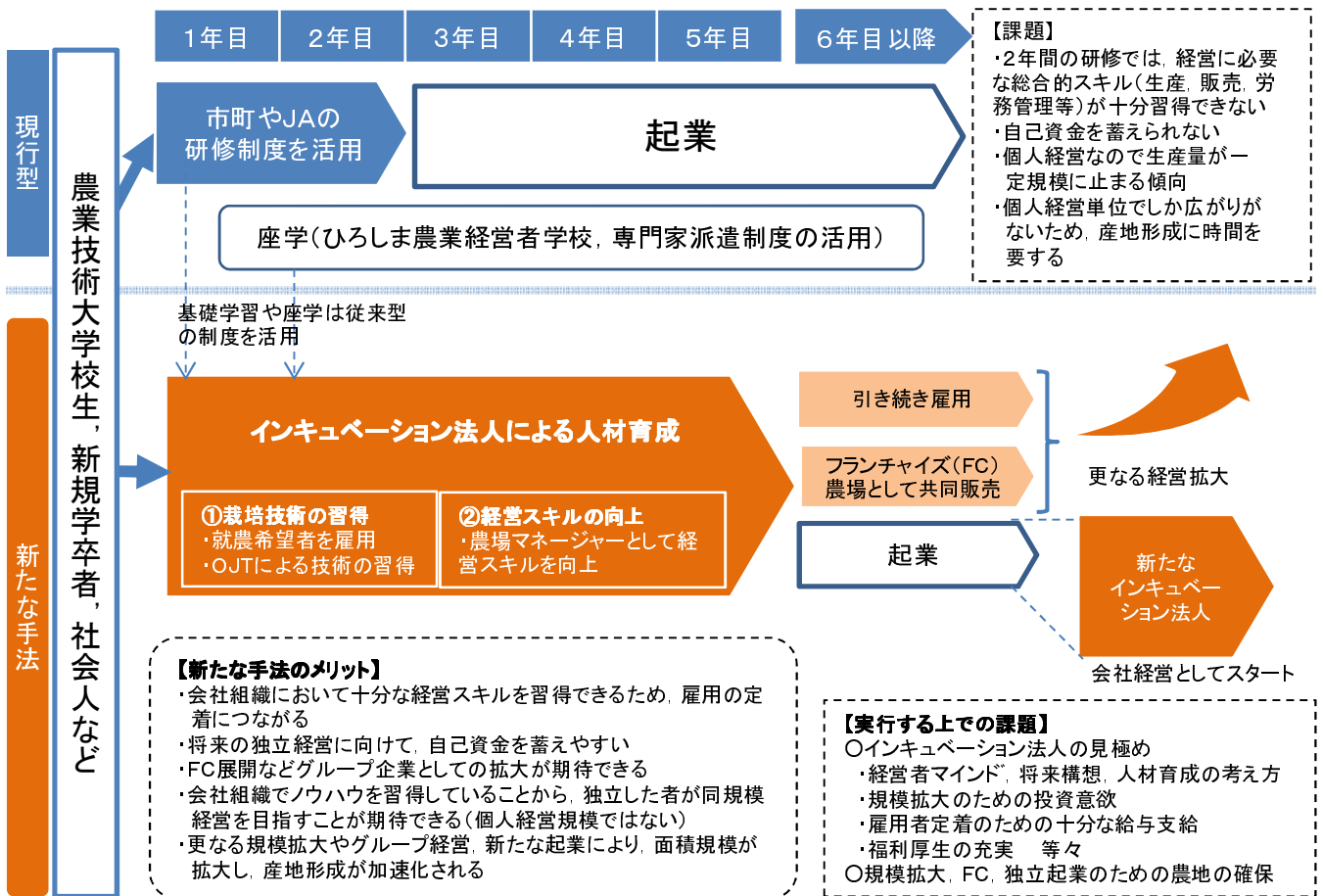
(1) インキュベーション法人の育成

- 法人への就農者が、栽培技術や経営スキルの習得できるよう、ひろしま農業経営者学校や専門家派遣などを通じて、経営者等の知識習得や組織体制整備を支援します。
- また、法人が雇用により積極的な規模拡大が図られるよう、優良農地の面的集積やリース事業による投資負担軽減のための支援を行います。

(2) 県立農業技術大学校とインキュベーション法人の連携

- 学生が、インキュベーション法人における長期実践研修を通じて、技術やスキル習得が図られるよう、県立農業技術大学校に就農実践専攻を設置し、就職就農や将来の独立自営に向けた支援を行います。

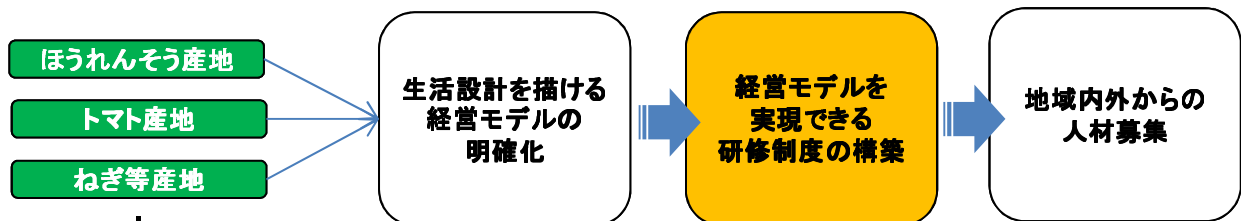
インキュベーション法人による新規就農者育成促進と産地拡大イメージ



5)産地による新規就農者の育成

(1)人材確保対策

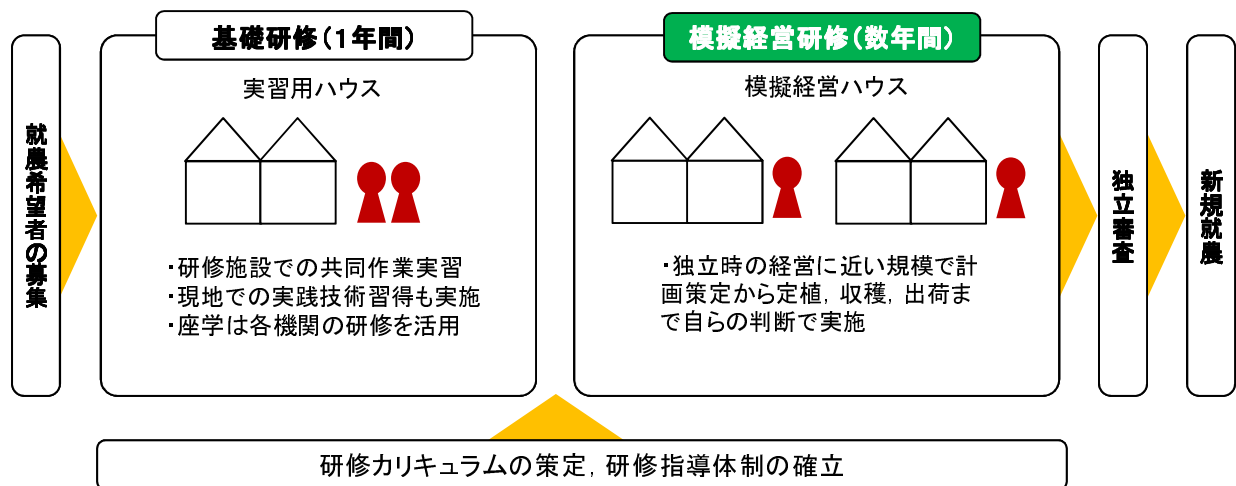
- 各産地において、担い手が将来の生活設計を描ける経営モデルを明確化し、このモデルを実現できる産地の担い手育成システムの構築を支援します。
- JAグループ等と連携し、人材育成のための模擬経営研修を含む実践型研修施設を整備するとともに、産地における実践型研修制度のPRや研修生の継続的な募集等を支援します。



(2) 人材育成対策

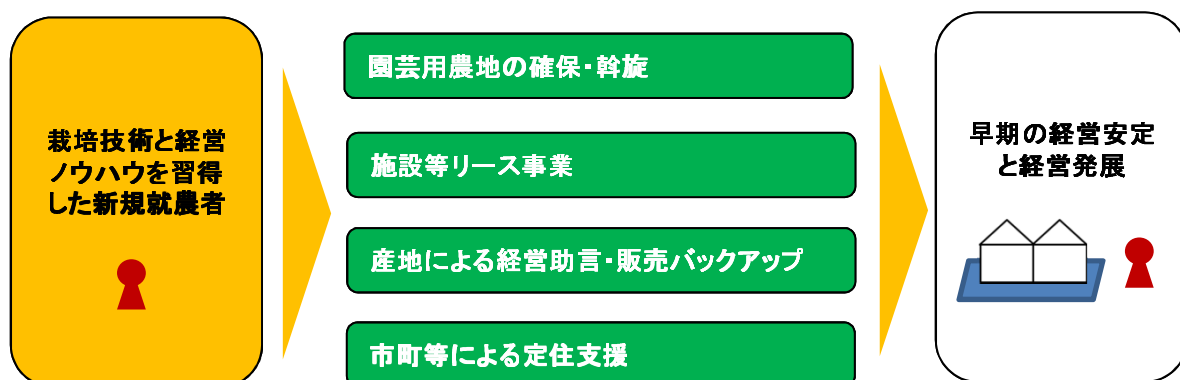
- 地域の指導農業者や関係機関による指導の下、栽培技術習得のための基礎研修や経営ノウハウ習得のための模擬経営を体系的に実施することで、経営感覚を身につけた人材の育成を支援します。
- 座学(集合研修)については、ひろしま農業経営者学校や広島県農業協同組合中央会の研修等を活用した知識習得を支援します。

実践型研修施設の整備



(3) 定着対策

- 園芸用農地の確保やリース事業による経営リスク軽減等の支援を一体的に実施することにより、早期の経営安定や経営発展を支援します。



●実践型研修施設で習得すべき知識・ノウハウ(例)

		項 目	集合研修	実地研修	
1年目	栽培基礎研修	1 植物の生理・生態について	広島県農業協同組合中央会	各産地で実施	
		2 土づくり(土壌)について			
		3 肥料の種類や施肥設計について			
		4 病害虫の種類やその防除(農薬使用法)について			
		5 ポイントを押さえた生産記録の取り方について			
	経営基礎研修	6 農業簿記記帳について			
		7 決算書の見方について			
		8 経営計画書・ロードマップの作成について			
		9 資金繰り表の作成について			
		10 財務, 労務管理手法について			
		11 農産物流通(マーケティング)について			
		12 経営者意識(経営理念やビジョン, コスト意識等)の醸成			ひろしま農業経営者学校
		13 労務関係の法令・制度, 正しい手続きについて			
2年目以降	模擬経営研修	14 生産記録や進捗状況の定期的分析・確認	県内で開催される研修を必要に応じて受講		
		15 栽培リスク(病害虫, 天候)への対応について			
		16 適切な労務管理			
		17 簿記記帳に基づく, 販売とコストの把握及び管理			
		18 決算及びその分析			
		19 生産計画に基づく, 生産実践			
		20 経営計画に基づく(販売額やコストの基準を設定)の経営実践			

5) 目標数値(現状(H26) →H29(目標) →H32(目標))

項 目		H26	H29	H32
新規就農者数	(人)／年	160	200	200
インキュベーション法人による育成数	(人)／年	0	9	15
実践型研修施設の整備数	(箇所)	0	6	6
実践型研修施設の育成数	(人)／年	0	23	37
リース支援事業による面積	(ha)／年	—	8	10