

とやま型農業経営モデル に関する報告書

平成 30 年 4 月

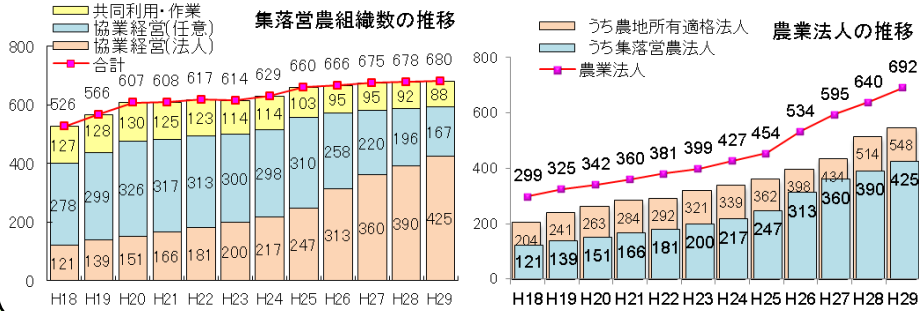
とやま型農業成長戦略モデル推進会議

「とやま型農業経営モデル」の概要

～所得向上に向けた農業経営モデルの確立～

1 本県の農業と担い手の現状

- (1)本県の特徴
- ・水田率が全国1位(H27:95.7%)
 - ・兼業農家率が全国2位(H27:83.8%)
 - ・コメに特化した生産構造(農業産出額に占めるコメの割合H27:65.5%)
- (2)これまでの取組み
- ・集落営農組織等担い手育成の推進
 - ・集落営農組織等の法人化の推進
 - ・新規就農者の増加 → 法人従業員が増加
 - ・水田活用した麦・大豆、園芸作物の生産振興



2 経営モデルの定義と目指す方向

【とやま型農業経営モデルの定義】
 「地域を担う法人経営体であり、主穀作(水稲・大麦・大豆)と園芸等を組み合わせ、周年的に所得と人材を確保する経営モデル」

【目指す姿(モデルの方向)】

- ① **メガファームタイプ**
主穀作の規模拡大と園芸導入
- ② **6次産業化タイプ**
主穀作に加え園芸の直売や観光農園等6次産業化の実践
- ③ **集落営農雇用タイプ**
主穀作に加え園芸の導入で従業員を雇用
- ④ **園芸重点タイプ**
水田フル活用による園芸の重点的な生産拡大

【主たる従事者の所得目標】 **年間750万円以上**
 本県の「農業経営基盤の強化の促進に関する基本方針」で定める年間500万円の1.5倍以上を目指す

3 取組経過と今後の展開

時期	モデル推進会議等	備考
27年～	・チャレンジ経営体の選定(4経営体) ・ハード・ソフトの支援	
28年	・取組み状況の現地確認 ・モデル素案の検討	
29年 8月	8/10 第1回推進会議 ・モデル(素案)の検討	
12月	12/22 第2回推進会議 ・モデルの策定	・H30当初予算編成に反映
30年 3月		・「とやま型農業経営モデル」の啓発・普及のため概要版を作成(県内農家に農林振興センター等を通じ普及)

4 経営発展のポイント等(チャレンジ経営体の共通点)

経営発展のポイント	①販売力の強化	②単収の向上	③コストの削減	④土地利用の最適化	⑤周年作業化	⑥地域との連携
取組項目	・品質の向上 ・商品の差別化 ・多様な顧客ニーズへの対応 ・販路の開拓	・適切な作業の実施 ・ほ場の準備 ・新技術等の導入	・物材費の低減 ・機械費の低減と操業度向上 ・労働費の低減 ・従事者等労働力の生産性の向上	・地域の担い手と農地集積調整 ・輪作体系の導入	・園芸作物等の導入 ・農作業受託の拡大 ・農産物の加工	・地域基幹施設の利用 ・周辺集落と連携した米や野菜の生産販売 ・関係機関を通じた雇用のマッチング ・研修等へ積極的参加

5 チャレンジ経営体の事例

※農業所得＝経常利益＋労務費(専従者分)－施設整備等の一時的な補助金

チャレンジ経営体名	(有)アグリゴールド矢木 (入善町)			(農)たてやま農機組合 (立山町)			(農)あしつきの郷 (射水市)			(農)高塚集落営農組合 (南砺市)						
	項目等	H26	H28	H29	項目等	H26	H28	H29	項目等	H26	H28	H29				
経営規模	経営規模 水稲(移植) 水稲(直播) 大豆 ハウスネギ ミニトマト 新)施設イチゴ 新)露地ネギ	124ha 61ha 10ha 53ha 20a 3a - -	136ha 63ha 20ha 53ha 26a 9a - -	140ha 71ha 15ha 53ha 20a 9a 5a 30a	経営規模 水稲 大豆 サトイモ モモ リンゴ 新)酒米 新)施設イチゴ	42ha 29ha 11ha 100a 60a 60a - -	46ha 32ha 11ha 80a 60a 60a 1ha 15a	47ha 33ha 11ha 90a 60a 60a 1ha 15a	経営規模 水稲(移植) 水稲(直播) 大麦 大豆 エダマメ ニラ ネギ 新)キャベツ 新)水耕レタス	74ha 51ha 2ha 18ha 3ha 0.6ha 10a 20a -	76ha 36ha 16ha 16ha 5ha 1.2ha 10a 40a 60a 264㎡	76ha 37ha 15ha 16ha 6ha 1ha 10a 40a 70a 264㎡	経営規模 水稲 大麦 ソバ タマネギ ニンジン	37ha 20ha 9ha 7ha 1.2ha 0.4ha	39ha 14ha 12ha 7ha 3.5ha 2.2ha	45ha 12ha 12ha 12ha 6ha 3ha
専従者数(名)	専従者数 常勤役員 常時従事者	8 2 6	9 3 6	10 3 7	専従者数 常勤役員 常時従事者	4 1 3	5 1 4	5 1 4	専従者数 常勤役員 常時従事者	5 5 0	6 4 2	7 4 3	専従者数 常勤役員 常時従事者	1 1 0	1 1 0	2 1 1
農業所得※	経営全体計 水稲 水稲以外	5,259 1,378 3,881	7,839 3,430 4,409	8,733 - -	経営全体計 水稲 水稲以外	2,290 230 2,059	3,273 989 2,284	5,799 - -	経営全体計 水稲 水稲以外	1,933 885 1,049	4,357 1,925 2,432	5,914 - -	経営全体計 水稲 水稲以外	185 -245 429	1,804 307 1,497	1,025 - -
経営発展のポイントと具体的な取組み	①販売力の強化	水稲 水稲以外	・玄米色彩選別機の導入による選別の徹底 ・ミニトマトの地元飲食店や温泉業者への契約販売 ・ミニトマト、イチゴはグローバルGAPをH29年度内に取得予定	・中京の米卸業者への直接販売 ・酒造メーカーとの契約栽培 ・モモ、リンゴ、イチゴのロコミ効果	・特別栽培米の生産 ・「あしつき」商標登録	・タマネギの単価が通常の場合とは、1,276万円(試算)										
	②単収の向上	水稲 水稲以外	・水稲の水管理分担制導入 ・ストーンクラッシャーで礫除去 ・ミニトマトの炭酸ガス供給栽培 ・ミニトマトの出荷期間の拡大	・モモの優良側枝の育成技術 ・リンゴの野鼠対策の徹底	・レーザレベラーでほ場均平化 ・大麦の高畦播種で排水性確保 ・品目別担当者の設置	・タマネギ、ニンジンの機械化一貫体系の確立による適期作業 ・堆肥、緑肥を導入した土づくり ・ストーンピッカーで礫除去										
	③コストの削減	水稲 水稲以外	・水稲直播栽培の導入 ・主要農業機械の稼働面積拡大 ・作業状況に応じた人員配置	・畦畔カバーシートの設置	・水稲乾田直播栽培の拡大 ・大区画ほ場に最適化した大型トラクタなど機械導入 ・品目別担当者の設置	・タマネギ、ニンジンの機械一貫体系確立による労働時間の削減 ・個人のスキルに応じた出役、作業分担										
	④土地利用の最適化	水稲 水稲以外	・地域の担い手間同士で農地交換等による集積地を調整 ・大豆は集団化で生産			・3年4作(水稲→大麦→タマネギ→ソバ又はニンジン)、2年3作(水稲→大麦→ソバ)の輪作体系										
	⑤周年作業化	水稲 水稲以外	・露地白ネギと施設イチゴの導入 ・施設白ネギとミニトマトの面積拡大	・水稲育苗作業の受託 ・施設イチゴの導入	・水稲育苗作業の受託 ・施設イチゴの導入	・水稲(コシヒカリ)を縮小し、タマネギ、ニンジンの重点的な生産拡大										
	⑥地域等との連携	水稲 水稲以外	・地域の育苗施設から出芽苗を購入 ・とやま農業未来カレッジ短期講座へ従業員派遣 ・地域の堆肥組合と連携した散布	・カントリーエレベータ、水稲育苗等JAとの連携 ・周辺集落と協力した生産販売(主食用米、酒米、サトイモ等)	・水稲育苗作業の受託 ・とやま農業未来カレッジ生を専従者として雇用	・JAの共同利用施設等を活用(水稲の育苗・乾燥調製) ・JAの共同利用施設等を活用(タマネギ・ニンジンの調製)										

◇ はじめに

1 とやま型農業成長戦略モデル推進会議の設置の背景と目的

担い手の高齢化の進展や、農地の荒廃など農業・農村をめぐる環境は極めて厳しい状況にある。また、平成30年産米からの行政による米の生産数量目標の配分廃止など米政策の見直しにより、水田農業を中心とする本県の農業経営への影響が懸念される。

そうした中、国においては、平成27年3月に、「強い農業」と「美しく活力ある農村」の創出を目指し、「食料・農業・農村基本計画」が策定された。また、「農業経営モデルの例示」により、将来のビジョンとして、地域の担い手の経営発展や所得増大の道筋が具体的に示された。

こうした状況を踏まえ、本県では、水田農業に特化した農業構造を活かしつつ、県内農業の成長産業化を推進するため、平成27年4月に、「とやま型農業成長戦略モデル推進会議」を設置し、規模拡大や複合化などに意欲的にチャレンジする経営体への支援と並行する形で、その成果をもとに、地域農業の所得を増大する「とやま型農業経営モデル」を確立することとした。

2 検討の経過

年度	区分	時期	検討事項
27	第1回 推進会議	平成27年8月	・とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業の概要説明 ・チャレンジ経営体の選定（4経営体）
	第2回 推進会議	平成27年12月	・チャレンジ経営体の現地確認
28	第1回 推進会議	平成28年8月	・進捗状況の現地確認 （農）あしつきの郷 （農）高堀集落営農組合
	第2回 推進会議	平成28年12月	・進捗状況の現地確認 （有）アグリゴールド矢木 （農）たてやま営農組合 ・モデル（素案）の検討
29	第1回 推進会議	平成29年8月	・モデル（素案）の検討
	第2回 推進会議	平成29年12月	・モデルの策定

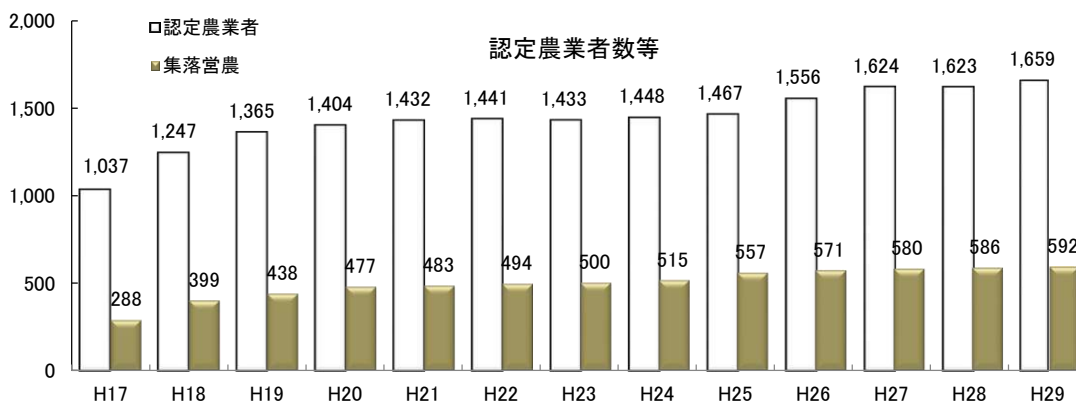
3 今後の展開方向

この「とやま型農業経営モデル」を成功事例として広く普及・啓発するとともに、県内の意欲ある担い手が所得の向上にチャレンジし、所得と人材を確保できる経営体となるよう支援することが望まれる。

I 本県における担い手の育成状況

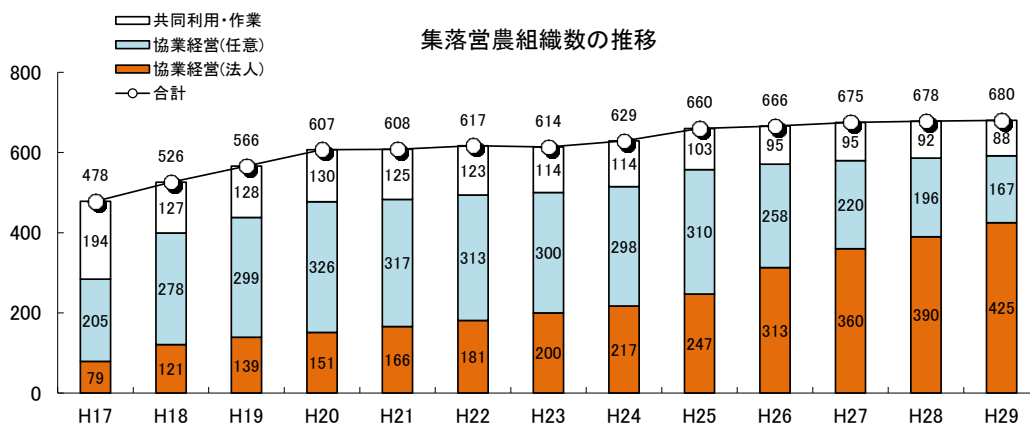
【認定農業者】

自らの農業経営の改善・発展に意欲的に取り組む認定農業者数は、平成 29 年度末で 1,659 経営体と、平成 17 年の 1.6 倍に増加している。



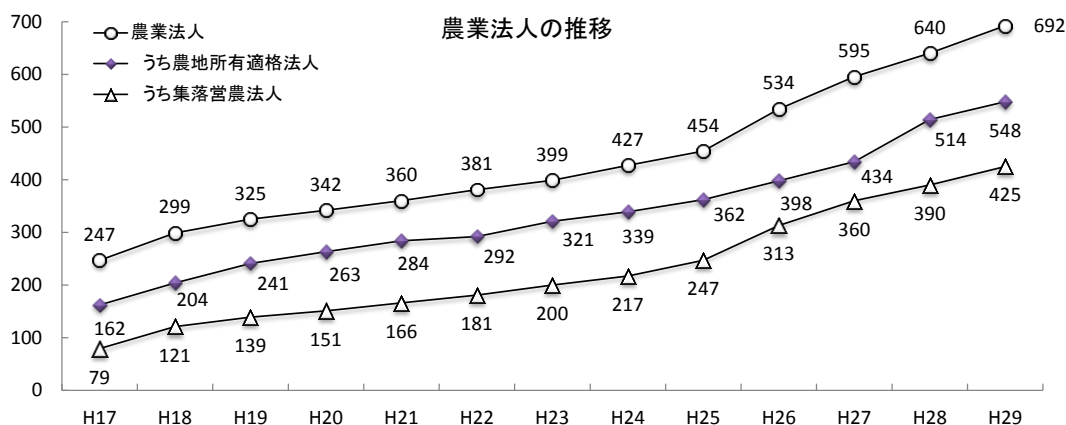
【集落営農組織】

全国に先駆けて担い手として育成してきた集落営農組織は、平成 29 年度末で 680 組織と設立が進んでいる。



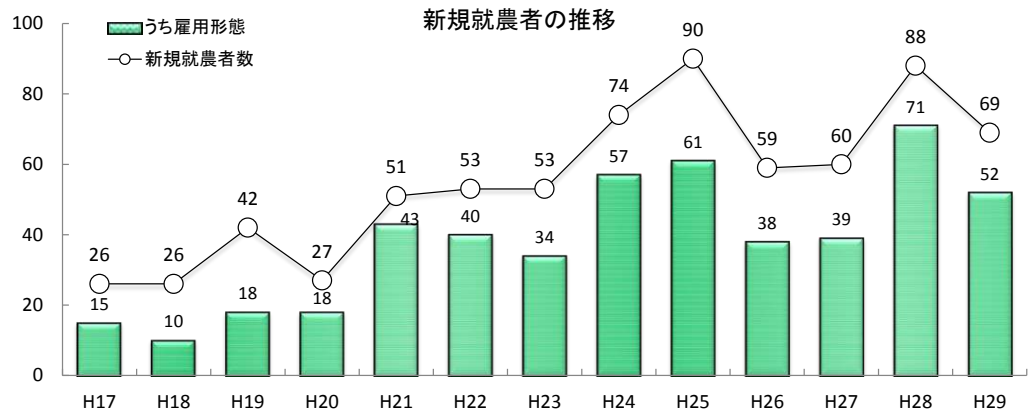
【農業法人】

農業法人数は、平成 29 年度末で 692 法人、うち農地所有適格法人は 548 法人、集落営農法人は 425 法人となり、法人化が大きく進んでいる。



【新規就農者】

新規就農者数は、平成 20 年度以前は、年平均 30 人程度だったが、平成 21 年度以降は農業法人等に就業する雇用就農者が増加していることから、年間 50 人以上となっている。



【担い手への農地集積状況】

担い手への農地の集積状況は、平成 29 年では 35,079ha、農地集積率 60.0% となり、全国平均の 55.2% より 4.8 ポイント上回っている。

表 本県の農地集積の状況

項目	単位	目標 (H35)	H25	H26	H27	H28	H29
農地集積率	%	90.0	50.7	53.5	56.0	57.6	60.0
(参考) 全国	%	80.0	48.7	50.3	52.3	54.0	55.2
担い手利用面積	ha	53,000	29,989	31,570	32,909	33,808	35,079

<参考：センサス等から見た状況（H17→H27）>（詳細は参考資料参照（p.1～））

- 販売農家数：販売農家は半分に減少、後継者不足は更に深刻化
- 農業労働力：高齢化は進展、基幹的従事者の 92% が 60 歳以上
- 農業経営体の経営耕地面積規模別動向：5ha 未満は減少、10ha 以上は増加
- 農業経営体の経営耕地面積の規模別集積状況：10ha 以上が 54%、5ha 以上は 61%
- 農業経営体の農産物販売金額規模別動向：
 - 1,000 万円以上は 17 年より増加し、22 年より減少
- 農業経営体の雇用労働の動向：常雇いしている経営体、人数とも大幅に増加
- 園芸導入による経営複合化の動向（H23→H27）：
 - 園芸部門を新たに導入した経営体数は 276、品目を追加した経営体数は 318
- 6 次産業化の動向（H22→H27）：直売等農業生産関連事業販売金額は 34 億円増

II 担い手育成の方向

- 1 富山県の農業生産は、全国一高い水田率（95.8%）などから米に特化しているものの、米の農業産出額は、米の需要量の減少や価格低迷により、平成27年には404億円にまで減少。産出額全体に占める米の割合は、平成17年の73%から平成27年には65%までに低下。

→・地域の水田を担う主穀作経営体の育成と経営基盤の強化
・新たな品目導入等経営の複合化による収益や所得の確保

- 2 農業就業人口は、平成27年には平成17年の49%にまで減少。平成27年の基幹的農業従事者は約15,000人余りであり、平均年齢は70歳を超え、高齢化が進展。

→・新たな認定農業者や集落営農組織の育成
・担い手の経営基盤を継続するための法人形態への誘導と継承

- 3 平成27年の農業経営体は、経営規模5.0ha以下で平成17年に比べ減少し、10.0ha超の経営体数が全体の54%を占め、農地集積が進展。

経営規模の拡大と併せて従業員を雇用している経営体数は、平成27年には467経営体、雇用人数は1,824人となり、経営体数・人数とも平成17年に比べ大幅に増加。

→・担い手への農地の集積
・規模拡大に応じた雇用のための複合化・多角化による所得の確保

- 4 園芸導入による複合化は、新規品目で276経営体、品目追加は318経営体であり、着実に増加。県民の地産地消のニーズの高まりから、直売所やインショップ、農家レストランの販売金額が増加している一方、農産加工に取り組む経営体はやや減少傾向。

→・JAを中心とした「1億円産地づくり」による園芸の生産拡大
・地産地消を背景とした直売や観光農園等の6次産業化の推進

Ⅲ とやま型農業経営モデル

「とやま型農業経営モデル」とは

- ・ 富山県は、水田率・ほ場整備率・兼業農家率が高く、米に特化した農業構造
- ・ 県では、地域で水田を担う集落営農法人や企業型大規模法人の育成、主穀作の低コスト省力栽培技術を推進
- ・ 高齢化が進み担い手が減少する中、これらの成熟した組織の経営継続のため、「地域を担う法人経営体であり、主穀作（水稻・大麦・大豆）と園芸等を組合せ、周年的に所得と人材を確保する経営モデル」を「とやま型農業経営モデル」として定義

「とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業」を導入した4つのチャレンジ経営体では、法人化を契機に、地域の信頼確保、内部留保、新たな人材の確保・育成を図り、それぞれ「規模拡大」「6次産業化」「経営の複合化」「農地の高度利用」などの目指す方向を決めて活動している。

また、チャレンジ経営体に見られる共通した経営発展のポイントは、次の6点である。

- ①販売力の強化
- ②単収の向上
- ③コストの縮減
- ④土地利用の最適化
- ⑤周年作業化
- ⑥地域等との連携

チャレンジ経営体では、一層の経営発展のため、自己の経営を分析し、上記のポイントの拡充・強化を図りながら必要な収益と人材を確保し、さらなる規模拡大や新たな園芸品目の導入などに取組んでいる。その結果、所得の向上を実現し、地域を代表する優良な経営体に成長している。

これらのことから、「とやま型農業経営モデル」には、本県農業の担い手の育成の方向である、①地域の水田を担う主穀作経営体の育成、②担い手の経営基盤の強化のための法人形態への誘導、③新たな品目の導入等経営複合化による収益や所得の確保、④JAを中心とした「1億円産地づくり」による園芸の生産拡大、⑤地産地消を背景とした直売や観光農園等の6次産業化の推進に、⑥人材を確保しつつ周年的な収益の確保を可能とする経営の充実・強化、を加える必要がある。

【目指す姿（モデルの方向）】

- ①メガファームタイプ：主穀作の規模拡大と園芸導入
- ②6次産業化タイプ：主穀作に加え園芸の直売や観光農園等6次産業化の実践
- ③集落営農雇用タイプ：主穀作に加え園芸の導入で従業員を雇用
- ④園芸重点タイプ：水田フル活用による園芸の重点的な生産拡大

【主たる従事者の所得目標】 年間750万円以上（※）

本県の「農業経営基盤の強化の促進に関する基本方針」で定める年間500万円の1.5倍以上を目指す

※主たる従事者の所得＝農業所得/専従者数

※農業所得＝経常利益＋労務費（専従者分）－施設整備等の一時的な補助金

IV チャレンジ経営体の取組みと発展過程

1 チャレンジ経営体の概要

チャレンジ経営体の経営発展の取組みの概要は、以下のとおりである。

チャレンジ 経営体名	取組みの概要
有限会社 アグリゴールド矢木	・ 水稻・大豆の規模拡大により 100ha 超のメガファーム化 ・ 雇用拡大に伴い、ミニトマト、施設イチゴを導入
農事組合法人 たてやま営農組合	・ 水稻・大豆経営に加え、野菜・果樹等の園芸を導入 ・ モモ、リンゴ、施設イチゴで観光農園とし周年収益化
農事組合法人 あしつきの郷	・ 集落外から従業員を雇用し、経営を担う人材を確保 ・ リーフレタスの水耕栽培とキャベツなど園芸を拡大
農事組合法人 高堀集落営農組合	・ タマネギとニンジン等重点的に生産拡大

2 経営者の考え方

チャレンジ経営体の経営者の考え方には、次の共通点が挙げられる。





- ・ 常に「将来どうするか」について考え、理想のビジョンがある。
- ・ 新しいことにチャレンジし、試行錯誤を重ね、達成する。
- ・ 機械・施設の過剰投資はしない。経営発展のため、JAの共同利用施設の活用や補助事業の導入により、設備投資に要するコストを抑制している。補正事業などのチャンスには、尻込みしない。
- ・ 農地を分散させず、まとめている。
- ・ 近隣地域や担い手との情報交換が密であるうえ、理解を得ており、信頼が厚い。
- ・ 作業の段取りがうまい。
- ・ 高品質低コスト栽培に徹し、毎年確実に利益を上げ内部留保している。
- ・ 経営にPDCAサイクル(Plan-Do-Check-Act)ができています。
- ・ 社会保険の加入など労働条件の改善に取り組んでいる。
- ・ 経常利益の黒字化を目指している。

3 チャレンジ経営体の経営発展のポイントと具体的な取組み

チャレンジ経営体から読み取れる共通した経営発展のポイントと具体的な取組みは、次表のとおりである。

各経営体では、これらのポイントを確実に実施し、経営規模の拡大や複合化、6次産業化など方向性を決めて、所得向上を実現している。

表 チャレンジ経営体の経営発展のポイントと具体的な取組み

チャレンジ 経営体名	(有)アグリゴールド矢木 (入善町)				(農)たてやま営農組合 (立山町)				(農)あしつきの郷 (射水市)				(農)高堀集落営農組合 (南砺市)					
	項目等	H26	H28	H29	項目等	H26	H28	H29	項目等	H26	H28	H29	項目等	H26	H28	H29		
規模拡大と契約栽培による経営の複合化					農商工連携による酒米生産と観光農園による6次産業化				乾田直播による新技術導入と施設園芸と減農薬米のブランド化				園芸生産の拡大と水田フル活用による通年作付け					
経営規模	経営規模 水稲(移植) 水稲(直播) 大豆 ハウスネギ ミニトマト 新)施設イチゴ 新)露地ネギ	124ha 61ha 10ha 53ha 20a 3a -	136ha 63ha 20ha 53ha 26a 9a -	140ha 71ha 15ha 53ha 20a 9a 30a	経営規模 水稲 大豆 サトイモ モモ リンゴ 新)酒米 新)施設イチゴ	42ha 29ha 11ha 100a 60a 60a -	46ha 32ha 11ha 80a 60a 60a 1ha	47ha 33ha 11ha 90a 60a 60a 1ha 15a	経営規模 水稲(移植) 水稲(直播) 大麦 大豆 エダマメ ニラ ネギ 新)キャベツ 新)水耕レタス	74ha 51ha 2ha 18ha 3ha 0.6a 10a 20a -	76ha 36ha 16ha 16ha 5ha 1.2ha 10a 40a 60a	76ha 37ha 15ha 16ha 6ha 1ha 10a 40a 70a 264㎡	経営規模 水稲 大麦 ソバ タマネギ ニンジン	37ha 20ha 9ha 7ha 1.2ha 0.4ha	39ha 14ha 12ha 7ha 3.5ha 2.2ha	45ha 12ha 12ha 12ha 6ha 3ha		
専従者数(名)	専従者数 常勤役員 常時従事者	8 2 6	9 3 6	10 3 7	専従者数 常勤役員 常時従事者	4 1 3	5 1 4	5 1 4	専従者数 常勤役員 常時従事者	5 5 0	6 4 2	7 4 3	専従者数 常勤役員 常時従事者	1 1 0	1 1 0	2 1 1		
農業所得※	経営全体(万円)	5,259 1,378 3,881	7,839 3,430 4,409	8,733 -	経営全体計 水稲 水稲以外	2,290 230 2,059	3,273 989 2,284	5,799 -	経営全体計 水稲 水稲以外	1,933 885 1,049	4,357 1,925 2,432	5,914 -	経営全体計 水稲 水稲以外	185 -245 429	1,804 307 1,497	1,025 -		
	専従者1人当り(万円)	657 248 409	871 381 490	873 -	経営全体計 水稲 水稲以外	572 128 445	655 430 225	1,160 -	経営全体計 水稲 水稲以外	387 177 210	726 385 341	849 -	経営全体計 水稲 水稲以外	185 -245 429	1,804 307 1,497	513 -		
経営発展のポイントと具体的な取組み	①販売力の強化	水稲 水稲以外	・玄米色彩選別機の導入による選別の徹底		・中京の米卸業者への直接販売 ・酒造メーカーとの契約栽培		・特別栽培米の生産		・タマネギの単価が通常の場合とは、1,276万円(試算)		・JA、全農の推進品目の導入							
	②単収の向上	水稲 水稲以外	・水稲の水管理分担制導入		・ストーンクラッシャーで礫除去 ・ミニトマトの炭酸ガス供給栽培 ・ミニトマトの出荷期間の拡大		・モモの優良側枝の育成技術 ・リンゴの野鼠対策の徹底		・レーザレベラーでほ場均平化		・大麦の高畦播種で排水性確保 ・品目別担当者の設置		・タマネギ、ニンジンの機械化一貫体系の確立による適期作業 ・堆肥、緑肥を導入した土づくり ・ストーンピッカーで礫除去					
	③コスト削減	水稲 水稲以外	・水稲直播栽培の導入		・主要農業機械の稼働面積拡大 ・作業状況に応じた人員配置		・畦畔カバーシートの設置		・水稲乾田直播栽培の拡大		・大区画ほ場に適応した大型トラクタなど機械導入 ・品目別担当者の設置		・タマネギ、ニンジンの機械一貫体系確立による労働時間の削減 ・個人のスキルに応じた出役、作業分担					
	④土地利用の最適化	水稲 水稲以外	・地域の担い手間同士で農地交換等による集積地を調整		・大豆は集団化で生産								・3年4作(水稲-大麦-タマネギ-ソバ又はニンジン)、2年3作(水稲-大麦-ソバ)の輪作体系					
	⑤周年作業化	水稲 水稲以外	・露地白ネギと施設イチゴの導入 ・施設白ネギとミニトマトの面積拡大		・水稲育苗作業の受託		・施設イチゴの導入		・白ネギ、枝豆の面積拡大 ・キャベツ、リーフレタスの導入 ・冬期間の機械整備作業		・水稲育苗作業の受託		・水稲(コシヒカリ)を縮小し、タマネギ、ニンジンの重点的な生産拡大					
	⑥地域等との連携	水稲 水稲以外	・地域の育苗施設から出芽苗を購入		・カントリーエレベータ、水稲育苗等JAとの連携 ・周辺集落と協力した生産販売(主食用米、酒米、サトイモ等)		・とやま農業未来カレッジ生を専従者として雇用		・とやま農業未来カレッジ生を専従者として雇用		・JAの共同利用施設等を活用(水稲の育苗・乾燥調製)		・JAの共同利用施設等を活用(タマネギ・ニンジンの調製)					

※農業所得＝経常利益＋労務費(専従者分)－施設整備等の一時的な補助金

4 チャレンジ経営体の発展過程

各チャレンジ経営体の発展過程には、下図のような段階が認められる。

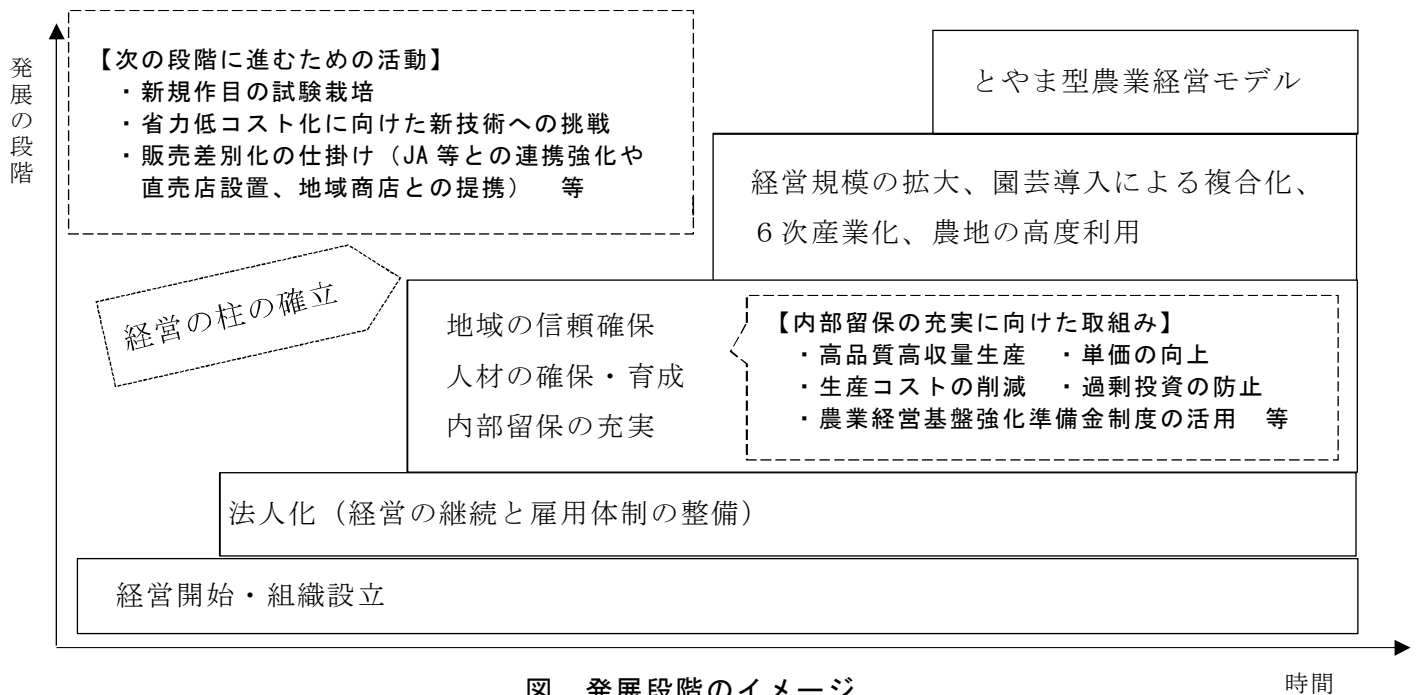


図 発展段階のイメージ

経営体は、法人化を契機に、地域からの信頼確保、資金等の内部留保、新たな人材の確保・育成を図りつつ、生産性を高める新技術や収益性の高い作目の試験栽培などの試行錯誤を繰り返している。

そうして、経営の柱を確立した上で、徐々に経営規模を拡大し、さらなる複合化や農地の高度利用、6次産業化を図ることで、所得の向上を実現し、地域を代表する優良な経営体となっている。

チャレンジ経営体のモデル事例

事例1 規模拡大と経営の複合化に取り組む大規模1戸1法人 ～（有）アグリゴールド矢木の事例～

I モデル経営体の発展の概要

【経営発展の方向】

- 1 水稲・大豆の規模拡大と生産の高位安定
- 2 ミニトマトの生産拡大による経営の複合化

【経営発展の概要】

○取組み前後の経営概要				○取組みに要した投資額（H27～29）					
項目	単位	取組前(H26)	取組後(H28)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)
経営規模	ha	123.7	136.1	コンバイン	2	2,496	ストーンクラッシャー	1	397
経営類型	—	水稲(移植)+水稲(直播)+大豆+ハウスネギ+ミニトマト	水稲(移植)+水稲(直播)+大豆+ハウスネギ+ミニトマト+施設イチゴ	パイプハウス	1	596	色彩選別機	1	778
専従者数	名	8	9	ハウス整地工	1	117	調製ライン工事	1	481
常時役員	名	2	3	ハウス(イチゴ)	1	2400			
常時雇用	名	6	6	パイプハウス	2	1,001			
売上高	万円	9,162	12,473	トラクタ	1	802			
所得	万円	5,259	7,839				計		9,068
専従者1人当たり所得	万円	657	871						

【経営発展のポイントと具体的な取組み】

1 販売力の強化

- ・玄米色彩選別機を導入し、選別の徹底により米品質を高位安定化
- ・ミニトマトの宇奈月温泉、金太郎温泉の地元温泉街へのプロモーション活動
- ・ミニトマトのJA直売所・スーパーインショップ等での販売
- ・ミニトマト・イチゴについてグローバルGAPの取得による農場の地位向上

2 単収の向上

- ・水稲の水管理について、経営地をエリア分けし、各エリア担当を従業員で分担する制度の導入
- ・ストーンクラッシャーを導入し、借受けた農地の礫を砕き作土層の改善と作業性を向上
- ・ミニトマトの栽培管理が容易な養液栽培システム「ういず ONE」、地中熱ヒートポンプを導入により周年栽培の環境を整備し、出荷期間を拡大
- ・ハウス白ネギの灌水・遮光技術の試験導入

3 コストの削減

- ・経営規模拡大に伴い、水稲直播栽培を導入し、育苗費の節減と春作業の省力化を実現
- ・主要農業機械の稼働面積拡大
- ・ミニトマトの専任職員の配置等、作業状況に応じた人員配置

4 土地利用の最適化

- ・地域の担い手間で農地交換等により、経営地が地域でまとまるよう農地利用を調整
- ・大豆は集団化して生産

5 周年作業化

- ・露地白ネギと施設イチゴの導入
- ・施設白ネギとミニトマトの面積を拡大

6 地域等との連携

- ・とやま農業未来カレッジ短期講座に従業員を派遣
- ・地域の育苗施設から出芽苗の購入と、地域の堆肥組合と連携した堆肥の散布
- ・ミニトマトを宇奈月温泉、金太郎温泉の地元温泉街と町内飲食店へ地元販売

【経営の特徴】

- ・「借りた農地に雑草を繁茂させない」を徹底し、地域からの信頼を得て面積拡大
- ・約90haの水稲を田植機1台、コンバイン2台でこなすなど機械の過剰投資はしない
- ・農業機械の稼働時間を踏まえ、修繕費が高くなる前に更新
- ・無駄な時間を発生させないため、仕事の段取りと役割分担、従業員間の意思疎通を大事にし、進捗状況を確認の上、的確な作業指示を行う

Ⅱ 発展のエピソード ～ 人の和 ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 就農した後、地元の地域青年農業者協議会のAPG黒東やJA青壮年部に入ったこと。県内外の知り合いが数多くでき、技術習得や法人化も県内外の仲間と交流や話の上進めた。もともとは「百姓なんか絶対にやらない」と思っていたくらいだったが、農業者のつながりや「人の和」が経営発展に結びついている。
- ・ ほ場により雑草が発生しても2年続けてはさせないようにしている。現在も、従業員にも徹底している。ほ場をきれいにすることが地域の信頼を得ることに結びつく。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 一番気を付けなければならないのは「労働災害」、ケガ。若い従業員等がケガをしないよう「うっかり」をなくすようにすることが必要で前もって対策が必要。それには、「慌てさせない」「せかさない」こと。「せかす」とロクなことがない。一方、経営者として「効率よく、段取り良く」することも大事で、そのために配置換えとか得意不得意の把握が必要。
- ・ 2つ目は儲けだけを重視しすぎない。心に余裕をもって対応する。儲け重視だけでは、その後につながらない、地域との信頼ができないと考える。
- ・ 常にチャレンジすること。今年の結果を踏まえて来年こうしてみるとか少しずつ違うことにチャレンジする。こいつにこれやらせてみようとかもっとうまくするにはどうするかとか、常に考える。ダメだと思ったものはきっぱりやめる。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ 時間の使い方が悪いこと。どんなに忙しくても「朝8時から夕5時までしか作業をしない」「日曜は作業しない」はダメ。農業には適期がある。それは全てを後手後手にする。例えば、除草剤の散布作業の遅れが、雑草を発生させ、まわりの田んぼや地主に迷惑をかける。
- ・ 作業の先延ばしが周辺に迷惑をかけるが、迷惑をかけているのに改善しないこともダメ。
- ・ 実績もないのに機械を欲しがるともダメ。新しく高性能なものを欲しくなる気持ちもわかるが、身の丈にあったものでいい。利用できるものを徹底的に使う。
- ・ 当然、機械の日常のメンテナンスはしっかり行う。2日に1回はグリスをさす。機械にも人と一緒に癖がある。壊れると影響が大きいので、面倒ではない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 「夢」をもつこと。例えばアグリゴールド矢木のようになりたいという若い者もいるけれど、追いついて終わりじゃダメで、新川で一番になるとか富山で一番になるとかの方がいい。
- ・ 怖がらないこと。
- ・ 損得勘定をもたないこと。多くの方は、損得の計画を考えてから行動する。そして計画どおりにいなくて、あれがダメとかこれがダメとかで暗くなる。自分は、まずやってみて、常に前向きに、良くすることしか考えない。責任を持つことも大事。

「有限会社アグリゴールド矢木」の概要

スタート


新規就農(H8)

- 父から経営移譲
- 水稲・キャベツで経営開始

ステップ 1(H9～)

主穀作中心に経営転換

- 地域の大豆の受皿機能を持てば、早期の規模拡大につながる



大豆の「畦立ては種」の状況

ステップ 2(H12～)

農業経営の法人化

- 従業員の雇用に伴い、社会保険の充実と地域の旗印として法人化

ステップ 3(H15～)

特定農業法人の認定

- 地元集落から、農地集積先としての認定を受け、近隣での借地面積拡大



当時、最新鋭機の6条刈コンバイン

施設や水田の管理が良好で、地元農家の信頼向上



国道8号に隣接し本店にある乾燥調製施設

ステップ 6 平成 30 年以降に向けて

- ☒ ミニトマト、イチゴ等の高収益作物を定着させるとともに、宇奈月温泉などと契約による生産販売を進める
- ☒ またグローバル GAP の認証を得て、社内の意識高揚と社外からの信頼向上
- ☒ 米、大豆は貸付要望に応えつつ規模拡大を図ると共に生産はリスク管理を高め収量や品質の高位安定化を図る
- ☒ 従業員の業績を評価し給与等に反映するシステムを確立
- ☒ JA、福祉施設、同業法人と連携を強め新商品の開発や地域活動を支援



おかみさん等とプロモーション会の開催

ストーンクラッシャーや、色彩選別機を導入

チャレンジ計画

ステップ 5(H26～)

ミニトマト・イチゴで複合経営

- 平成 30 年からの施策変更に向け本格的な複合経営の基礎作り

単価の高い作目で勝負！



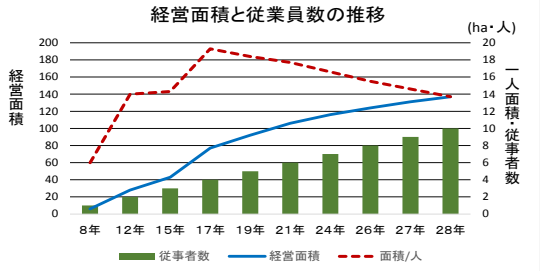
従業員も含め愛知県へトマト視察

ステップ 4(H18)

高性能機械を装備

- 規模拡大への対応に県単事業を活用し、主穀作用機械を高機能化

H21 に 100ha 超え



H16～米政策改革
H19～品目横断的経営安定対策
H24～水田経営所得安定対策



ストーンクラッシャーによる下層礫の破碎作業

表 経営発展に向けた具体的な取組み

経営体名：有限会社アグリゴールド矢木

区分	ヒト (人的な労力と能力 等)	資金 (事業導入、借入 等)	技術 (新技術、作業技術、機械技術等)
規模拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・おおよそ 15ha に 1 人の割合で従事者を確保 ・新規採用者は、経験者を付けて OJT を実施し技術習得を支援 ・責任を持たせるため、ほ場管理を地域毎に分担、収穫量に応じ賞与に反映 ・人の素質に応じ、野菜担当や営業担当に配置 	<ul style="list-style-type: none"> ・確実な利益の発生と、農用地利用集積準備金や農業経営基盤強化準備金の活用による内部留保の充実 ・平成 18 年度に県単事業を活用し主穀作用機械の高性能化 ・施設機械取得の計画化による低利な農業制度資金の活用による無理ない資金計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成 15 年に地元道古集落から、特定農業法人の認定を受け、近隣で面積拡大 ・飯野地区受託者協議会により、担い手間で拡大する集落分けを実現 ・平成 26 年から農地中間管理事業「経営転換協力金」のメリット措置で加速化 ・生産地は適格な管理で、収量品質の高位安定化と整然としたほ場に努力
新規作目の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・まずは自らが実践し、その後、定着させるか判断 ・女性従業員をミニトマト、イチゴの専属担当に配置 ・また、G A P 担当と直売所担当を新たに配置 	<ul style="list-style-type: none"> ・資金的には余裕があるため、ある程度投資があっても、単価の高い作目を選択 ・各種準備金や利益剰余金を活用して積極的な設備投資 	<ul style="list-style-type: none"> ・県外先進地視察、普及指導員等からの指導を貪欲に受け入れ ・技術の困難性より、①ニーズ、②単価、③流通販売をイメージして作目を選択 ・単価が低い、消費期限の短い作目は、優先順位を低下
販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・米、大豆は JA 委託販売であり、ミニトマトやイチゴも本来そうあるべきという考えに立脚 ・しかし、体制整備に時間を要することから、ミニトマト、イチゴの営業や直売所担当は接遇の上手な従業員を配属 ・営業担当が、飛び込みや県イベントで販売先を確保 ・JA みな穂に働きかけて、宇奈月温泉とプロポーザルを実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約相手によるが、多くは掛売りで契約できるよう、運転資金は有余 ・ミニトマトとイチゴを近所の方々が、身近に購入できるよう直売所を設置 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売は本来、JA が行うべきと考え、営業技術を高める取組みなし ・ミニトマト、イチゴは消費者の信頼を高めるために、グローバル GAP の認証を取得(予定) ・また、その認証を契機として、社内の指揮系統や労働体制等を見直し社風を再構築

<特記事項>

- ・従業員とは、田上がりバーベキュー、忘年会、決算後懇親会、ボウリング大会等の福利厚生を充実させ、親睦を深めている。
- ・従業員のリーダーを平成 28 年から取締役(無出資)に登用。

事例2 農商工連携による水稲生産と観光農園に取り組む企業の集落営農法人 ～（農）たてやま営農組合の事例～

I モデル経営体の発展の概要

【経営発展の方向】

- 1 モモ、リンゴに加え、施設イチゴの導入による観光農園化
- 2 米の新たな販路開拓

【経営発展の概要】

○取組み前後の経営概要				○取組みに要した投資額（H27～29）					
項目	単位	取組前(H26)	取組後(H28)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)
経営規模	ha	42.1	44.9	園芸用ハウス	2	5,132	加湿ヒーター	9	130
経営類型	—	水稲(移植)+大豆+モモ+リンゴ+サトイモ+育苗	水稲(移植)+水稲(酒米)+大豆+モモ+リンゴ+サトイモ+施設イチゴ+育苗	敷地関連工事	1	408			
専従者数	名	4	5	受付施設工事	1	1,080			
常時役員	名	1	1	乗用管理機	1	637			
常時雇用	名	3	4	中耕ディスク	1	71			
売上高	万円	5,847	6,504	育苗ハウス	8	885			
所得	万円	2,290	3,273				計		8,343
専従者1人当たり所得	万円	572	655						

【経営発展のポイントと具体的な取組み】

1 販売力の強化

- ・取引先などの人的ネットワークで販路を開拓し、主食用米を中京の米卸業者に販売
- ・モモ・リンゴ・イチゴの販売は、口コミ効果により集客
- ・モモ(7～8月)、リンゴ(10～11月)、イチゴ(12～5月)の観光農園化で周年売上を実現
- ・酒米は、酒造メーカーとの栽培契約締結により販路を確保し、1.1haを作付け
- ・対面販売ブースとなる観光受付施設を整備

2 単収の向上

- ・モモの優良側枝の育成技術の習得
- ・リンゴの野鼠対策の徹底
- ・施設イチゴは、高設・養液栽培システムと日射量や二酸化炭素濃度のモニタリングによる総合管理で、高収量・良品生産を実現
- ・酒米の適正な施肥の徹底

3 コストの削減

- ・畦畔カバーシートの設置
- ・地域と連携したサトイモ用機械の共同利用
- ・乗用管理機等の能力増強による管理作業の効率化

4 周年作業化

- ・施設イチゴの導入(12～5月)
- ・サトイモ調製・出荷(1～3月)
- ・水稲育苗作業の受託

5 地域等との連携

- ・カントリーエレベータ、水稲育苗等 JA との連携
- ・地域内の周辺集落と協力して、主食用米・酒米・サトイモ等の生産販売体制を確立

【経営の特徴】

- ・集落営農を基盤に専従者を配置し、従業員を雇用した法人
- ・法人設立当初に水稲育苗施設を整備し、米部門に次ぐ収入で経営基盤を安定
- ・施設イチゴの導入により、労働時間を平準化し、売上の向上を実現
- ・「潤地共生」を理念に掲げ、米の直売、酒米の導入等地域全体で農業を盛り上げる

II 発展のエピソード ～ 潤地共生～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 最初は集落の一部の約 21ha で県事業を導入し営農組合を設立。大型機械のみの導入で営農の拠点となる施設がなかった。皆で話し合い、水稻育苗センターを整備し、拠点として営農を展開。水稻育苗が 1 つの事業部門として営農組合の経営発展に大きな役割を果たした。
- ・ 冬場の作業を確保するため、「プチヴェール」「オータムポエム」などいろいろな品目に取り組んだが、儲からないと判断したらすぐやめた。「水菜」は結構うまくいったが、「モモ」、「リンゴ」が成木するとともに、「サトイモ」も安定し作業が競合し始めたので、やめた。収穫した農産物がいくらになるかわからないのが一番つらい。売上が計算できるとやる気も出る。自然とそういう計算できる作物が残った。「イチゴ」への取組には、様々なものを作ってきた経験が生きている。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 新しいことに取り組む計画は総会にかけ、構成員に説明し決定されればすぐに実行する。もちろん、構成員にはその結果をしっかりと報告する。「損益はどうか」とすぐに言われるが、「まずやってみる」と応える。辛めで計画は作るが、所詮やってみないと儲かるかどうかなんて判らない。
- ・ 新規部門へのチャレンジは、資金的な余裕がないとダメであるが、利益の 10～15% ぐらいは、次のステップのための「研究開発費」としては見ていいと考えている。今は利益がないけれども将来利益になるものを準備しておくことが大事。将来のために考え、実践することが財産だと思っている。
- ・ 友達や仲間との「人とのつながり」は大事。「イチゴ」に取り組んだのも息子が友達の経営をみてきたことがきっかけ。病虫害対策など、作ってみて初めて分かる情報も惜しみなく教えてもらえたことが成功した要因。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

- ・ 役員と現場で働く人間が分離してはダメ。この業界は、現場で働く人間が役員であるべき。機械の導入ひとつにしても、現場と机上では考え方は全く違う。
- ・ 税金はちゃんと支払うべき。補助金は徒競走のピストルと一緒に。発展の契機になる。農業機械を半額で買える等と思っているようではダメ。そこで止まっているは経営発展しない。
- ・ 品目毎の損益を出して従業員や構成員と共有することも大事。利益の高いものは労働力もかかるがこれを理解すると作業のやる気も出る。一生懸命頑張って儲かればボーナスで還元。
- ・ コマーシャルはダメ。良いものなら必ず口コミで広がる。イチゴをはじめ、当社は直販なので広告して「売るものがない」「施設に入れません」では評判を落とすので、絶対にしない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 村を元気にし、若い人を育てること。何かを還元すること。技術の継承と情報の伝承。
- ・ 若い人の確保先は集落内にこだわらないが、集落営農なので構成員への利益の還元は必要。
- ・ 経営理念は「潤地共生」。人・地域とのつながりを大切にしている。「サトイモ」も「酒米」も「うちの組合だけで」とは思わず進めた。農業は、地域全体で盛り上げることが大事。

農事組合法人たてやま営農組合の概要



労働力の有効活用

スタート
任意組織設立 (H8. 2)
 ○水稲共同利用・共同作業、大豆協業から経営開始

ステップ1(H8)
初年度から課題に直面
 ○作業日の天候で作業効率や収量・品質に影響

ステップ2(H8. 11)
特定農業法人化
 ○水稲・大豆とも協業化
 ○農用地利用集積準備金の活用が可能となる

ステップ3(H9～H12)
育苗施設等の導入
 ○18,000枚を地区内供給
 ○畦かべシートで畦畔除草作業が大幅に軽減

ステップ4(H9～H12頃)
園芸の導入
 ○婦人部「味菜グループ」結成
 ○ネギ・サトイモ栽培始まる
 ○直売所が開設
 ○市民農園の取組み

ステップ8 平成30年以降に向けて

- ☑ 酒米の導入により水稲売上増を図る
- ☑ ハウスイチゴ栽培の導入で園芸売上増を図る
- ☑ 米の直売、イチゴの観光農園による6次産業化を確立

とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業等の
 県単補助事業を積極的に活用

複合経営の柱を模索

ステップ5(H13)
農家子弟1名を雇用
 ○H10から農業者大学校で学び、卒業後に就農
 ○H13パソコン簿記開始

ステップ7(H23～)
若い従業員を雇用
 ○H25に1名
 ○H28とやま農業未来カレッジから1名

ステップ6(H16～)
果樹を複合経営の柱に
 ○H16モモ、H18リンゴ、H26ブドウ(ボックス栽培)の開始
 ○H21エコファーマー認定



H28年12月15日に販売開始
 収量・品質は良く、好評

H28 経営面積 48ha

水稲	33 ha
うち酒米	1 ha
大豆	12 ha
サトイモ	1 ha
モモ	0.6 ha
リンゴ	0.6 ha
施設イチゴ	0.1 ha

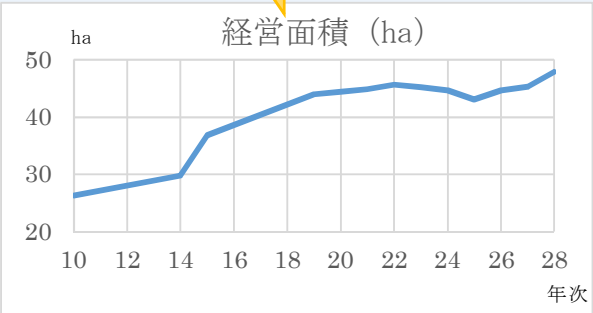


表 経営発展に向けた具体的な取組み

経営体名：農事組合法人たてやま営農組合

区分	ヒト (人的な労力と能力 等)	資金 (事業導入、借入 等)	技術 (新技術、作業技術、機械技術等)
規模拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・集落営農組織の設立により、経営基盤が確立(平成8年2月) ・法人化、特定農業法人化の迅速な対応(平成8年11月) ・若い雇用労働力の計画的な導入(平成13、20、23、28年) 	<ul style="list-style-type: none"> ・特定農業法人化により、農用地集積準備金を活用 ・育苗施設の導入(平成9年、国補助・農業構造改善事業) 	<ul style="list-style-type: none"> ・平成13年から農業簿記ソフトを活用した記帳を開始
新規作目の導入	<ul style="list-style-type: none"> ・畦カバーシートの設置により、畦畔除草に要する労力が大幅に軽減 ・婦人部による味菜グループの設立及び直売所の設置(平成9年) ・平成13年、集落内の農業者大学卒業生が就農、平成16年以降の果樹栽培導入の布石に 	<ul style="list-style-type: none"> ・畦カバーシート事業(平成9～11年度・国補助及び借入) ・担い手確保・経営強化支援事業(平成27年度国補正予算事業) ・とやま型農業成長戦略チャレンジ事業(平成27年度～・県単) 	<ul style="list-style-type: none"> ・モモ・リンゴのエコファーマー認定(平成21年)による環境にやさしい栽培法の実践 ・ブドウのボックス栽培の導入(平成26年) ・観光イチゴ園の導入(平成28年度)
販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・平成27年に取引先からの紹介により、米の直接販売、酒米の契約販売が実現 	<ul style="list-style-type: none"> ・とやま型農業成長戦略チャレンジ事業により、直売先への求評・その他販路拡大、観光イチゴ園の運営ノウハウを取得 	<ul style="list-style-type: none"> ・酒米「山田錦」の安定栽培方法を研究中(平成27年度～) ・観光イチゴ園の導入(平成28年度)

事例3 水稲直播栽培の拡大と施設園芸の導入により周年雇用に取り組む集落営農法人 ～（農）あしつきの郷の事例～

I モデル経営体の発展の概要

【経営発展の方向】

- 1 園芸品目導入による経営の複合化
- 2 大区画ほ場による水稲、大麦の効率的な生産

【経営発展の概要】

○取組み前後の経営概要				○取組みに要した投資額（H27～29）					
項目	単位	取組前(H26)	取組後(H28)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)
経営規模	ha	74.1	75.8						
経営類型	—	水稲(移植)+水稲(直播)+大麦+大豆+エダマメ+ニラ+ネギ	水稲(移植)+水稲(直播)+大麦+大豆+エダマメ+ニラ+ネギ+キャベツ+リーフレタス	水稲直播播種機	1	322	レーザーレベラ	1	214
専従者数	名	5	6	石礫除去機	1	419	ロータリ	1	105
常時役員	名	5	4	園芸用ビニルハウス	1	564	サイドリッジャ	1	8
常時雇用	名	0	2	水耕プラント	1	821	農産物集荷加工場	1	1,211
売上高	万円	4,781	6,663	トラクタ	1	572	精米機	1	176
所得	万円	1,933	4,357	畦塗機	1	75			
専従者1人当たり所得	万円	387	726				計		4,487

【経営発展のポイントと具体的な取組み】

1 販売力の強化

- ・特別栽培米を生産し、商品を差別化
- ・リーフレタスの県内スーパーと直接交渉による契約栽培
- ・「あしつき」で商標登録し、「あしつき米」のブランド化へ着手
- ・販路確保のため、地元スーパーへの積極的な営業活動、商談会の参加、HPの開設を実施

2 単収の向上

- ・レーザーレベラーの導入により1haの大区画ほ場を均平化
- ・大麦の高畦播種により、大麦栽培の要である排水対策を徹底
- ・品目別担当者の配置

3 コストの削減

- ・水稲乾田V溝直播栽培の拡大による労働時間の短縮
- ・大区画ほ場に適応した大型トラクタなどの機械導入による作業効率化
- ・品目別担当者の配置

4 周年作業化

- ・白ネギ、枝豆の生産の拡大
- ・キャベツ・リーフレタスの新規導入
- ・リーフレタスは、水耕栽培システムにより、周年出荷を実現。
- ・冬期間は、農業機械の整備作業や保守管理技術を習得

5 地域等との連携

- ・とやま農業未来カレッジ生3名雇用による若い担い手の確保
- ・水稲育苗作業の受託
- ・地域の無人ヘリ防除組織へ人材派遣

【経営の特徴】

- ・1ha規模の大区画ほ場を整備。核となる担い手を育成する必要性から雇用専従者を確保
- ・水稲乾田直播栽培の導入で育苗コストを削減するとともに、園芸品目へ労働力を配分
- ・構成員が作業しやすい水耕栽培リーフレタスを導入し、冬季の作業と収入を確保
- ・組合が元気に継続することが地域を守るとの思いから、常に新しいことにチャレンジし、集落内にこだわらずに人材を確保

II 発展のエピソード ～ 地域・農業を守る ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ H16 当時、この集落のほ場は 10a 区画がほとんどだったため、将来の地域の農業を考え、とにかく大区画へのほ場整備が必要で、事業の要件が法人化だった。法人化は、なかなか組合員には受け入れられなかった。10 年後の農業経営、将来の担い手を育成するにはどうしたらよいかを構成員と話し合い、「大きな機械で、大きな区画で効率化」を目指す姿とした。
- ・ ほ場整備事業に取り組み、どうにか人を確保して担い手を作っていくことを考え、専従体制の整備に取り組んできた。構成員を説得しつつ、専従者も生活できるよう給料制で集落内に募集をかけ、結果 3 名の専従者を確保し専従体制をスタートした。
- ・ 集落内で営農組合に従事する人がいないか話をしたが集まらなかった。「とやま農業未来カレッジ」の卒業生を 2 年で 3 名雇用した。若い人同士で話もでき、年齢のバランスもとれてきた。人材は誰でもいいわけではない。いい人材が必要。出会いがよかった。
- ・ 「水耕栽培」を選んだのは、立ち仕事で、女性に聞くと土を触る仕事は「やだ」と言われたから。人が集まるには楽しい部分が必要。「水耕栽培をやる」というと、「なぜ？」とか「費用対効果は？」と言われる。周年雇用するためには冬場に従業員の給料を確保する必要があり、周年の作業が必要と説明した。給料が払えるくらい売上も技術も安定した。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 組合執行部を 40・50 代へ代替わりさせた。ただし、年配の方の一部も相談役として残ってもらった。構成員へ数字をオープンにし、みんなにわかりやすく説明した。
- ・ 組合は常に新しいことにチャレンジする。そのために課題をはっきりさせて、毎年課題に取り組む。そうしないと組織が動かない。いろいろ反対意見を言う人がいるが、その人を説得するには、なぜそうするのかをしっかりと話すことが必要。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

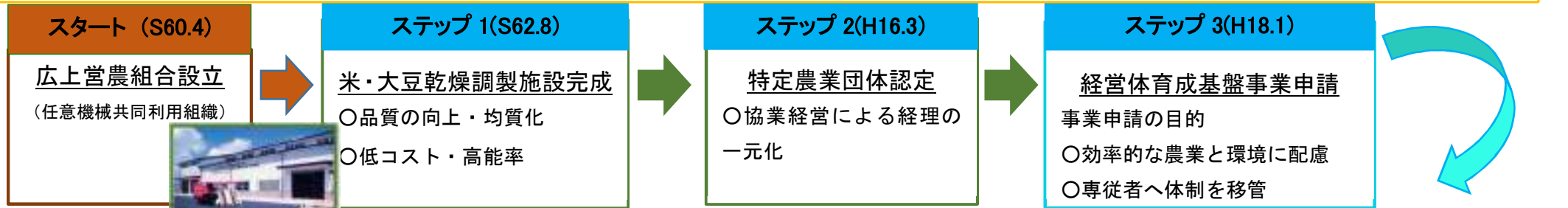
- ・ くどかない、愚痴をいわない。集落営農の組合長は、地域のために自己犠牲する人がいるが、責任感の強い人の自己犠牲によって、なんとかやっている体制は問題。
- ・ 集落内で人を賄うのがベストかもしれないが、柔軟に対応しないといけない。他の集落営農が専従化できないのは、人件費を固定費にする意識がなく、働いた分だけ払うという方法だから、新しいことへチャレンジする気持ちに結びつかない。また、これからは定年が延長され、集落営農組織にも 65 歳を超えた人が多くなる。65 歳を超えて新たなことにチャレンジする人はいない。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 集落営農で周年雇用を実現したので、「周年雇用で地域・農業を守る」モデルとなることが目標。経営規模を大きくしたいとは考えていない。「農業は楽しく自然を守る」、「人間関係を構築し集落を守る」ことを実現したい。
- ・ 作物を作るには人がいる。高齢化は進む一方で、人の確保はこれまで以上に厳しくなる。「広上地域を守る」ために何ができるかを考えることが大事。従業員を安心させる、安定させるという配慮が必要。そのモチベーションを維持するには「夢を語る」ことが大事。

「農事組合法人あしつきの郷」の概要

農作業の効率化・省力化から農業経営の複合化・高度化による安定化へ



H28 までの主な成果

園芸品目及び水稲乾直播栽培が拡大

品目	単位	H26	H27	H28
枝豆	a	60	90	120
ネギ	a	10	30	40
キャベツ	a	-	50	30
水耕レタス	m ²			264
水稲乾田直播	ha	2.1	16.7	15.4

水稲及び大麦の収量が向上

品目	単位	H26	H27	H28
水稲	kg/10a	467	520	554
大麦	kg/10a	139	238	383

ステップ 7 H30 以降に向けて

- ☆ドローンによる水稲管理作業の省力化
- ☆水耕リーフレタスの周年安定栽培
- ☆水耕ハウスでのバジル栽培
- ☆米の外販による販路拡大
- ☆新大正糯のもち加工による6次産業化

ステップ 6(H27.4)
チャレンジ計画樹立

- ☆園芸導入による複合化
枝豆、白ネギ、キャベツの作付拡大
- 水耕リーフレタスの新規導入
- ☆土壌改善や排水対策等による栽培の高度化
- 水稲、大麦の収量向上



ステップ 5(H26.1)
(農)あしつきの郷設立

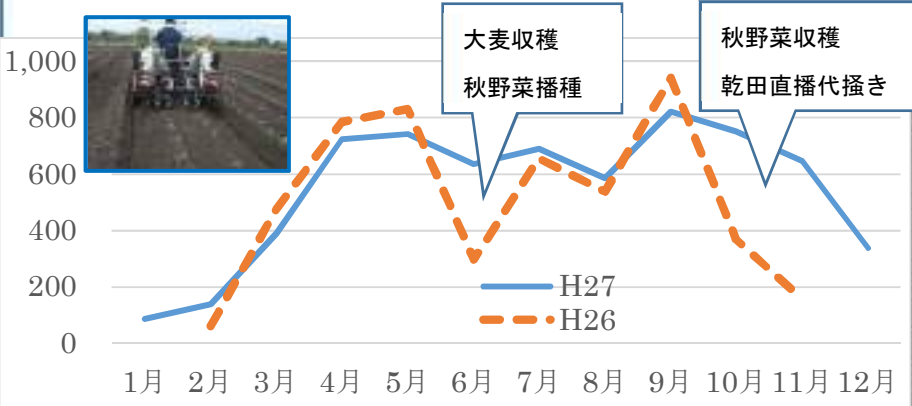
- 県エコファーマー認定 (H26.5)
- 水稲の低農薬・低化学肥料による特別栽培米作付開始 (H26.5)
- V溝乾田直播の作付拡大 (H27.3)



ステップ 4(H23.4)

経営体育成支援事業採択

- 大区画ほ場(1ha区画)整備に着手
- 専従者に農作業シフト開始
- 組織の法人化へ準備開始



専従者年間労働時間の平準化が実現！！

大区画ほ場整備による効果

項目	Before	After
トラクター保有台数	53台	▲47 6台
田植機保有台数	43台	▲39 4台
圃場の数	613筆	▲639 134筆
機械作業(荒耕し〜代掻き)		作業時間約1/2 専従者での作業
作業体系	組合員	計画的体系への移管 -年度作業の分散化 -園芸作物の拡大 +会社経営の基盤
編作を中心とした農作業中堅作業体系		専従者への体制を移管

表 経営発展に向けた具体的な取組み

経営体名：農事組合法人あしつきの郷

区分	ヒト (人的な労力と能力 等)	資金 (事業導入、借入 等)	技術 (新技術、作業技術、機械技術等)
規模拡大 (生産基盤の整備、単収向上)	<p>【外部雇用2名】</p> <ul style="list-style-type: none"> とやま農業未来カレッジ生を受入れうち、1名を栽培部門担当者に配置(責任感と意欲の向上を指導) また、無人ヘリ資格取得を支援し、JAの防除作業の労力補完に協力し関係機関とも連携 	<p>【平成27年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> 石礫除去機(市単) 直播播種機(市単) <p>【平成28年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> トラクタ、レーザーレベラー、スライドモア(県単) <p>【平成29年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> 精米プラント(県単) 	<ul style="list-style-type: none"> 土質改善：石れき除去、耕土厚の増加による園芸に適した土壌への改善 水稻の品質向上：大麦跡ほ場へのクロタラリア作付けによる斑点米カメムシの発生防止 水稻の経費削減：水稻乾田V溝直播の拡大による省力化と育苗コストの削減及び労働時間の平準化 大麦の単収向上：大麦播種機の導入と排水対策の徹底による作業の効率化と苗立ち向上
新規作目の導入 (水耕栽培、キャベツ)	<p>【外部雇用2名】</p> <ul style="list-style-type: none"> とやま農業未来カレッジ生を受入れうち1名を水耕栽培の担当者に配置(責任感と意欲の向上を指導) 	<p>【平成27年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> ビニールハウス(県単) <p>【平成28年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> 水耕プラント(県単) 	<ul style="list-style-type: none"> 水耕栽培(リーフレタス)開始：県内では城端の農家、県外では秋田の業者から技術習得 平成28年5月から栽培、販売開始 同年6月から本格出荷。100~150袋/日 土地の高度利用：平成27年度よりエダマメ跡キャベツの取組み開始
販路拡大	<p>【組合長による販路開拓の取組み】</p> <ul style="list-style-type: none"> 平成27年11月：県主催の農商相談フォーラムへの参加 平成28年3月：販促チラシ作成、鮮度保持のフィルム検討、作成 平成28年5月~6月：スーパーや市場に売り込み開始(新鮮市場、アルビス、カネブン青果など) 平成28年6月：学校給食に売込み、学校の管理栄養士を招き現地視察 28年7月：ホームページ作成 	<p>【平成28年度】</p> <ul style="list-style-type: none"> とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業(ソフト・販促チラシの作成)活用 	

<特記事項>

- ニラの出荷調製作業を障がい者施設に委託。
- とやま農業未来カレッジ卒業生を3名雇用し、主穀作部門に1名、園芸部門に2名を配置し、適期管理が実施できるようになり、生産の安定が図られた。

事例4 水田フル活用による園芸の重点的な生産拡大に取り組む集落営農法人 ～（農）高堀集落営農組合の事例～

I モデル経営体の発展の概要

【経営発展の方向】

- 1 園芸を重点的に生産拡大して経営を複合化
- 2 園芸を中心とした輪作体系による農地の高度利用

【経営発展の概要】

○取組み前後の経営概要				○取組みに要した投資額（H27～29）					
項目	単位	取組前(H26)	取組後(H28)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)	機械名等	台数	投資金額 (税込み) (万円)
経営規模	ha	37.1	38.8	タマネギ定植機	1	543	ワイド散布機	1	60
経営類型	—	水稲(移植)+大麦+ソバ+タマネギ+ニンジン	水稲(移植)+大麦+ソバ+タマネギ+ニンジン	タマネギ収穫機	1	1,339	溝堀機	1	104
専従者数	名	1	1	ニンジン播種機	1	48	トラクタ	1	699
常時役員	名	1	1	ニンジン収穫機	1	324	ロータリ	1	109
常時雇用	名	0	0	播種機	1	296	ハロー	1	185
売上高	万円	2,651	4,380	ブレンドキャスタ	1	68	パイプハウス	2	691
所得	万円	185	1,804				計		4,466
専従者1人当たり所得	万円	185	1,804						

【経営発展のポイントと具体的な取組み】

- 1 販売力の強化
 - ・生産技術、収穫後の調製・出荷体制、販路が確保されたJAの1億円産地づくり推進品目であるタマネギと、全農の広域推進品目であるニンジンを導入して売上を拡大
- 2 単収の向上
 - ・タマネギ・ニンジンの定植から収穫までの機械化一貫体系を確立し、適期作業を実施
 - ・堆肥と緑肥を導入した土づくりにより、地力を維持
 - ・ストーンピッカーを導入し、礫の除去によりタマネギ・ニンジンの生産性を向上
- 3 コストの削減
 - ・タマネギ・ニンジンの機械化一貫体系の確立により、人件費を大幅に削減
 - ・構成員個人のスキルに応じた出役、作業分担により、効率良く作業を実施
 - ・農産物の収穫後の作業は、JA等への外部委託により施設投資や労働時間を抑制
- 4 土地利用の最適化
 - ・水稲・大麦・タマネギ・ニンジン・ソバの輪作体系を確立し農地を高度利用（合間に堆肥、緑肥、除礫を組合せ）
 - 3年4作：水稲－大麦－（除礫-堆肥）－タマネギ－（堆肥）－ニンジン
 - 水稲－大麦－（除礫-堆肥）－タマネギ－（緑肥）－ソバ
 - 2年3作：水稲－大麦－（緑肥）－ソバ－（堆肥）
- 5 周年作業化
 - ・水稲の作付けを縮小し、タマネギ、ニンジンを重点的に生産拡大し、作業を平準化
- 6 地域等との連携
 - ・JAの共同利用施設等を活用（水稲は育苗と乾燥調製、タマネギ・ニンジンは調製）

【経営の特徴】

- ・構成員の出役と集落内から専従者を確保する集落営農法人
- ・JAのタマネギ調製施設の整備、タマネギを組込んだ農地高度利用体系の確立で、タマネギ等を生産拡大し、売上向上
- ・タマネギ定植機・収穫機の大型専用機械による機械化一貫体系を県内で先駆けて確立
- ・タマネギ、ニンジン、ソバの作付前後に堆肥、緑肥により土づくり
- ・水稲は、育苗と乾燥調製作業を委託するなど徹底して省力化
- ・組合の継続、若い人材の確保のため、施設投資は抑え、営業利益ベースでの黒字を目指す

II 発展のエピソード ～ 我らのほ場は我らで守る ～

1 経営発展の分岐点、ポイントは？

- ・ 米価の低迷や 30 年産以降の米の直接支払交付金の廃止等、米の先行きが見えないなどの不安がある中、営農組合においては、集落内の農地での営農を基本としており、これ以上面積拡大ができないという制約がある。組合の経営継続を図るには収益を確保していくことが必要。そのような折、JA からタマネギの提案があり面積を拡大していった。
- ・ 高堀集落のほ場は、石が多く、野菜を作るのに向いてなかった。「石が多いのは当たり前」という意識で取り除くという発想はなかったが、野菜栽培を始めるには石を取り除く必要があった。長野へ「ストーンピッカー」という、ほ場の中の石を取り除く作業機を見に行き、すぐにこの機械を借りて高堀で試した。今後、タマネギや野菜を作るにはどうしてもこの機械が必要と考え導入。
- ・ 機械化一貫体系の確立。北海道のタマネギの定植機、収穫機の存在を知っていた。北海道で確立されている機械を一部改造すれば、富山の水田でも使えると考えていた。

2 経営で気をつけていることは？

- ・ 新たな作物に取り組むときは、機械化と効率的な作業体系を目指すことが大切。タマネギの 10a 当たり作業時間は、栽培当初は 10a 当たり 71 時間だった。定植機や収穫機を導入し、効率的な作業方法を確立し、現在は 34 時間に短縮している。
- ・ あと重要なのは、出役の調整と作業の段取り。タマネギの出役予定は、遅くとも 2 週間前には段取りして、構成員に連絡しお願いしている。タマネギの収穫時期（6 月中旬～7 月上旬）には 1 日 7 から 8 名の確保が必要。作業者の組合せは、個人のスキルを前提に効率良く作業できるように考えている。

3 経営でやってはいけないことは？やるべきことは？

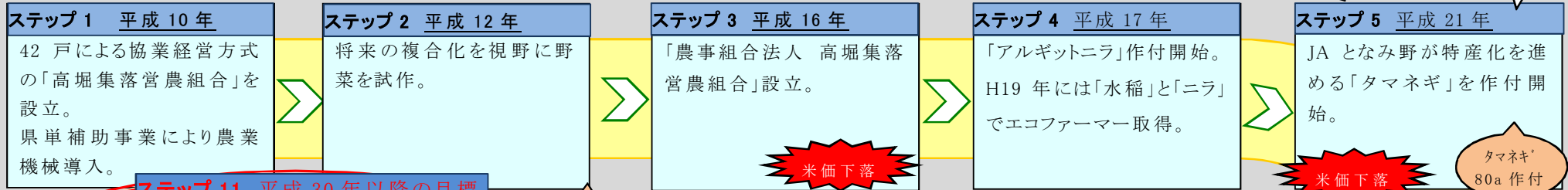
- ・ 同じ 2,500 万円を使うなら、格納庫の整備より必要な機械を購入する。格納庫は、収益や利益を生まない。当然、過剰投資はしない。水稻の育苗もしておらず苗は購入。つまり、全てを自己完結せず、他の農業者や JA 等の人の力を借りながら、自己完結と同じくらいの利益を出すことを心がけている。
- ・ 「人の力を借りている」ということは、もしその借りている部分で利益が出るのがわかれば、将来、その部分を組合で取組めばいい。そこが「成長の伸び代」「余裕力」だと考えている。
- ・ タマネギの 6 ha への拡大はなぜ？といわれたが、「人の力」を借りてきたからできること。水稻の育苗の施設もないし、乾燥調製施設もない。作物転換等、身軽でフットワークが軽い状態にあったから、タマネギやニンジンなどの売上を向上させる方向にシフトできた。

4 経営で重要なこと、経営理念は？

- ・ 農業も経営、事業であるので、最終的な当期利益や経常利益でなく営業利益をプラスにすることが目標。水稻は楽だけど、収入にも限界がある。野菜は利益がある。今後とも若い人に営農組合にやってもらうときは利益が見込めるものをやらないといけない。
- ・ 今後とも、①我らのほ場は我らで守る、②若い人にも魅力のある農業経営、③将来目標として農産物の販売額での収支ゼロ（＝営業利益ベースの黒字）を目指す。

「農事組合法人高堀集落営農組合」の概要

複合経営試行錯誤期



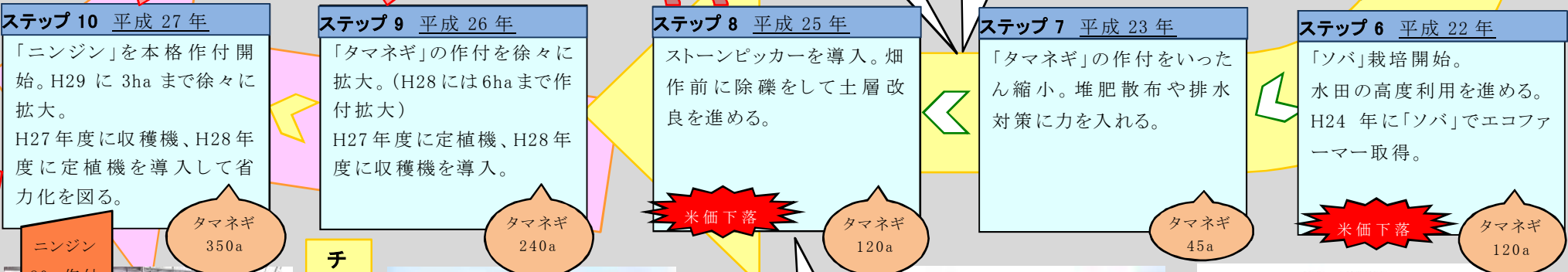
ステップ11 平成30年以降の目標

園芸作に適さないほ場(10ha)の土壌を改善し、連作障害を回避。「タマネギ」6.5ha、「ニンジン」5.2haまで拡大。営業利益ベースでの黒字を目指す。

タマネギ 650a

ニンジン 520a

複合経営確立期



チャレンジ計画



H25 コスト合わず、アルギット米、アルギットニラやめる



表 経営発展に向けた具体的な取組み

経営体名：農事組合法人高堀集落営農組合

区分	ヒト (人的な労力と能力 等)	資金 (事業導入、借入 等)	技術 (新技術、作業技術、機械技術等)
規模拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ H10 営農組合設立 23ha→H16 法人化 30ha ・ 未加入者の加入を進め、現在、集落内の全戸が加入 ・ 共同出役体制の基盤を確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 組合設立当時から、地代 20,000 円/10a、管理費 12,000 円/10a を維持 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> この費用は、必要に応じて金額を縮小し、今後の事業拡大の財源に充てることが可能 </div>	
新規作目の導入 ○タマネギ H20 導入 H27 作付拡大 ○ニンジン H27 本格作付 ○ソバ H22 作付開始	<ul style="list-style-type: none"> ・ JA となみ野等関係機関の指導により、導入を決定 ・ 組合員 34～35 名が常に出役できる体制を構築 ・ 従来の特従者 1 名体制を、平成 29 年に 2 名体制に増員 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 設備投資は、法人設立当初から公庫融資を主体に活用 ・ 経営所得安定対策による大麦、ソバの収量や二毛作への助成を活用 ・ 平成 27 年度から「とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業」に取り組み、タマネギ、ニンジンの機械を導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 平成 27・28 年度に、タマネギとニンジンの定植機と専用収穫機を導入し、機械化一貫体系を確立 ・ これにより、省力化を図られ、作付面積が拡大 ・ 乗用管理機やワイド散布機などを活用し、防除や施肥管理などの作業を機械化し、少人数体制を実現 ・ 土づくりは、①タマネギとニンジン作付前とソバ収穫後の堆肥散布、②ソバ作付前に前作クロタラリアのすき込み、③タマネギ・ニンジンの作付前の除礫、により実施
販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ JA、全農に販売 		

＜特記事項＞

- ・ 水稲は、平成 27 年度から、中生「コシヒカリ」作付面積を半減し、早生「てんたかく」中心の作付に転換
- ・ 水稲の育苗と乾燥調製作業、タマネギの調製作業は外部委託
- ・ タマネギ、ニンジンの本格作付により、従来の 2 年 3 作（水稲-大麦-ソバ）に加え、平成 27 年度から 3 年 4 作（水稲-大麦-タマネギ-ニンジン）の水田輪作体系を確立
- ・ 排水対策、土づくりの実施により大麦、ソバの収量は常に高い水準を維持

とやま型農業成長戦略モデル推進会議設置要綱

(目的)

第1条 産業として成り立つ農業経営を育成するため、規模拡大や組織化、複合化、6次産業化など、農業所得の増大に向けて複合的にチャレンジする農業経営体を対象に、ソフト・ハードの取組みを総合的に支援し、地域のモデルとなる農業経営の確立を図るため、とやま型農業成長戦略モデル推進会議（以下「推進会議」という。）を設置する。

(所掌事務)

第2条 推進会議は、前条の目的を達成するために必要な実践的な見識を有する県内外の専門家で構成し、次に掲げる事項について協議、助言するものとする。

- (1) とやま型農業成長戦略チャレンジ支援事業の推進に関する事項
- (2) とやま型農業成長戦略モデルの確立に関する事項
- (3) その他、推進会議の目的を達成するために必要な事項

(組織)

第3条 推進会議は、別表1に掲げる委員をもって組織する。

- 2 推進会議の設置期間は、前条に掲げる事項の協議、助言を終えた日までとする。

(座長及び副座長)

第4条 推進会議に座長及び副座長を置く。

- 2 副座長は、座長が不在のときは、その職務を代理する。

(招集等)

第5条 推進会議は、農林水産部長が招集し、座長が議長となる。

- 2 農林水産部長は、必要があると認めるときは、協議事項に関係ある者の出席を求めることができる。

(モデル推進担当者連絡会議)

第6条 推進会議における協議事項の整理、その他座長から指示のあった事務を処理するため、推進会議にモデル推進担当者連絡会議（以下「連絡会議」という。）を置く。

- 2 連絡会議は、別表2に掲げる者をもって充てる。
- 3 連絡会議にリーダーを置き、農林水産部次長の職にある者をもって充てる。
- 4 連絡会議はリーダーが招集し、リーダーが主宰する。

(庶務)

第7条 推進会議及び連絡会議の庶務は、農林水産部農業経営課において処理する。

(その他)

第8条 この要綱に定めるもののほか、推進会議及び連絡会議の運営に関して必要な事項は別に定める。

附 則

この要綱は、平成27年4月1日から施行する。

とやま型農業成長戦略モデル推進会議

別表1 推進会議

役割	所属等	氏名
座長	福島大学教授	生源寺 眞一
	筑波大学教授 日本農業経営大学校講師	納口 るり子
	(公財)流通経済研究所農業・地域振興研究開発室長 日本農業経営大学校講師	折笠 俊輔
副座長	富山大学教授 県農政審議会会長	酒井 富夫
	税理士 中小企業診断士 全国農業経営コンサルタント協会理事	安達 長俊
	税理士	金山 睦美
	(株)ジェック経営コンサルタント代表取締役社長 県中小企業支援センター運営評価委員	山瀬 孝
	(株)日本政策金融公庫農業食品課長 農業経営アドバイザー	中原 弘光
	(株)K0フードテック代表取締役 富山6次産業化プランナー	大塚 耕太郎
	富山県農業協同組合中央会専務理事	山瀬 洋明
	全国農業協同組合連合会富山県本部長	小栗 一貢
副座長	富山県農林水産部長	芝田 聡

別表2 モデル推進担当者連絡会議

役割	所属役職等	氏名
リーダー	県農林水産部参事	草野 浩一
	県農林水産企画課企画班長	西川 清秀
	県農産食品課副主幹・園芸振興係長	今井 徹
	県農業技術課副主幹普及指導員	植木 琢磨
	県農村振興課課長補佐・農村活性化係長	伴 義人
	県農業技術課広域普及指導センター副主幹普及指導員	高橋 渉
	県新川農林振興センター担い手支援課経営支援班長	池田 太
	県富山農林振興センター担い手支援課経営支援班長	大田 幸夫
	県高岡農林振興センター担い手支援課経営支援班長	田村 聡
	県砺波農林振興センター担い手支援課経営支援班長	杉森 史郎
	県農林水産総合技術センター園芸研究所野菜課長	西畑 秀次
	県農業協同組合中央会農業対策部長	山本 康雄
	全国農業協同組合連合会富山県本部営農販売部長	大岩 満
	富山県農業会議事務局次長	石黒 宏治

表 とやま型農業経営モデル タイプ別経営発展指標

番号	モデルタイプ	主たる従事者		主な機械装備				栽培作物		労働時間			経営試算			主たる従事者1人当り所得(経営主・役員報酬含む) (千円)
		区分	人数	主な機械施設	規模	台数	金額	作付品目	栽培面積	年間	うち臨時雇用	10a当たり	収益	経費 (雇用労賃含む)	所得 (経営主・役員報酬含む)	
			(人)				(千円)	(ha)	(hr)	(hr)	(hr)	(千円)	(千円)	(千円)	(千円)	
1	メガファームタイプ		7	計			274,048	計	213.5	32,624	1,103	15.3	252,895	202,420	50,475	7,211
		経営主	1	農作業舎	330㎡	2	66,000	水稲早生(てんたかく)	30.5	4,575	146	15.0	35,790	31,678	4,112	
		役員	4	トラクタ	90PS級	3	24,516	水稲中生(コシヒカリ)	61.1	9,348	278	15.3	79,823	64,850	14,973	
		後継者	2	トラクタ	60PS級	2	12,924	水稲中生(コシヒカリ)直播	10.3	1,370	39	13.3	12,748	10,200	2,548	
				ロータリ	2.4m	3	1,944	大麦	53.1	4,036	123	7.6	43,217	34,689	8,528	
				ロータリ	2.0m	2	1,504	大豆(大麦跡)	53.1	4,938	156	9.3	47,704	33,184	14,520	
		<参考>		ハロー	3.6m	3	2,484	コマツナ(7作)	0.4	4,372	207	1093.0	14,822	13,396	1,426	
		従業員	9	ハロー	3.2m	2	1,560	キャベツ	5.0	3,985	154	79.7	18,790	14,423	4,367	
				普通型コンバイン	刈幅2.6m	3	39,270									
				コンバイン	6条グレン	1	10,534									
				大豆コンバイン	刈幅1.5m	1	6,189	経営耕地面積 160 ha								
				田植機	10条側条	4	17,840									
				多目的田植機	8条施肥機付き	1	5,004									
				乗用管理機	液剤散布付	5	20,410									
				育苗播種機	600枚/hr	1	630									
				育苗器	1000枚	3	1,950									
				育苗箱		18,500	2,590									
				育苗ハウス	60坪	19	32,927									
				フォークリフト	2t(中古)	2	1,200									
				トラック	2t	2	4,400									
				大麦播種機	8条	5	3,505									
				大豆播種機	3条	5	1,985									
				ブロードキャスター	600L	3	1,206									
				溝掘機		3	1,077									
				サブソイラ	2本爪	3	783									
				セルトレイ全自動播種機		1	880									
				畝立整畦機		1	849									
				半自動定植機	2条植	3	2,048									
				育苗ハウス	60坪	3	5,199									
				コンビシード	6条	1	818									
				動力噴霧機		1	622									
				保冷库		2	1,200									
2	6次産業化タイプ		2	計			85,878	計	43.7	9,371	3,380	21.4	59,659	44,274	15,385	7,693
		代表	1	農作業舎	150㎡	1	12,000	水稲早生(てんたかく)	3.4	632	178	18.6	3,990	3,176	814	
		役員	1	トラクタ	60PS級	1	6,462	水稲中生(コシヒカリ)	12.6	2,407	724	19.1	16,461	11,789	4,672	
				ロータリ	2.0m	1	752	水稲中生(コシヒカリ)直播	5.0	830	261	16.6	6,188	4,590	1,598	
				ハロー	3.2m	1	780	大麦	10.7	995	407	9.3	8,709	7,822	887	
		<参考>		コンバイン	6条グレン	1	10,534	大豆(大麦跡)	10.7	1,273	494	11.9	9,613	7,451	2,161	
		従業員	1	田植機	8条施肥機付き	1	5,004	リンゴ	1.0	2,331	1,018	233.1	11,160	7,295	3,865	
				乗用管理機	液剤散布付	1	4,082	モモ	0.3	903	298	301	3,539	2,150	1,389	
				トラック	2t	1	2,200									
				軽トラック		1	785									
				育苗器	600枚	2	760	経営耕地面積 33 ha								
				育苗ハウス	50坪	4	4,912									
				乾燥機	50石 汎用	2	5,462									
				糶摺機	5インチ	1	794									
				フォークリフト	2t(中古)	1	600									
				大豆コンバイン	2条	1	6,189									
				冷蔵庫	20㎡	1	2,100									
				高所作業車	クローラ	3	1,956									
				乗用運搬車	600kg	1	695									
				防風施設	高さ4m	240m	3,528									
				枝破砕機	トラクタ-アタッチ	1	539									
				乗用草刈り機	90cm	1	601									
				選果機	重量式	1	789									
				スピートスプレーヤ	1000ℓ	0	2,136									
				りんご樹	マルバ台木	60a	5,760									
				りんご樹	JM台木	50a	4,635									
				もも樹		30a	1,823									

表 とやま型農業経営モデル タイプ別経営発展指標

番号	モデルタイプ	主たる従事者		主な機械装備				栽培作物		労働時間			経営試算			
		区分	人数 (人)	主な機械施設	規模	台数	金額 (千円)	作付品目	栽培面積 (ha)	年間 (hr)	うち臨時雇用 (hr)	10a当たり (hr)	収益 (千円)	経費 (雇用労賃含む) (千円)	所得 (経営主・役員 報酬含む) (千円)	主たる従事者1人当 り所得(経営主・役員報 酬含む) (千円)
3	集落営農雇用タイプ		3				183,040	計	108.9	15,878.0	1,933.4	1,205.2	121,684.3	94,804.3	26,880.0	8,960
		経営主	1	農作業舎	330㎡	2	66,000	水稲早生(てんたかく)	10.2	1,663	185	16.3	11,969	10,010	1,960	
		役員	1	トラクタ	60PS級	2	12,924	水稲中生(コシヒカリ)	30.5	5,033	571	16.5	39,846	30,317	9,530	
		後継者	1	トラクタ	40PS級	1	4,050	水稲中生(コシヒカリ)直播	10.2	1,530	156	15.0	12,624	9,680	2,944	
				ロータリ	2.0m	2	1,504	大麦	28.9	2,225	270	7.7	23,521	19,949	3,572	
				ロータリ	1.8m	1	648	大豆(大麦跡)	28.9	3,150	438	10.9	25,963	17,787	8,177	
		<参考>		ハロー	3.2m	2	1,560	コマツナ	0.2	2,278	313	1,138.8	7,760	7,063	697	
		従業員	4	ハロー	2.8m	1	585									
				普通型コンバイン	刈幅2.6m	1	13,090									
				コンバイン	6条グレン	1	10,534	経営耕地面積 80 ha								
				田植機	8条側条	2	5,580									
				多目的田植機	8条施肥機付き	1	5,004									
				乗用管理機	液剤散布付	3	12,246									
				育苗播種機	600枚/hr	1	630									
				育苗器	600枚	3	1,140									
				育苗箱		8,200	1,148									
				育苗ハウス	60坪	8	13,864									
				フォークリフト	2t(中古)	1	600									
				トラック	2t	2	4,400									
				大麦播種機	8条	3	2,103									
				大豆播種機	3条	3	1,191									
				乾燥機	80石汎用	4	11,848									
				糶摺機	6インチ	1	2,741									
				大豆選別・計量機	960kg/hr	1	908									
				溝掘機		2	718									
				軽トラック		1	785									
				育苗ハウス	60坪	3	5,199									
				コンビシーダー	6条	1	818									
				動力噴霧機		1	622									
				保冷库		1	600									
4	園芸重点タイプ		2				69,930	計	37.0	8,767	0	23.7	67,866	51,252	16,614	8,307
		経営主	1	農作業舎	300㎡	1	30,000	水稲早生(てんたかく)	8	1,288	0	16.1	9,388	7,920	1,468	
		役員	1	トラクタ	40PS級	2	8,100	水稲中生(コシヒカリ)	13	2,119	0	16.3	16,984	13,219	3,765	
				ロータリ	1.8m	2	1,296	大麦	8	640	0	8.0	7,567	5,924	1,643	
				ハロー	2.8m	2	1,170	ニンジン(タマネギ跡)	4	1,520	0	38.0	15,024	11,274	3,750	
		<参考>		コンバイン	6条グレン	1	10,534	タマネギ	4	3,200	0	80.0	18,904	12,916	5,988	
		従事構成員	16	田植機	10条側条	1	4,460									
		構成員	12	乗用管理機	液剤散布付	1	4,082									
				育苗器	600枚	2	760	経営耕地面積 33 ha								
				育苗箱		4,200	588									
				育苗ハウス	50坪	5	6,140									
				フォークリフト(中古)	2t用	1	600									
				トラック	2t	1	2,200									

表 新規作物の10a当たりの損益(他県の経営モデル等との比較)

(単位:円/10a)

項 目	施設イチゴ				水耕リーフレタス		施設ミニトマト			タマネギ		ニンジン		
	長野県 経営モデル	栃木県 新規就農 モデル (目標)	鳥取県 経営モデル	たてやま 営農組合	北海道 養液栽培 パッケージ モデル	あしつきの郷	長野県 経営モデル	鳥取県 経営モデル	アグリゴールド 矢木	長野県 経営モデル	高堀集落 営農組合	鳥取県 経営モデル	高堀集落 営農組合	
売上高	4,080,000	4,320,000	3,962,000	8,066,667	12,197,000	18,181,818	2,876,800	2,480,000	3,223,561	385,000	518,973	385,000	334,983	
単収	4,000	4,800	4,200	4,033	12,197		5,800	8,000		5,000		3,500		
単価	1,020	900	943	2,000	1,000		496	310		77		110		
その他	0	0	0		0		0	0		0		0		
売上高計	4,080,000	4,320,000	3,962,000	8,066,667	12,197,000	18,181,818	2,876,800	2,480,000	3,223,561	385,000	518,973	385,000	334,983	
直接費	種苗費	62,500	30,000	112,030	81,792	715,000	265,689	198,712	279,300	288,756	24,000	54,957	27,983	24,091
	肥料費	302,400	100,000	64,102	71,647	377,000	244,447	48,328	57,629	94,139	38,328	10,929	18,400	10,013
	農薬費	82,863	150,000	102,610	90,000	129,000		43,585	49,119	57,167	17,089	27,134	30,820	8,057
	諸材料費	477,600	200,000	302,932	236,300	337,000		139,256	88,629	311,854	2,000	16,481	0	14,142
	包装材料費・荷造運賃	350,000	744,000	825,977	142,227	1,886,000		572,750	1,036,840	90,667	71,000	44,533	110,985	13,406
	その他費用	468,302	90,000	13,814	31,333	0	4,699,659	27,662	26,699	731,260	1,000	36,940	53,676	87,479
	計	1,743,665	1,314,000	1,421,465	653,300	3,444,000	5,209,795	1,030,293	1,538,216	1,573,842	153,417	190,974	241,864	157,187
第一次貢献利益	2,336,335	3,006,000	2,540,535	7,413,367	8,753,000	12,972,023	1,846,507	941,784	1,649,719	231,583	327,998	143,136	177,796	
機械費	減価償却費	1,100,507	645,000	871,595	2,353,131	3,319,000	187,549	407,940	337,467	266,114	54,752	36,994	33,629	40,579
	減価償却費(補助金未圧縮)				4,855,092		5,804,159			1,246,368		63,862	49,503	49,503
	農具費・修繕費	176,631	43,700	187,459	264,667	332,000	326,420	59,993	103,171	260,056	22,683	60,502		42,192
	動力光熱費	287,500	100,000	166,566	480,000	794,000	0	89,500	14,227	178,241	6,920	15,782	6,989	11,006
	その他費用	1,000	0	0	0	0	0	1,000	0					
	計(圧縮後)	1,565,638	788,700	1,225,620	3,097,797	4,445,000	513,970	558,433	454,865	704,411	84,355	113,279	40,618	93,778
計(補助金未圧縮)				5,599,759		6,130,580			1,684,665		140,147		102,701	
第二次貢献利益(圧縮後)	770,697	2,217,300	1,314,915	4,315,569	4,308,000	12,458,053	1,288,074	486,919	945,308	147,228	214,719	102,518	84,018	
第二次貢献利益(圧縮前)				1,813,608		6,841,443			-34,946		187,851		75,095	
販売費・一般管理費	0	0	37,611	358,667	0	666,667	287,680	30,266	439,923	46,045	14,115	2,952	9,844	
営業利益(圧縮後)	770,697	2,217,300	1,277,304	3,956,903	4,308,000	11,791,386	1,000,394	456,653	505,384	101,183	200,604	99,566	74,175	
営業利益(圧縮前)				1,454,941		6,174,777			-474,869		173,736		65,252	
営業外収益	0	0	0	0	0	0	0	0	119,216	0	48,361	0	12,109	
営業外費用	61,740	0	52,186	0	0	0	24,112	670	0	2,083	47	72	47	
経常利益(圧縮後)	708,957	2,217,300	1,225,118	3,956,903	4,308,000	11,791,386	976,282	455,983	624,600	99,100	248,919	99,494	86,237	
経常利益(圧縮前)				1,454,941		6,174,777			-355,654		222,051		77,314	
備考							長野県・鳥取県とも、夏秋ミニトマトのハウスは、簡易雨よけハウス							

○マーケティング戦略の取組み事例

1 小松市のトマトピューレ

コマツ、JA小松市、小松市の三者は、6次産業化の促進や農業技術と農業人材の育成、里山の振興と保全等のテーマを掲げた連携協定を締結し、「こまつ・アグリウェイプロジェクト」を、H25年7月にスタート。世界的な建設機械メーカーであるコマツの持つ「ものづくり」のノウハウを農業に活用することで、農作業の効率化など新しい農業の形となるような先進的な取り組みを進めている。



2 上越市の「あるるんの社」

JA えちご上越が、農業所得の向上と地産地消の推進を目指し、地場産農畜産物を使用した「レストラン」と「加工製造直売」施設。農産物直売所「旬菜交流館あるるん畑」からの仕入品を中心に、旬の地場産農畜産物を使用し、食品添加物を控え、健康を考えた商品を提供している。また、上越地域ならではの雪下・雪室野菜、JA えちご上越オリジナルブランドの精肉、米っぽいポーク・ビーフなどを使用したメニューや商品を販売。



3 入善町の「(株)ウーケ」

株式会社ウーケ (WOOKE Co. Ltd.) は、2007年11月、無菌包装米飯の製造ならびに販売を行う会社として、富山県下新川郡入善町で設立。

親会社は、米卸大手の株式会社神明。株式会社神明が米の産地から精米流通までを手がけ、子会社「(株)ウーケ」はごはんを提供。

「ふんわりごはん」などパックご飯の生産能力は、約280,000食/日。日本全国、世界で販売されている。



1億円産地づくり

JA氷見市

ねぎ

JA高岡

軟弱野菜
・にんじん

JAいなば

はとむぎ

JAとなみ野

たまねぎ

JA福光

ブロッコリー
・アスパラガス

JAなんと

にんにく

JAいみず野

えだまめ
・いちご

JAなのはな

キャベツ
・軟弱野菜

JA富山市

ばれいしょ

JA山田村

りんご

JAあおば

にんじん

JAうおづ

ばれいしょ
・ねぎ

JAアルプス

ねぎ・さといも

JAみな穂

さといも・ねぎ

JAくろべ

ねぎ

広域産地形成品目【全農】

- ・にんじん
- ・加工キャベツ
- ・ばれいしょ

平成22年度より、県内15JAが22の戦略品目を選定し、大規模産地づくりに取り組む！

