

## Ⅱ 重点品目の拡大による担い手を中心とした産業構造への転換

### 《重点品目の生産振興計画》

#### 1 キャベツ 16 億円産地計画

##### (1) 目指す姿

- 栽培面積 10ha 以上の大規模経営体を中心とした生産構造の確立に取り組み、県内需要の推計約 40,000 t の過半となる約 22,000 t の供給を目指します。
- 標高差が大きい広島県の強みを活かし、南部から北部まで作付けを拡大することにより、周年で安定供給できる生産体制を整備し、加工・業務用など契約取引を中心に、実需者ニーズに応えることができる産地の確立を目指します。

##### (2) 現状と課題

###### ア 担い手の確保と育成

- モデルとなる 10ha 以上の経営体の育成に取り組み、これまで 3 経営体が大規模での安定生産に向けた取組を進めています。
- しかし、更なる規模拡大に向けて、必要となる農地の確保や適期作業などの技術が伴っていないため、規模拡大が遅れています。

###### イ 優良農地の確保

- 遊休農地を活用した大規模農業団地の整備や水田の活用により、県中北部を中心に平成 27～29 年度の間で大規模農業団地で 24ha、水田転作で約 37ha 確保しました。
- 県南部の農地については、中北部のようにまとまった面積による集積が進みにくいいため、1 ヘクタール単位で段階的な農地集積に取り組んでいるものの、周年供給に必要な農地を十分確保することには至っておらず、特に、冬から春作の供給体制が十分のままとなっています。

###### ウ 生産性の向上

- 水田転換による生産では、地下かんがいシステムや傾斜工法などの現地実証や、額縁明きよ、弾丸暗きよ、土壌改良など簡易な条件整備により、目標収量の確保に向け取り組みました。
- 排水不良や根こぶ病による連作障害により、収量が目標の半分程度となっているなど、安定生産ができてない事例があります。

###### エ 経営力の向上

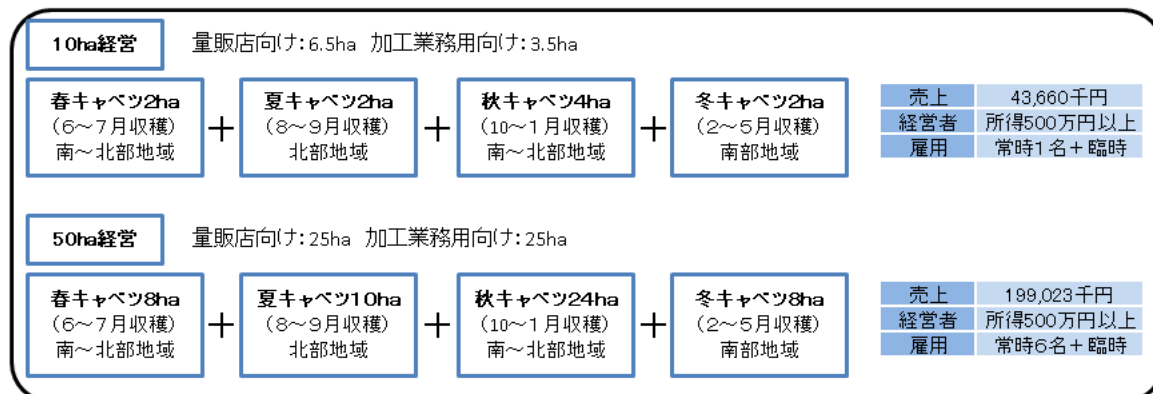
- 規模拡大に対応し、普及指導員による経営指導をはじめ、ひろしま農業経営者学校の受講や専門家派遣など、経営知識の習得と経営課題の解決に取り組みました。
- 規模拡大が進展する一方で、生育状況をほ場毎に把握し、適切に管理する仕組みを確立する取組が遅れていることから、目標収量を確保できない事例があります。

###### オ 販売力の強化

- 大型カット業者との物流において、鉄コンテナ収穫やコールドチェーンによる鮮度保持などを導入し、契約取引に対応した生産体制の整備に取り組みました。
- 計画生産や定量・定品質が十分に確保できていないことから、加工・業務用などの契約取引の拡大が遅れています。

### (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》



#### ア 担い手の確保と育成

- 拡大を希望する地域での農地集積や栽培管理の適正化など、生産体制の確立に取り組み 10ha 以上の大規模経営体の育成を具現化します。

#### イ 優良農地の確保

- 県南部で栽培開始した経営体が、目標収量を確保し、地域の信頼を得ることで周辺の農地を確保し拡大を図ること、集落法人等の水稲裏作としてキャベツを栽培する取組を支援することなどにより、県南部における農地を集積し、生産拡大を図ります。

→ **3 優良農地の担い手への集積**

#### ウ 生産性の向上

- 水田転換による実証結果をもとに、ほ場の条件に適した排水対策や土壌改良など、生産性の高いほ場を整備するとともに、ほ場毎の排水対策を自己点検するなど、適切な排水対策の実施を支援します。

→ **4 生産性の高いほ場の整備**

#### エ 経営力の向上

- 経営体にマネージャー（部門管理者）を配置し、指揮命令系統の明確化を図るとともに、生産工程管理の見える化などを支援することで、規模拡大に向けた体制が整った経営体を育成します。

→ **7 経営力の向上**

#### オ 販売力の強化

- ICTやGAP（生産工程管理）の活用により、適期作業による4定（定時、定量、定品質及び定価格）を履行できる生産体制の確立を支援するとともに、契約取引を中心とした販路拡大に取り組みます。

→ **9 スマート農業の推進** **8 GAPの推進** **10 販売力の強化**

### (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	4.2	12.0	14.0	16.0	
生産面積 (ha)	171	300	352	405	
販売量 (t)	5,046	16,300	19,400	22,400	

## 2 トマト 34 億円産地計画

### (1) 目指す姿

- 経営発展を目指す法人経営体等の規模拡大を推進し、県内生産量の 60%以上で量販店や契約取引等が占める生産体制の構築を目指します。

### (2) 現状と課題

#### ア 担い手の確保と育成

- 新規就農者の育成に重点的に取り組む産地では、実践型研修施設を整備するとともに、経営スキルを習得した上で独立就農させるなど、継続的に新規就農者を確保するシステムの確立に取り組みました。
- 異業種からの農業参入による新たな産地形成の動きがあります。
- 農地の確保に対する就農に向けた支援体制が整っていない産地では、独立就農を希望する新規就農者が、雇用就農を選択する事例があります。

#### イ 優良農地の確保

- 毎年、一定数の就農希望者が確実に就農し、将来の規模拡大ができるよう、あらかじめ地権者等の意向を確認した上で、一定のまとまりのある農地を候補地としてストックする取組を開始しました。
- 島しょ部などでは、現在、営農しているほ場の周辺だけでは、規模拡大に向けた農地を十分に確保することが困難となっています。
- 候補地が水田の場合は、排水対策や土壌改良が必要となるため、低コストで条件整備ができる農地を選定する必要があります。

#### ウ 生産性の向上

- 多収性で土壌病害に強い品種の導入、自動調光システムやLED防虫灯の採用など、各産地で収量向上の取組が行われ、単位当たりの生産量は概ね確保されています。
- GAPの実践は、販売先から取組を求められていないことや、実践による生産活動へのメリットがわかりにくいことから、一部の経営体による取組となっています。
- ひろしま農業創生事業（リース事業）等を活用し、JAグループとの連携のもと、新規就農者など担い手への農地集積や施設整備に係る負担軽減に取り組みました。

#### エ 経営力の向上

- 規模拡大の意向はあるものの、パート雇用者の確保ができないため、規模拡大を判断できず、家族経営に留まり、企業経営への移行が進んでいない経営体があります。

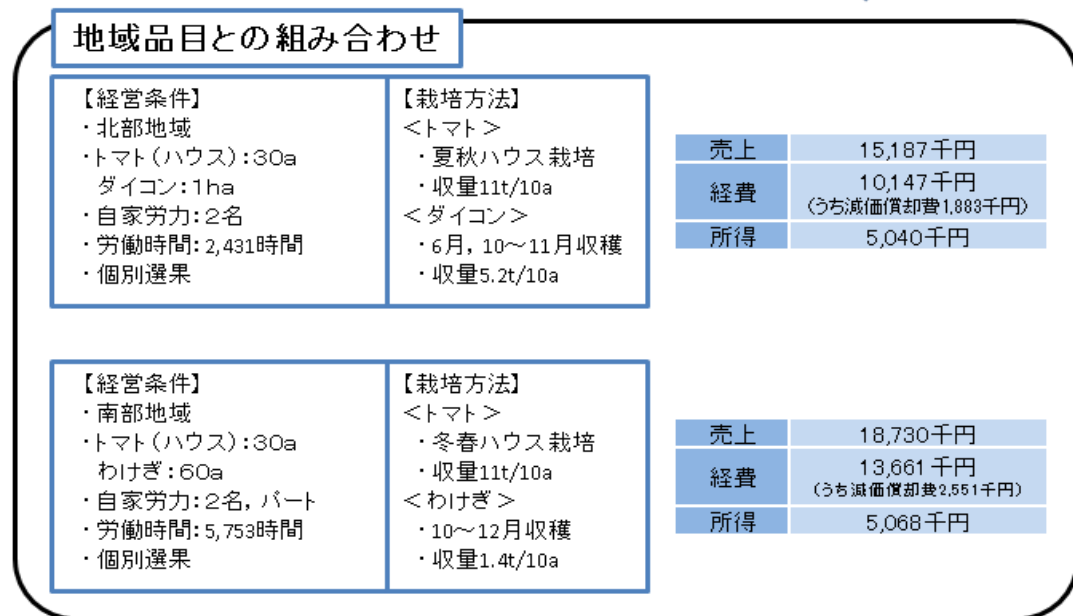
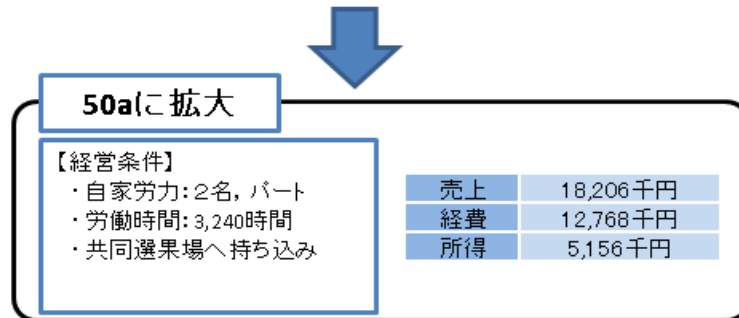
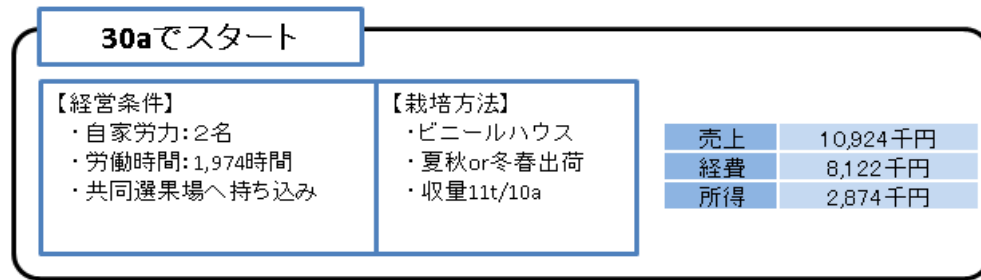
#### オ 販売力の強化

- 規模拡大を進めている産地に対し、生産量の増加に対応した販売戦略の策定や量販店等との販路拡大を支援しました。
- 産地では、市場出荷が中心であるため、実需者ニーズが十分に把握できておらず、また、販売ターゲットが不明確であるため、栽培方法や出荷規格などを含めた生産・販売戦略が検討されていない事例も見受けられます。

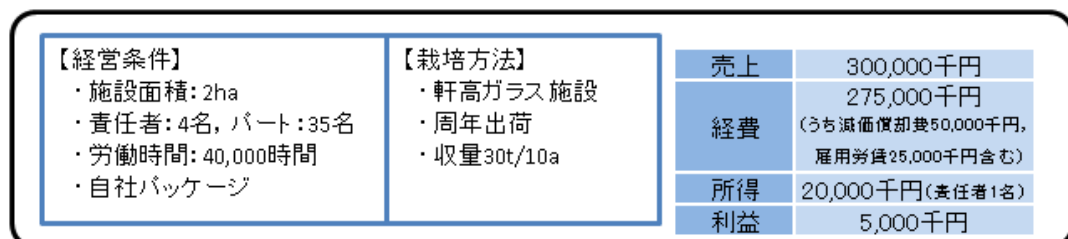
### (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》

【個別経営体（土耕栽培）】



【企業経営型（養液栽培）】



## ア 担い手の確保と育成

- 実践型研修制度などにより、毎年度、一定数の新規就農者の確保に取り組みます。
- 産地内の遊休化した農地やハウスなどの施設を新規就農者用として確保する仕組みを構築するなど、毎年度、一定数の新規就農者が円滑に就農できる支援体制の整備に取り組みます。 → 1 新規就農者の確保・育成

## イ 優良農地の確保

- 既存経営体の規模拡大に向けて、現在の経営地の周辺市町も候補地域として調整し、まとまりのある農地を中心に、優先順位を付けながら候補地として確保するとともに、必要に応じて排水対策など低コストな条件整備に取り組みます。 → 3 優良農地の担い手への集積 4 生産性の高いほ場の整備

## ウ 生産性の向上

- 自動調光システムなど農業技術センターが開発したシステムやICT等の導入による生産性の向上に取り組むとともに、生産物の信頼性向上にもつながるGAPの実践を支援します。 → 9 スマート農業の推進 8 GAPの推進
- ひろしま農業創生事業（リース事業）や国庫補助事業などを活用し施設整備を推進するとともに、遊休化した農地やハウス施設等の有効活用などにより、施設整備の初期投資の負担軽減に取り組みます。 → 5 機械・施設の整備

## エ 経営力の向上

- JAと市町等が一体となって労働力確保に取り組む推進体制の整備、人材育成やリーダーシップなどの経営スキルの習得、専門家派遣による経営課題の解決など、企業経営への発展に向けた支援を行います。 → 6 農業労働力の確保 7 経営力の向上

## オ 販売力の強化

- 市場ニーズ等の調査を踏まえ、販売ターゲットを明確にした生産・販売戦略の策定を支援するとともに、この戦略に基づく生産・販売体制の確立を支援します。 → 10 販売力の強化

## (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	26.7	29.0	31.5	34.0	
生産面積 (ha)	53.8	60.4	65.0	70.0	
販売量 (t)	7,097	7,920	8,600	9,300	

### 3 ほうれんそう等軟弱野菜 22 億円産地計画

#### (1) 目指す姿

- 規模拡大を進める担い手が核となり、実需者との契約取引に向けた生産者グループ（ネットワーク）の形成を図ることで、生産量の 50%以上が、量販店等や契約取引などが占め、年間を通じて安定生産による計画的な供給ができる産地の確立を目指します。
- なお、ほうれんそうを生産する経営体は、こまつな、しゅんぎく、みずな、ちんげんさい等の品目を組み合わせ、年間の経営体系を構築していることが多いため、これらの品目を一体的に推進していきます。

#### (2) 現状と課題

##### ア 担い手の確保と育成

- 新規就農者の育成に取り組んでいる産地では、市町やJA等の研修による技術習得に加え、30a 規模の就農ができるよう、農地の確保や施設整備を一体的に支援してきたことで、毎年度、一定人数の新規就農者が確保できました。
- 核となる経営体が、研修生の受け入れや雇用者の独立就農を支援している事例があります。
- 農地の確保など、就農に向けた対応や研修カリキュラムが十分に整っていない市町等での研修では、研修希望者が少なく、また、研修終了後の就農につながっていない事例があります。

##### イ 優良農地の確保

- 都市近郊では、長期の賃借期間やハウス設置への理解が得られないなどの理由から、営農している経営体の周辺での農地確保が難しい事例があります。
- まとまりのある農地は水田が中心であるため、収量を確保するための排水対策や土壌改良などの条件整備が必要となっています。

##### ウ 生産性の向上

- 核となる経営体は、年間作付け回数を増加しながら生産量を確保するとともに、こまつな、みずな、ちんげんさいなどを組み合わせて目標収益を確保する経営体系を確立しつつあるものの、生産工程管理による経営の効率化を図る取組は遅れています。
- GAPの実践は、販売先から取組を求められていないことや、実践による生産活動へのメリットがわかりにくいことから、一部の経営体による取組となっています。
- 生産人口の減少や他産業と人材確保が競合し、人件費が高騰していることなどにより、パート労働力を安定して確保しにくくなるなど、生産工程の約 80%を占める収穫・調製作業における生産性が低下しています。

##### エ 経営力の向上

- 規模拡大を志向している経営体の中には、不足する労働力をパート雇用で確保し、企業的な経営を目指す事例があります。
- 労務管理や経営判断などの経営スキルの習得や、現場マネージャーなど直接生産管理を担う人材の確保が遅れているため、企業的な経営へ移行できる体制を整備できていない経営体が多くあります。

## オ 販売力の強化

- 県内産ほうれんそうは、ほぼ全量が県内で消費されており、契約取引の割合が約40%まで拡大しているものの、夏期（7～9月）と冬期（11～2月）の出荷量が減少しています。
- 一方、夏期のこまつなや冬期のしゅんぎく、みずなは、増加傾向にあります。
- 契約取引に必要なロットを確保できない事例や、市場で供給過多となって価格が暴落する事例があります。

### (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》

**30aでスタート**

<b>【経営条件】</b> ・ハウス面積:30a ・自家労力:2名,パート ・労働時間:5,805時間 ・個選共販	<b>【栽培方法】</b> ・ビニールハウス ・年7回転 ほうれんそう2作 こまつな 5作 ・収量 ほうれんそう1t/作 こまつな 1.7t/1作	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>11,985千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>8,197千円 (うち減価償却費1,754千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>3,788千円</td> </tr> </table>	売上	11,985千円	経費	8,197千円 (うち減価償却費1,754千円)	所得	3,788千円
売上	11,985千円							
経費	8,197千円 (うち減価償却費1,754千円)							
所得	3,788千円							

**50aに拡大**

<b>【経営条件】</b> ・ハウス面積:50a ・自家労力:2名,パート ・労働時間:9,674時間 ・個選共販	<b>【栽培方法】</b> ・ビニールハウス ・年7回転 ほうれんそう2作 こまつな 5作 ・収量 ほうれんそう1t/作 こまつな 1.7t/1作	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>21,275千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>15,667千円 (うち減価償却費2,354千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>5,608千円</td> </tr> </table>	売上	21,275千円	経費	15,667千円 (うち減価償却費2,354千円)	所得	5,608千円
売上	21,275千円							
経費	15,667千円 (うち減価償却費2,354千円)							
所得	5,608千円							

**1haに拡大(企業経営型)**

<b>【経営条件】</b> ・ハウス面積:100a ・経営主1名,常時雇用1名 パート ・労働時間:16,785時間 ・個選共販	<b>【栽培方法】</b> ・ビニールハウス ・年7回転 ほうれんそう2作 こまつな 5作 ・収量 ほうれんそう1t/作 こまつな 1.7t/1作	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>41,412千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>30,627千円 (うち減価償却費3,923千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>5,000千円×2名</td> </tr> <tr> <td>利益</td> <td>785千円</td> </tr> </table>	売上	41,412千円	経費	30,627千円 (うち減価償却費3,923千円)	所得	5,000千円×2名	利益	785千円
売上	41,412千円									
経費	30,627千円 (うち減価償却費3,923千円)									
所得	5,000千円×2名									
利益	785千円									

## ア 担い手の確保と育成

- 研修生の公募から、農地・施設の確保、経営安定までのプロセスを明確にした研修カリキュラムを整備するとともに、研修生の習熟度を関係機関がチェックする仕組みを導入するなど、新規就農者が定着しやすい研修制度の確立に取り組みます。

→ 1 新規就農者の確保・育成

## イ 優良農地の確保

- 既存経営体の規模拡大に向けて、現在の経営地の周辺市町も候補地域として調整し、まとまりのある農地を中心に、優先順位を付けながら候補地として確保するとともに、必要に応じて排水対策など低コストな条件整備に取り組みます

→ 3 優良農地の担い手への集積 4 生産性の高いほ場の整備

## ウ 生産性の向上

- ひろしま農業創生事業（リース事業）や国庫補助事業などを活用し施設整備を推進するとともに、遊休化した農地やハウス施設等の有効活用などにより、施設整備の初期投資の負担軽減に取り組みます。

→ 5 機械・施設の整備

- 生産拡大を目指す産地や規模拡大意向のある経営体を対象として、経営改善に取り組むための手段としてのGAP実践を支援します。

→ 8 GAPの推進

- 労働力の確保に向けて、産地や市町を越えた広域での周年雇用体制の確立、共同での調製作業やアウトソーシング、農福連携の仕組みなどの検討を行い具現化できるよう努めるとともに、収穫機械や下葉等処理調整機の導入による省力・効率化を推進します。

→ 6 農業労働力の確保 5 機械・施設の整備

## エ 経営力の向上

- ひろしま農業経営者学校の受講、全国の先進的な経営体への派遣、専門家派遣による経営課題の解決などの支援を実施します。

→ 7 経営力の向上

- 企業経営を目指す経営体に対しては、税理士や企業経営の専門家などが連携した経営課題の解決への取組を支援します。

→ 7 経営力の向上

## オ 販売力の強化

- 市場ニーズの調査を踏まえて、販売ターゲットを明確にした上で、実需者ニーズに応じた品目選定による生産・販売戦略の策定を支援するとともに、安定した品質確保と供給により、契約取引の拡大を図ります。

→ 10 販売力の強化

## (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	11.1	16.0	19.0	22.0	
生産面積 (ha)	67.2	78.0	86.0	95.0	(実面積)
販売量 (t)	1,804	2,900	3,450	4,000	



## 4 ねぎ等 45 億円産地計画

### ◆ 青ねぎ

#### (1) 目指す姿

- ICT等の導入による管理・作業の効率化や移植栽培など生産技術の改善による収量向上を進め、計画生産を前提とした販路拡大に取り組むとともに、核となる大規模経営体や企業経営体の育成と新規就農者が継続して確保・育成できる体制の確立を目指します。

#### (2) 現状と課題

##### ア 担い手の確保と育成

- 規模拡大を目指す産地では、模擬経営ができる研修体制を整備し、就農希望者を研修生として受け入れるとともに、ひろしま農業創生事業(リース事業)などを活用し、農地確保や施設整備の支援を行うことで、新規就農者の育成に取り組まれました。
- 研修制度など新規就農希望者を受け入れる仕組みはあるものの、研修生を確保できていない産地があります。

##### イ 優良農地の確保

- 県南部地域では、都市化等による農地の減少や、既にハウス施設の設置による長期の賃借がなされていることなどにより、まとまりのある農地の確保が難しくなっています。
- また、県中北部では、まとまりのある農地は水田が中心で、排水対策や土壌改良が必要となっています。

##### ウ 生産性の向上

- 水耕ねぎの発芽不良対策や、土耕ねぎの移植栽培の導入による作付け回数の増加など、安定生産に向けた技術確立に取り組んでいます。
- GAPの実践は、販売先から取組を求められていないことや、実践による生産活動へのメリットがわかりにくいことから、一部の経営体による取組となっています。
- 経営体における設備投資のニーズはあるものの、ハウス施設整備の負担軽減策や遊休化が見込まれるハウス施設等の資産継承の仕組みが確立できていません。

##### エ 経営力の向上

- 資材の共同購入や省力機械等の導入など、産地ごとに経費節減対策に取り組んでいます。
- 調製作業の共同化や雇用労働力の安定確保による経営効率化などを目的に、若い担い手が新たに法人化する取組が始まっています。

##### オ 販売力の強化

- 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、出荷調製作業の省力化や品質管理を図るとともに、実需者への直送などにも取り組んでいます。
- 実需者ニーズを十分に把握できていないため、販売ターゲットが曖昧となり、収益向上に繋がる販売となっていない事例があります。

### (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》【水耕栽培（個別経営体型）】

<b>【経営条件】</b> ・ハウス面積:80a ・自家労力:2.5名,パート ・労働時間:8,704時間 ・共選共販	<b>【栽培方法】</b> ・作付回数:年7回 ・収量:10.6t/10a	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>51,823千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>46,026千円 (うち減価償却費4,503千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>5,797千円</td> </tr> </table>	売上	51,823千円	経費	46,026千円 (うち減価償却費4,503千円)	所得	5,797千円
売上	51,823千円							
経費	46,026千円 (うち減価償却費4,503千円)							
所得	5,797千円							

#### ア 担い手の確保と育成

- 研修方法や新規就農者の育成状況（実績等）を検証し，研修内容や研修生の公募方法の改善に向けた取組を支援します。 → **1 新規就農者の確保・育成**

#### イ 優良農地の確保

- 農地情報の収集や地権者とのマッチング機会の調整など，市町等と連携した農地確保に取り組むとともに，必要に応じて排水対策など低コストで効果的な条件整備に取り組みます。 → **3 優良農地の担い手への集積** **4 生産性の高いほ場の整備**

#### ウ 生産性の向上

- 自動調光システムなどの農業技術センター等で開発された技術の現地実証・普及や，育苗と移植作業の分業体制の確立などにより，生産性の向上を図るとともに，生産物の信頼性を高めるためのGAPの導入を支援します。 → **9 スマート農業の推進** **8 GAPの推進**
- 共同での調製作業やアウトソーシング，農福連携の仕組みなどを検討し労働力不足の解消を図るとともに，収穫機械や下葉等処理調整機の導入による省力・効率化を推進します。 → **6 農業労働力の確保**
- ひろしま農業創生事業（リース事業）や国庫補助事業などを活用し施設整備を推進するとともに，遊休化した農地やハウス施設等の有効活用などにより，施設整備の初期投資の負担軽減に取り組めます。 → **5 機械・施設の整備**

#### エ 経営力の向上

- 法人化などを目指す担い手に対して，事業・資金計画の策定，労務管理体制の整備など，法人設立・運営に必要な支援を行います。 → **7 経営力の向上**

#### オ 販売力の強化

- 販売ターゲットを明確にした上で，生産拡大を見据えた生産・販売戦略の策定を支援し，香りや日持ちの良さなど商品の長を生かしながら販路拡大に取り組めます。 → **10 販売力の強化**

### ◆ 白ねぎ

#### (1) 目指す姿

- 県中北部の集落法人等を中心に，収穫時期が重ならないアスパラガスなど他の園芸品目などとの複合経営による規模拡大を進めるとともに，7～2月まで安定して出荷することで，実需者ニーズに応えられる生産体制の確立を目指します。

## (2) 現状と課題

### ア 担い手の確保と育成

- 水稻を経営の柱とする集落法人等が、水稻作業後の労働力の活用策として、新規導入や規模拡大に取り組みました。
- 調製作業に多くの労働力を必要とするため、白ねぎ単品を経営の柱として大規模栽培する経営体が育成されていません。

### イ 優良農地の確保

- 県中北部の集落法人等を中心に、水田転換による作付けが増加していますが、排水不良による連作障害等が発生し、単位面積当たりの収量や品質が低下しています。

### ウ 生産性の向上

- 投資が適切となるよう栽培面積の拡大や機械の共同利用を推進していくことが必要となっています。

### エ 経営力の向上

- 経営体の大部分が、生産者単位で根切り、皮はぎ、結束の機械を揃えた上で、出荷調製を行っており、栽培面積に対して過剰な機械装備となっている事例があります。
- 多くの経営体が単独で調製作業を行っていますが、調製作業における労働生産性が低い事例があります。
- 経営体による非効率な調製作業の原因分析ができていないため、改善策が明確になっていません。

### オ 販売力の強化

- 生産の中心が、水稻を経営の柱とする集落法人等であるため、出荷期間は冬期(11～1月)に限られており、周年安定供給を求める実需者ニーズに対応できていません。

## (3) 第Ⅱ期計画の取組

### 《経営モデル》【集落法人型】

<b>【経営条件】</b> ・水田面積:30ha ・労働力:法人構成員 ・資本装備:大型機械 ・個別共販(白ねぎ)	<b>【栽培方法】</b> ・白ねぎ 1ha ・水稻 20ha ・アスパラガス 1ha	白ねぎ部門経営収支	
		売上	7,590千円
		経費	4,073千円 (うち減価償却費338千円)
		雇用労賃	3,284千円(法人構成員)
		利益	233千円

### 《経営モデル》【個別経営体型】

<b>【経営条件】</b> ・白ねぎ:85a アスパラガス(ハウス):50a ・自家労力:2名,パート ・個選共販(白ねぎ) ・共選共販(アスパラガス)	<b>【栽培方法】</b> <白ねぎ> ・収量2.3t/10a <アスパラガス> ・ハウス栽培 ・収量2.5t/10a	売上	20,135千円
		経費	15,042千円 (うち減価償却費4,203千円)
		所得	5,093千円

### ア 担い手の確保と育成

- アスパラガスやキャベツなど園芸作物を経営の柱とする経営体が、作業の集中しない時期において雇用労働力を有効活用し、1ヘクタール規模の大規模栽培を行う経営体となるよう支援します。

→ 1 新規就農者の確保・育成

## イ 優良農地の確保

- ほ場条件に適した排水対策や土壌改良など、生産性の高いほ場整備に取り組むとともに、ほ場毎の排水対策を自己点検し、適切な排水対策が実施できる仕組みを確立します。 → 4 生産性の高いほ場の整備

## ウ 生産性の向上

- 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を推進します。 → 7 経営力の向上

## エ 経営力の向上

- 他の園芸品目との複合経営や大規模化を志向している経営体を中心に、作業の効率化や収量・品質の向上等により経営改善に繋げるため、GAPの導入を支援します。 → 8 GAPの推進

## オ 販売力の強化

- 県南部から北部まで作付け地域を拡大することで、7月から2月まで契約取引を含めて安定出荷できる体制を構築し、販売力の強化に取り組みます。 → 10 販売力の強化

## ◆ わけぎ

### (1) 目指す姿

- 10年前に比べて生産量は半減していますが、関西市場を中心に実需者ニーズが高く、有利販売が継続して見込めることから、わけぎ専作やトマトとの複合経営による新たな担い手の確保・育成に取り組み、日本一の産地としての復興を目指します。

### (2) 現状と課題

#### ア 担い手の確保と育成

- 規模拡大を志向する経営体を対象に、わけぎとトマトを組み合わせた周年で所得500万円を安定して確保できる経営体系を導入するよう支援しました。
- 高齢化等によりリタイヤする生産者が増加し、産地の面積は縮小していますが、全国生産量の約60%を占めており、日本一の産地として維持されています。

#### イ 優良農地の確保

- 遊休化した農地の有効活用に取り組んでいますが、新規就農者の将来の規模拡大を見込んだ一定のまとまりのある農地や、既存の経営体が営農している周辺地域での農地の確保が難しくなっています。

#### ウ 生産性の向上

- 露地栽培と施設栽培を組み合わせ、周年栽培に取り組んでいますが、実需者からは供給量の少ない6~8月の出荷量の増加を求められています。
- ウイルスフリー種球の増殖や、広島県で育成した夏専用品種（広島12号、13号）の種球の安定供給の仕組みが確立できていません。
- 施設整備の初期投資の負担が大きいため、新規就農者や規模拡大志向経営体の計画的な施設導入が進んでいません。

## エ 販売力の強化

- 計量結束包装機による調製作業の省力化と、契約取引単価の向上が図れる小袋包装を導入するなど、収益向上に繋がる販売流通に取り組んでいます。

## (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》【個別経営体型】

<b>【経営条件】</b> ・わけぎ：60a トマト(ハウス)：30a ・自家労力：2名，パート ・労働時間：5,753時間 ・個別選果	<b>【栽培方法】</b> <b>&lt;わけぎ&gt;</b> ・10～12月収穫 ・収量1.4t/10a <b>&lt;トマト&gt;</b> ・冬春ハウス栽培 ・収量11t/10a	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>18,730千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>13,661千円 (うち減価償却費2,551千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>5,068千円</td> </tr> </table>	売上	18,730千円	経費	13,661千円 (うち減価償却費2,551千円)	所得	5,068千円
売上	18,730千円							
経費	13,661千円 (うち減価償却費2,551千円)							
所得	5,068千円							

## ア 担い手の確保と育成

- 実需者ニーズが高く有利販売により収益性が高いことや、日本一のわけぎ産地として関西市場で知名度が高いことなどの優位性を積極的に広報するとともに、JAが実施する研修制度を活用した新規栽培者の確保対策を支援します。

→ 1 新規就農者の確保・育成

## イ 優良農地の確保

- 将来の規模拡大が見込めるまとまりのある農地を中心に、あらかじめ優先順位を付けながら候補地としてリスト化するとともに、経営体のニーズに即応し、市町等との連携のもとで地権者と経営体とのマッチングができる体制を整備します。

→ 3 優良農地の担い手への集積

## ウ 生産性の向上

- 環境制御技術を利用した種球の安定生産技術を実証するなど、農業技術センターやJA等関係機関と連携し、種球の安定生産や供給体制の確立に取り組みます。

→ 9 スマート農業の推進

- ひろしま農業創生事業（リース事業）や国庫補助事業などを活用し施設整備を推進するとともに、遊休化した農地やハウス施設等の有効活用などにより、施設整備の初期投資の負担軽減に取り組みます。

→ 5 機械・施設の整備

## オ 販売力の強化

- 計量結束包装機の更なる利用促進や、小袋包装の契約取引の拡大に取り組むとともに、簡素な出荷形態による加工業務用商品の流通を検討します。

→ 10 販売力の強化

## (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	25.0	36.8	40.9	45.0	
生産面積 (ha)	149.4	150.0	160.0	170.0	(実面積)
販売量 (t)	4,088	6,750	7,500	8,250	

## 5 アスパラガス 10 億円産地計画

### (1) 目指す姿

- ハウス栽培専作で単収 2.5 t 以上を安定して確保できる経営や、収穫期間が重ならない作物（キャベツや白ねぎ等）を組み合わせた複合経営を推進することにより、県内需要に対する供給率が 70%以上を占めるよう産地の拡大を目指します。

### (2) 現状と課題

#### ア 担い手の確保と育成

- ほ場整備を契機とした集落法人による新規導入や、JA が実施する研修制度により、新規就農者の確保・育成に取り組みました。
- 既存の小規模経営体は、高齢化等によるリタイヤが増加しており、産地規模が縮小しています。

#### イ 優良農地の確保

- 施設化を前提とし、排水性や土壌条件の良好な農地の確保に取り組みました。
- 強粘質土壌の地域では、排水性の改善が図られにくい事例があります。

#### ウ 生産性の向上

- ハウス施設による促成栽培により出荷期間の延長に取り組みました。
- 既存ほ場への簡易ハウスの導入を含め、ハウス施設の拡大に取り組んできた結果、平成 27～29 年度の 3 年間で露地栽培は約 3ha 減少した一方で、ハウス栽培面積は約 1.7ha 拡大しました。
- 簡易ハウスであっても 500 万円/10a 程度の設備投資が必要となることから、計画どおりのハウス導入が進んでいません。

#### エ 経営力の向上

- 生育期間中は、労働力の大半が収穫作業へ集中するため、労働力不足による防除の遅延で病害が多発し、収量が減少する事例が発生しています。

#### オ 販売力の強化

- 県内 3 か所で稼働している JA 選果場を中心に、共同選果・共同販売に取り組んでいますが、小規模経営体のリタイヤ等により、JA 選果場への出荷量が減少しています。

### (3) 第Ⅱ期計画の取組

《経営モデル》

【個別経営体型（専作）】

経営条件 ・アスパラガス(ハウス):1ha ・自家労力:2名,パート ・共選共販	栽培方法 ・ハウス栽培 ・収量2.5t/10a	売上	27,379千円
		経費	20,639千円 (うち減価償却費7,931千円)
		所得	6,740千円

## 【個別経営体型（複合）】

<b>【経営条件】</b> ・アスパラガス(ハウス):50a 白ねぎ:85a ・自家労力:2名,パート ・共選共販(アスパラガス) ・個選共販(白ねぎ)	<b>【栽培方法】</b> <アスパラガス> ・ハウス栽培 ・収量2.5t/10a <白ねぎ> ・収量2.3t/10a	<table border="1"> <tr> <td>売上</td> <td>20,135千円</td> </tr> <tr> <td>経費</td> <td>15,042千円 (うち減価償却費4,203千円)</td> </tr> <tr> <td>所得</td> <td>5,093千円</td> </tr> </table>	売上	20,135千円	経費	15,042千円 (うち減価償却費4,203千円)	所得	5,093千円
売上	20,135千円							
経費	15,042千円 (うち減価償却費4,203千円)							
所得	5,093千円							

### ア 担い手の確保と育成

- 研修開始から農地の確保やハウス施設導入などの出口対策までの支援をパッケージにすることで、新規就農者の確保・育成に取り組みます。

→ 1 新規就農者の確保・育成

### イ 優良農地の確保

- 施設化を前提とした排水条件の良いほ場を選択し、土壌の特性にあった暗きょ排水、土壌改良、明きょを行うなど、低コストで効果的な条件整備に取り組みます。

→ 4 生産性の高いほ場の整備

### ウ 生産性の向上

- ひろしま農業創生事業（リース事業）や国庫補助事業などを活用し施設整備を推進するとともに、遊休化したハウスを新規就農者や規模拡大を志向する経営体が円滑に活用できる仕組みを整備し、施設の初期投資の負担軽減に取り組みます。

→ 5 機械・施設の整備

### エ 経営力の向上

- 経営体にマネージャー（部門管理者）を配置し、指揮命令系統の明確化を図るとともに、収穫作業の労働力が不足している集落法人に対しては、栽培品目が異なる法人と労働力を補完し合う仕組みの導入を進めます。

→ 7 経営力の向上

### オ 販売力の強化

- 実需者が必要とする品質とロットを確保するとともに、JA選果場の利用を推進し、共選・共販の強みを活かした販売力の強化と選果・輸送の効率化を支援します。

→ 10 販売力の強化

## (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	5.5	8.5	9.0	10.0	
生産面積 (ha)	79.8	106.0	106.0	106.0	(実面積)
販売量 (t)	517	887	936	1,013	

## 6 レモン 22 億円産地計画

### (1) 目指す姿

- 既存かんきつ園におけるレモンへの改植と収量向上を推進するとともに、水田や遊休農地を活用したレモン団地を整備し、実需者ニーズに応える生産体制を確立することで、需要が高まっている広島県産レモンの供給拡大を目指します。

### (2) 現状と課題

#### ア 担い手の確保と育成

- 既存かんきつ園の生産者に対して J A が改植や高接ぎを推進するとともに、良質の苗木供給に向けて大苗育成に取り組んだ結果、栽培面積が 3 年間で約 60ha 拡大し、平成 28 年には 250ha になりました。
- かんきつ栽培の基幹的農業従事者の約 6 割が 70 歳以上であり、既存の生産者自身による規模拡大が難しくなっています。また、次世代への農地継承も課題です。
- かんきつ経営の担い手を確保するため、広島県果樹農業振興対策センター宮盛農園で新規就農者を育成していますが、農地の確保等の課題により、就農後の規模拡大が計画どおり進んでいません。

#### イ 優良農地の確保

- 水田を活用したレモン団地の整備については、農地の集積と客土を行うことにより、まずは、1ha ほど植栽しました。
- 既存園地における中晩柑類等からレモンへの改植は、大苗育苗等により進んでいますが、担い手へのまとまった農地集積が進んでいないため、モデル経営体の育成につながっていません。

#### ウ 生産性の向上

- 既存園地での改植等により産地全体の面積拡大は進んできたものの、農地集積が進まないことからモデル経営体の育成にはつながっていません。また、既存園地の収量が低い状況にあります。
- 小面積で分散した園地や急峻な園地が多く適期作業ができないことや、施肥・灌水などの栽培管理が十分できていない園地もあることから、産地全体の収量が低い状況にあります。

#### エ 経営力の向上

- 大規模経営体の育成を進めるためには、新たな雇用を確保していく必要があり、経営体の組織運営の強化に取り組む必要があります。

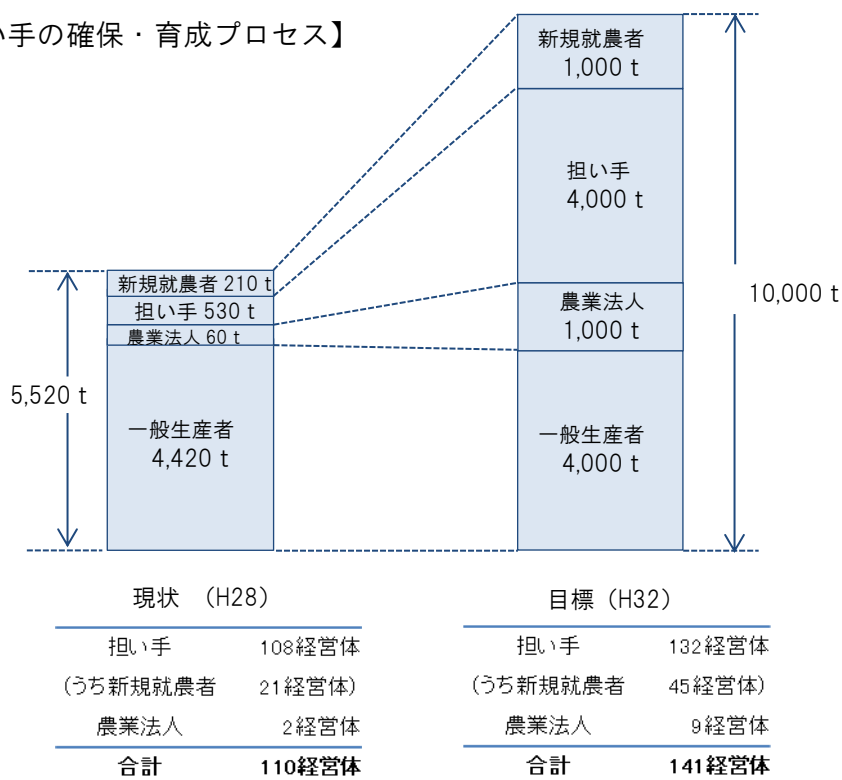
#### オ 販売力の強化

- 実需者ニーズに応えられる生産量が、十分に確保できていません。



### (3) 第Ⅱ期計画の取組

#### 【担い手の確保・育成プロセス】



#### 《事業モデル》

##### 【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、農業次世代人材投資資金（経営開始型）を活用して所得を確保しながら、2.5ha の経営を目指します。

	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
農業次世代人材投資資金				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目指します。

	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。

#### ア 担い手の確保と育成

- 就農希望者を募集し、広島県果樹農業振興対策センター宮盛農園における栽培技術研修を支援することにより、新規就農者の育成を図ります。

→ 1 新規就農者の確保・育成

- レモン団地の整備スケジュールに合わせて、計画的に多様な担い手の受入れを行います。

→ 2 企業参入の促進 4 生産性の高いほ場の整備

#### イ 優良農地の確保

- レモンの栽培に適した農地の確保を進めるため、島しょ部地域を中心に、県南部沿岸地域において農業者情報(園地情報や今後の営農意向等)の整理を推進するとともに、農地のリスト化や意向調査を実施し、産地協議会の構成機関で情報共有を図りながら、農地中間管理機構を通じた担い手への農地集積を推進します。

→ 3 優良農地の担い手への集積

- 島しょ部地域や県南部沿岸地域のまとまった水田等を活用して、低コストな基盤整備によるレモン団地の整備を行います。

→ 4 生産性の高いほ場の整備

#### ウ 生産性の向上

- 面積拡大を進めるため大苗による改植を推進します。
- 園内道・灌水施設・防風ネット等の設置を推進するとともに、講習会を通じた施肥・灌水等栽培管理の徹底、試験研究成果の現地導入等による収量向上を図ります。

#### エ 経営力の向上

- 計画的な雇用の確保を進めるとともに、管理体制の明確化や人材育成のできるモデル経営体の育成に取り組みます。

→ 7 経営力の向上

#### オ 販売力の強化

- 実需者や消費のニーズに応えられる供給量を確保するため、長期貯蔵技術の活用や施設導入などによる周年供給体制の構築を支援します。

→ 10 販売力の強化

#### (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考
販売額(億円)	16.8	20.6	21.3	21.9	
生産面積 (ha)	250.0	294.0	300.0	300.0	
販売量 (t)	5,220	7,752	9,506	10,000	(生産量)

## 7 競争力のある米づくり

### (1) 目指す姿

- 担い手への農地集積や生産コストの低減等により生産性の向上を図るとともに、需要に対応できていない銘柄の主食用米や実需と結びつきのある非主食用米の生産拡大を進めることで、国の米政策の見直しに対応し、生産者や集荷業者・団体が中心となって、需要に応じた供給を行う生産体制の構築を目指します。

### (2) 現状と課題

#### ア 優良農地の確保

- 主食用米販売農家の規模別構造については、作付面積 2ha 未満の経営体が減少し、2ha 以上の経営体数と 1 経営体当たりの平均面積が増加しています。
- 特に、作付面積 5ha 以上の経営体が増加傾向にあり、また、10ha 以上の経営体では更なる経営規模の拡大が進んでいます。

[表 1-7 米直接支払交付金申請ベース（販売農家）の規模別構造]

面積階層		～	0.5～	1～	2～	3～	5～	10～	20～	30～	50ha	計
		0.5ha	1ha	2ha	3ha	5ha	10ha	20ha	30ha	50ha	～	
人数 (人)	H25	18,242	8,543	2,561	384	238	200	135	61	27	2	30,393
	H28	14,844	7,076	2,296	385	241	222	163	70	36	7	25,340
	差	-3,398	-1,467	-265	1	3	22	28	9	9	5	-5,053
面積 (ha)	H25	5,236	5,907	3,353	919	923	1,421	1,916	1,459	997	107	22,238
	H28	4,258	4,905	3,010	928	929	1,570	2,329	1,685	1,366	401	21,381
	差	-978	-1,002	-343	9	6	149	413	226	369	294	-857
1経営体 当たり 平均面積 (ha/人)	H25	0.29	0.69	1.31	2.39	3.88	7.11	14.19	23.92	36.93	53.50	0.73
	H28	0.29	0.69	1.31	2.41	3.85	7.07	14.29	24.07	37.94	57.29	0.84
	差	-0.00	0.00	0.00	0.02	-0.02	-0.03	0.10	0.15	1.02	3.79	0.11

出典（県農業再生協議会調べ）

#### イ 生産性の向上

- 生産規模別の経営収支については、現状の米価水準（6,080 円/30kg）では、3ha 未満の経営では赤字となっています。

[表 1-8 生産規模別の生産費と経営収支の比較]

(円/10a)

面積階層	～	0.5～	1～	2～	3～	5～	10～20ha		20～	30～	50ha～	国地方 平均
	0.5ha	1ha	2ha	3ha	5ha	10ha	～15ha	15ha～	30ha	50ha	50ha～	
物財費	118,538	103,288	105,049	77,394	74,939	61,299	63,436		61,412			96,886
労働費	74,662	61,793	48,157	31,922	30,103	26,189	25,125		21,177			51,238
地代等	1,925	1,148	870	4,402	7,193	8,637	8,472		8,726			1,947
計	195,125	166,229	154,076	113,718	112,235	96,125	97,033		91,315			150,071
現状	赤字	物財費が賄える		物財費と 労働費が 賄える	黒字							物財費が 賄える
収支	-81,631	-52,735	-40,582	-224	1,259	17,369	16,461		22,179			-36,577
過去最低 米価試算	赤字		物財費が賄える		物財費と労働費が賄える					赤字		
収支	-104,472	-75,576	-63,423	-23,065	-21,582	-5,472	-6,380		-663			-59,418

※ 物財費・労働費・地代等（H27 米生産費） 出典（農林水産省 農業経営統計調査）  
統計値の記載がない 2～3ha 及び 3ha 以上の面積階層は中国地方のみでは絶対数が少なく面積階層の設定が少ないことから全国平均値を採用。左記以外は中国地方平均値

※ 10a 当たりの収入

【現状】 平成 28 年産コシヒカリ米価 6,080 円/30kg, 10a 当たり平均収量 523kg/10a

10a 当たりの収入：523kg×6,080 円/30kg = 105,994 円 ⇒ 113,494 円（米直接支払交付金含）

【試算】 コシヒカリ米価 5,200 円/30kg (過去最低米価 H26 年産を想定), 10a あたり平均収量 523kg/10a  
10a 当たりの収入: 523kg × 5,200 円/30kg 30kg = 90,653 円

- 平成 30 年産から米直接支払交付金が廃止され, 過去最低米価 (5,200 円/30kg) まで下落することを想定すると, 5ha 未満の経営でも労働費分が赤字となるため, この層の経営体が減少することが見込まれます。
- また, 5ha 以上 15ha 未満の経営体においても, 地代等が確保できなくなるため, 持続的に経営を行うためには, 15ha 以上の規模を確保する必要があります。
- 早急に, 省力, 低コスト化技術や収量性の高い品種の導入などを進める必要があるため, 密播疎植栽培を選定し, モデルほ場を設置することで, 全県的に普及させる準備を行うとともに, 需要が伸びている業務用の多収性品種である「あきさかり」を導入し, 既存品種から作付転換するよう取り組んでいます。
- また, 加工用米, W C S 用稲, 飼料用米などの非主食用米についても, 実需者とのマッチングにより生産が拡大しました。

#### ウ 経営力の向上

- 規模拡大志向の経営体において, 計画的な労働力の確保ができず, 計画していた経営拡大ができていない事例がみられます。
- また, 規模拡大を行った経営体でも, 適切な労働配分が行われず, 適期作業が行えない事例がみられます。

#### エ 販売力の強化 (需要に応じた生産)

##### ◆ 主食用米

- 現在, 県内産の米の需給バランスについては, 供給量がやや不足 (需要量 137,300 t に対して平成 28 年度の生産量約 132,200 t) しており, 実需者から, 県独自銘柄の「あきろまん」や業務用の「あきさかり」などの増産が求められています。
- 全国銘柄の「コシヒカリ」や登熟期の高温によって品質低下を招く「ヒノヒカリ」などについては, 一定の需要はあるものの, 今後の需要の拡大は見込めない状況となっています。

##### 《酒米》

- 特定名称酒の需要が増加する中, 県独自銘柄の「八反錦」などの酒造好適米の需要は拡大しており, 酒造会社の希望数量へ確実に対応するため, 需要量より 5%程度多く生産を行う体制が構築されており, 概ね需要量の確保ができています。

##### ◆ 非主食用米

##### 《飼料用米》

- 地域で完結する地域取組分と全農が系列の養鶏事業者へ供給する量は確保されていますが, 大型養鶏事業者向けの需要に対応できていません。

##### 《W C S 用稲》

- 地域で完結する地域取組分と広酪の T M R センターへ供給する量は, 概ね確保されています。
- 新設された T M R センターでの需要量を確保する必要があります。

##### 《加工用米》

- 酒造原料用米 (かけ米) の需要量は生産できていますが, 適性品種 (中生新千本等) への作付誘導が必要です。
- 冷凍米飯用米は, 生産量が不足しており, 需要量の確保ができていません。

- 加工用米は、生産調整の手法として取り組む生産者が多いことから、行政による生産数量目標の配分がなくなる平成30年産から生産量が減少する可能性があります。

### (3) 第Ⅱ期計画の取組

#### ア 優良農地の確保

- 作付面積5ha未満の経営体が営農を継続しない優良農地について、規模拡大志向の経営体に農地集積等の支援を行い、5ha以上の各階層の経営面積を増加させることにより、水稻の担い手の経営面積12,000haを確保します。
- 計画的に規模拡大ができるように、低コスト技術の導入や複数品種での作期分散による機械の効率的利用、収量の高い品種の導入など、生産性の向上や労働力の確保等に向けた取組を支援し、40ha規模の経営体を育成します。
- また、40ha以上の経営体については、コンバイン等の機械の効率化を図りつつ、農地集積を進め、80ha規模の経営体に育成していきます。

→ **3 優良農地の担い手への集積**

[表 1-9 経営体区分別の生産拡大計画]

経営体の区分	上段：面積 (ha)		下段：生産量 (t)		カッコ書き：経営体数			
	H25	H28	H29	H30	H31	H32	H37	
① 売上6千万円以上 ≪50ha以上≫ 【ビジネス拡大型経営体】 ・ドローン、IoT技術の導入 ・分散ほ場の集約化	120ha 600t (2)	500ha 2,600t (7)	600ha 3,200t	760ha 4,100t	890ha 4,800t	1,000ha 5,600t (14)	1,700ha 9,200t (21)	
② 売上3千万～6千万円 ≪30ha～50ha≫ 【水稻専門経営体の規模拡大】 ・農地の集積 ・作期分散で機械の効率的利用	1,100ha 5,900t (27)	1,700ha 9,000t (36)	1,800ha 9,700t	2,060ha 11,100t	2,230ha 12,000t	2,400ha 13,000t (55)	3,300ha 17,700t (85)	
③ 売上1千万～3千万円 ≪10ha～30ha≫ 【大型水稻専門経営体】 ・低コスト資材や省力低コスト栽培の導入 ・作期分散で機械の効率的利用	3,800ha 20,000t	4,900ha 26,800t	5,140ha 27,600t	5,670ha 30,600t	5,970ha 32,300t	6,300ha 34,300t	7,900ha 42,600t	
④ 売上5百万～1千万円 ≪5ha～10ha≫ 【水稻専門経営体】 ・多収性品種の導入による収量増 ・機械の共同利用による機械費の節減	1,600ha 8,300t	1,900ha 10,100t	1,970ha 10,300t	2,130ha 11,100t	2,210ha 11,600t	2,300ha 12,000t	2,700ha 14,000t	
①～④の合計	6,620ha 34,800t	9,000ha 48,300t	9,510ha (+510ha) 50,800t	10,620ha (+1,620ha) 56,900t	11,300ha (+2,300ha) 60,700t	12,000ha (+3,000ha) 64,900t	15,600ha (+6,600ha) 83,500t	
⑤ 売上5百万円以下 ≪5ha未満≫ 【兼業農家】 ・採算が合わないため、経営は継続しない。 →リタイヤ分を担い手に集積	19,580ha 99,600t	16,000ha 83,400t	15,900ha (-100ha) 83,000t	15,300ha (-700ha) 80,000t	14,700ha (-1,300ha) 76,900t	14,200ha (-1,800ha) 73,800t	10,400ha (-5,600ha) 55,800t	
①～⑤の合計	26,200ha 134,400t	25,000ha 131,700t	25,410ha (+410ha) 133,800t	25,920ha (+920ha) 136,900t	26,000ha (+1,000ha) 137,600t	26,200ha (+1,200ha) 138,700t	26,000ha (+1,000ha) 139,300t	

経営体の区分	めざす規模	生産性の向上					経営力の向上			
		低コスト 播種技術の 導入	L型肥料等 低コスト資材 導入	多収品種の 導入	作期分散による 機械の効率的 利用	中間管理した 農地集積	ICTの活用	JIGAP取得 による生産 工程管理	法人化支援	部門管理が できる人材 育成
50ha以上	80ha規模	低コスト播種技術の導入	L型肥料等低コスト資材導入	多収品種の導入	作期分散による機械の効率的利用	中間管理した農地集積	ICTの活用	JIGAP取得による生産工程管理	法人化支援	部門管理ができる人材育成
30ha～50ha	40ha規模									
10ha～30ha	40ha規模									
5ha～10ha	40ha規模									
5ha未満	—									

## イ 生産性の向上

- また、ICT等の導入による作業効率の向上や実需者ニーズに応えられる生産量の確保、生産物の安全性・信頼性を高めるためのGAPの導入に取り組みます。

→ 8 GAP認証の推進 9 スマート農業の推進

[表 1-10 低コスト化技術導入・収量性の高い品種の導入による経営改善] (円/10a)

面積階層	～0.5ha	0.5～1ha	1～2ha	2～3ha	3～5ha	5～10ha	10～20ha		20～30ha	30～50ha	50ha～	中国地方平均
							～15ha	～15ha				
物財費	113,681	98,431	100,192	72,537	70,082	56,442	58,579		56,555			92,029
労働費	74,350	61,481	47,845	31,610	29,791	25,877	24,813		20,865			50,926
地代等	1,925	1,148	870	4,402	7,193	8,637	8,472		8,726			1,947
計	189,956	161,060	148,907	108,549	107,066	90,956	91,864		86,146			144,902
生産対策実践時	赤字			物財費が賄える			黒字				物財費が賄える	
収支	-95,956	-67,060	-54,907	-14,549	-13,066	3,044	2,136		7,854			-50,902

※ 低コスト化技術導入

L型肥料導入: 肥料コストの低減 ▲3,200円/10a(物財費)

出典 (農業経営統計調査から広島県が試算)

(低コスト化技術導入後の数値に補正)

密播疎植栽培: 育苗コストの低減 15箱⇒10箱 ▲1,969円/10a(物財費 ▲1,657円 労働費 ▲312円)

※ 収量性の高い品種の導入

コシヒカリ 523kg/10a ⇒ あきさかり、恋の予感等 600kg/10a

600kg × 4,700円/30kg(コシヒカリ以外想定米価) = 94,000円

## ウ 経営力の向上

- 経営体にマネージャー（部門管理者）を配置し、指揮命令系統の明確化を図るとともに、生産工程管理の見える化等を支援することで、人材育成やリーダーシップなどの経営スキルの習得、規模拡大に向けた体制が整った経営体を育成します。
- 専門家派遣による経営課題の解決など、企業的経営体の発展に向けた支援を行います。

→ 7 経営力の向上

## エ 販売力の強化（需要に応じた生産）

### ◆ 主食用米

- コシヒカリやヒノヒカリなどの品種から需要の拡大が見込める品種への転換（H32までに全体の約20%にあたる27,500t分）を図ることにより、需要に応える生産量を確保します。
- 県内主要卸売業者が希望する銘柄や必要量等の需要情報を調査し、パンフレット等により生産者へ情報提供を行うことで、需要に応じた生産ができるよう支援します。

[表 1-11 用途別の収益確保の方法]

用途(仕向け先)		収益確保のための目指す方向性	導入品種	栽培方法	導入技術等(例)
家庭用米	地域ブランド米	・高単価での販売 ・ブランド力向上	・良食味品種 ・地域独自銘柄品種	・良食味を追求した栽培 ・特別栽培米、合鴨米等 付加価値を付けた栽培	・先進技術(ドローンや可変施肥田植機等)の活用 ・減農薬減化学肥料栽培 ・GAPの導入
	一般家庭向け	・良食味米の安定生産による値頃感のある販売	・良食味かつ収量性の高い品種	・一定の収量・品質を目指す栽培・省力低コスト技術の導入	・密播疎植栽培, L型肥料の導入
業務用米		・安定多収, 複数年契約等による一定単価での販売	・収量性の高い, 用途に適した品種	・収量性を重視した栽培・省力低コスト技術の導入	・密播疎植栽培, L型肥料の導入, 多施肥栽培
特定需要	酒造好適米	・県内需要への高品質安定供給	・専用品種	・醸造原料に向く品質を重視した栽培	・先進技術(ドローンや可変施肥田植機等)の活用 ・GAPの導入

## 《酒米》

- ICT等の導入による作業効率の向上や実需者ニーズに応えられる生産量の確保に取り組めます。
- 日本酒の海外輸出の増加が見込まれる中で、生産原料である酒米の安全性・信頼性を高めるためのGAPの導入に取り組めます。

## ◆ 非主食用米

### 《飼料用米》

- 保管場所の確保を行いながら、供給量の増大を図るため少量取引が中心となっている地域内の取組を広域取引へと拡大するとともに、フレキシブルコンテナバッグ（フレコン）を活用した出荷により、流通経費の削減を図ります。
- 需要に応じた生産を進めるため、大型需要者から需要量を調査し、地域協議会や生産者へ周知するとともに、飼料用米の産地と畜産農家との需給マッチングを進めます。
- 省力、低コスト技術の導入や栽培方法の改善に取り組むとともに、地帯別の推進品種の検討を進めることで多収を実現します。

### 《WCS用稲》

- 新設されたTMRセンターの需要については、庄原市の担い手を中心に作付を拡大することで対応します。
- 需要に応じた生産を進めるため、大型需要者から需要量を調査し、地域協議会や生産者へ周知するとともに、耕種農家と畜産農家とのマッチングを進めます。
- 地域の実情に応じた耕畜連携の取組を促し、水田の地力増進による生産の安定を図ります。

### 《加工用米》

- 県内酒造会社の酒造用原料米（かけ米）や食品加工業者の冷凍米飯用原料の需要量を調査し、地域協議会や生産者へ周知することで、需要に応じた生産を進めます。
- 酒米と同様の流通体制において、県内の酒造会社の需要に応じてかけ米の供給を行うとともに、適性品種（中生新千本等）の栽培ができる地域の大型生産者を中心に、生産拡大を行います。
- 冷凍米飯用米は、適性品種（アキヒカリ等）の栽培ができる地域の大型生産者を中心に、生産拡大を行います。
- 多収技術や加工用途に適した多収品種の導入を図るとともに、省力・低コスト化技術の導入に取り組めます。

[表 1-12 銘柄区別の需要見込]

銘柄の区分	上段:需要量(t)				下段:必要な作付面積(ha)				
	H25	...	H28	H29	H30	H31	H32	...	H37
① コシヒカリ	50,500t 10,100ha	減	50,000t 10,000ha	50,000t 10,000ha	47,500t 9,500ha	45,000t 9,000ha	42,500t 8,500ha		42,500t 8,500ha
② ヒノヒカリ	25,600t 5,100ha		18,900t 3,800ha	17,500t 3,600ha	15,000t 3,000ha	14,000t 2,800ha	13,000t 2,600ha		13,000t 2,600ha
③ その他	38,100t 7,300ha		29,900t 5,700ha	24,000t 4,600ha	22,600t 4,300ha	18,800t 3,600ha	15,600t 3,000ha		8,800t 1,700ha
<b>①～③の合計</b>	<b>114,200t</b> 22,500ha		<b>98,800t</b> 19,500ha	<b>91,500t</b> (-7,300t) 18,100ha	<b>85,100t</b> (-13,700t) 16,800ha	<b>77,800t</b> (-21,000t) 15,400ha	<b>71,100t</b> (-27,700t) 14,100ha		<b>64,300t</b> (-34,500t) 12,800ha
④ あきろまん	14,100t 2,700ha	増	14,100t 2,700ha	14,100t 2,700ha	15,700t 3,000ha	17,300t 3,300ha	18,800t 3,600ha		18,800t 3,600ha
⑤ 恋の予感	500t 100ha		6,100t 1,200ha	9,700t 1,800ha	13,300t 2,500ha	14,800t 2,800ha	15,900t 3,000ha		15,900t 3,000ha
⑥ 業務用米 あきさかり	1,000t 200ha		7,900t 1,500ha	8,900t 1,700ha	10,600t 2,000ha	12,200t 2,300ha	13,800t 2,600ha		13,800t 2,600ha
⑦ 冷凍米飯用 アキヒカリ	0t 0ha		200t 40ha	300t 50ha	500t 80ha	600t 100ha	700t 120ha		1,300t 220ha
⑧ 飼料用米等	4,200t 700ha		10,200t 1,700ha	10,200t 1,700ha	13,800t 2,300ha	15,000t 2,500ha	18,400t 2,800ha		25,200t 3,800ha
<b>④～⑧の合計</b>	<b>19,800t</b> 3,700ha		<b>38,500t</b> 7,100ha	<b>43,200t</b> (+4,700t) 8,000ha	<b>53,900t</b> (+15,400t) 9,900ha	<b>59,900t</b> (+21,400t) 11,000ha	<b>67,600t</b> (+29,100t) 12,100ha		<b>75,000t</b> (+36,500t) 13,200ha
<b>①～⑧の合計</b>	<b>134,000t</b> 26,200ha		<b>137,300t</b> 26,600ha	<b>134,700t</b> 26,100ha	<b>139,000t</b> 26,700ha	<b>137,700t</b> 26,400ha	<b>138,700t</b> 26,200ha		<b>139,300t</b> 26,000ha

※ 広島県の4卸売業者(流通量の約9割)の需要調査から作成

H28 生産量131,700t 面積25,000ha

#### (4) 目標

項目	現状 (H28)	H30	H31	H32	備考	
生産額(億円)	251	253	253	254		
担い手	生産面積(ha)	9,000	10,620	11,300	12,000	
	出荷量(t)	48,300	56,900	60,700	64,900	(生産量)