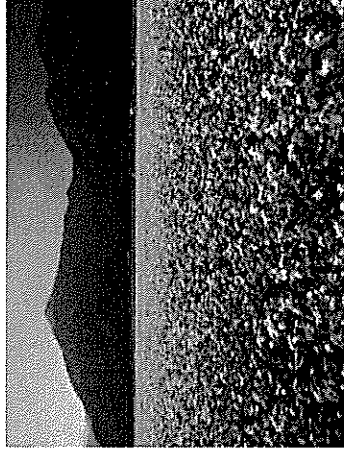
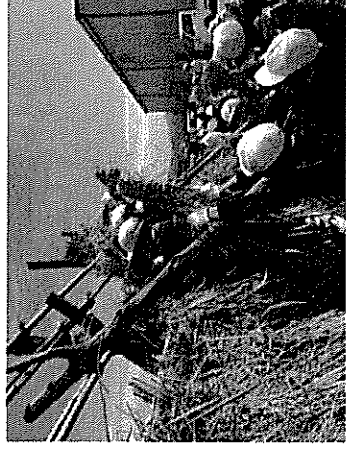
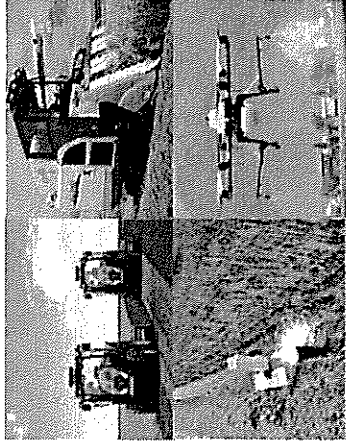


資料No. 2

平成31年1月21日
農 林 水 産 部

新ふくいの農業基本計画（仮称）



平成31年3月 策定

福 井 県

目次

I 計画策定の趣旨	1
II これまでの成果	2~4
III 基本理念と目指す姿および数値目標	5~8
IV プロジェクト体系 (生産・販売の拡大)	9~10
1 米やそばの全国トップブランド化	11~13
2 園芸作物に対する消費者の評価向上と生産拡大	14~15
3 アジアを中心とした農産物等の輸出拡大	16~17
4 消費者のニーズに合わせた無農薬生産の拡大と技術の確立	18
(農村の魅力創出・交流促進)	
5 他産業と連携した新ビジネスの展開	19~20
6 農村コミュニティの活性化と農村文化の昂揚	21~22
(若い人材の確保・育成)	
7 儲かる集落営農組織・若手経営者の育成	23~25
8 園芸カレッジを核とした新規就農者の増大	26
(ふくいの食育・地産地消)	
9 「知る」につくる「買う」ことを通じ、すべての県民が参加する 地産地消の推進	27~29
10 「家庭」「企業」「学校」で学ぶ食育の推進	30~31
V その他 経営モデル	32~42

I 計画策定の趣旨

県では、平成26年に「ふくいの農業基本計画」を策定し、平成30年度までの5年間に、いちほまれの開発や大規模園芸施設の拡大、メガファームの育成など、本県農業の競争力の強化、経営の大規模化を進め、農産物の産出額を拡大するなど成果を上げてきました。

一方で、農地を集落営農などの生産組織に預け、生産を委託する兼業農家などが増加するとともに、中山間地域では人口減少や鳥獣害などにより、農業に携わる人が減ってきています。農業は、生産・販売という産業の側面と、農作業などを通じて農村の文化や景観を守っていくという側面があり、大規模な農業法人から小規模な農業者まですべての農家が活躍することにより、この2つの側面の持続的な発展が可能となります。

このため、まずは本県の農業が、食品加工や観光、先端技術など他産業との融合により、人を呼び込み、地域の発展に貢献する力強い産業へと大きく発展することが重要です。

また、農村において、これまで蓄積された知恵や技術、受け継がれてきた文化、景観を大切に、「ふるさと福井」を次の世代に引き継いでいかなければなりません。

この計画では、本県農業を取り巻く新たな課題や状況の変化に対応しながら、産業振興と地域振興の両面から農業政策を推進します。

(新たな課題、状況の変化)

- ・米の需要低下、米価の低迷
- ・全国のブランド米競争の激化、九頭竜パイプラインを活かした農産物のブランド化
- ・中山間地域を中心に農業者が高齢化
- ・県内1JA化を活かした生産販売の効率化
- ・県立大学農学系新学科と連携した人材育成
- ・新幹線など高速交通網を活かした新ビジネスと農産物需要の創出 など

[計画期間 H31～35年度]

Ⅱ これまでの成果

前計画では、「競争力のある農産物づくり戦略」、「儲かる農業経営者の確保・育成戦略」、「『ふくいの食』販売拡大戦略」、「特色ある農業の活性化戦略」の4つを戦略として掲げ、平成30年度までの5年間で、以下のとおり成果を上げてきました。

【前計画の主な目標の達成状況】

(H29年度実績)

(H30年度目標)

○米産出額	310億円	310億円
○園芸産出額	173億円	180億円
○農地集積率	78.1%	80%
○販売額1,000万円以上の経営体	454経営体	500経営体に倍増
○特色ある地域特産物の育成	393アイテムに拡大	400アイテムに拡大

【前計画の各戦略における成果】

(1) 競争力のある農産物づくり戦略

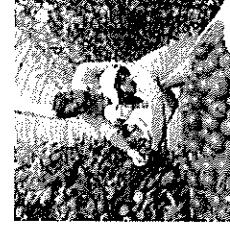
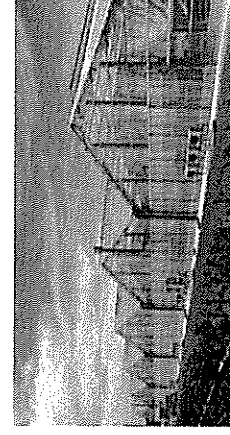
平成28年度に全面通水した九頭竜パイプラインを活かしたコシヒカリの夜間かんがいなどによる品質向上に取り組みました。この結果、本県産コシヒカ리는、6年連続で食味ランキング「特A」評価を獲得し、米価が約1割上昇しました。平成28年度には、研究開発に6年の歳月をかけた新品種「いちほまれ」が完成し、30年度には本格生産を開始しました。県内を始め、首都圏、中京、関西で販売促進に取り組み、高い評価を得ています。

また、白ネギ、キャベツなどの集落園芸が約5倍に拡大したほか、嶺南を中心に大規模施設園芸を13か所に増やし、ミディトマト等の生産が拡大しました。

(2) 儲かる農業経営者の確保・育成戦略

農地中間管理事業を活用し、集落営農組織等の法人化と併せ農地集積を進め、集積率は78.1%に向上するとともに、複数の集落営農組織等を統合した100ha規模のメガファームが20組織設立されました。

また、ふくい園芸カレッジを平成26年度に開校し、29年度までに83名が坂井北部丘陵地や三里浜砂丘地などで就農しました。



(3) 「福井の食」販売拡大戦略

新品種「いちほまれ」を首都圏等で販売開始し、CMなどで店頭にコンシエルジュを配置するなど認知度の向上を図るとともに、おいしさや特徴を直接消費者に伝え、販売拡大に取り組みました。海外への販路拡大については、香港やシンガポール、タイで、食文化提案会などを開催し、米や日本酒、越前がになど本県農林水産物等の輸出を8億円に倍増しました。

また、ブドウなどの園芸生産を拡大し直売所の品揃えを充実することにより、農産物直売所の販売額を35億円に拡大したほか、野菜等の生産を体験し給食でおいしく食べる学校給食畑を全小学校で実施するなど地産地消に取り組みました。

(4) 特色ある農業の活性化戦略

地域の気候・風土に育まれた特産物や加工品を393アイテムに拡大したほか、GI認証を6品目で取得しました。また、ふくい農業ビジネスセンターを平成28年度に開設し、里山里海湖ビジネスを102か所で開始しました。

中山間地域では、農作業を代行するアグリサポーターによる農作業支援を行うとともに、JA等が主体となった広域作業受託組織を8つ育成し、平坦地に比べて条件が不利な地域の営農の継続と農地の保全に取り組みました。



Ⅲ 基本理念と目指す姿および数値目標

(1) 基本理念

「大規模な農業法人や専業農家から小規模農業者まで、すべての農家が活躍できるふくいの農業を推進」

(2) 目指す姿

「農家全体の所得を最大化」「みんなが生きがいを持てる農業」「ふるさと福井の農村文化を昂揚」

○米どころ福井のブランドとスマート農業で所得を増大

・作付割合の最適化（収穫時期別）を最適化し所得を増大

$$\left[\begin{array}{l} \text{(H29)} \\ \text{(H35)} \end{array} \right. \left. \begin{array}{l} \text{ハナエチゼン：コシヒカリ：いちほまれ} \\ \text{あきさかり} \end{array} \right] = 3:6:1 \Rightarrow 3:4:3$$

- ・「いちほまれ」ブランドを全国に定着させることにより、福井米全体の評価を向上
- ・企業的经营体などにおいて、スマート農業の導入を進め、水管理の自動化や畦畔管理の省力化などコストを削減
- ・海外で需要の高い低コスト米の生産に向け、春の田んぼ作業を3月に開始する超早播き直播技術を導入し、輸出を拡大
- ・中山間地において、地域を守る集落営農に農地を委託した生活農家も参加し、草刈りや獣害対策などにより集落の収益向上に貢献

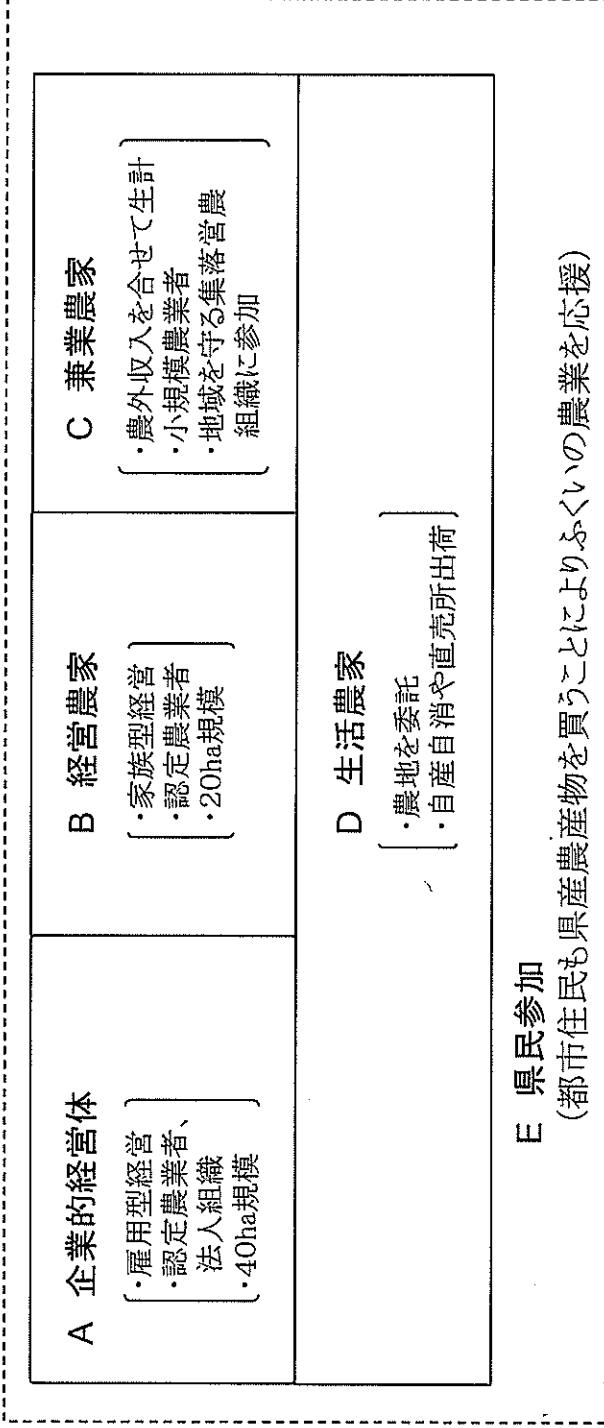
○野菜、果樹、花きの複合経営を進め、所得の増大と働きがいのある新農業を振興

- ・水田を活用したキャベツやタマネギなどの広域集出荷貯蔵施設により、出荷・販売期間を拡大
- ・首都圏や関西圏などに越のルビーや福井梅などを売り込むため、企業的経営体や経営農家、兼業農家が大口の需要に応じて生産を拡大
- ・集落内の女性や高齢者が、働きがいのある野菜づくりや加工品の販売に参加
- ・「農業人材育成拠点」を市町と連携して各地域に整備するとともに、県立大学と連携した実践的な研修を実施

○福井人からインバウンドまで、食と農と美しいふるさと景観のサービスを提供

- ・東京オリンピック（2020）、北陸新幹線敦賀開業（2023）、大阪万博（2025）の好機を活かし、大都市圏の需要を取り込むため、消費者に影響力のある料理専門誌やふくいの食アアンバサダー等を活用し、ふくいの農産物をアピール
- ・地域に受け継がれた福井そばや「米、酵母、水」の全てが県産である最高級のふくいオ리지ナル地酒を商品化、消費者が一年中購入、収穫体験できる果樹産地の育成を推進
- ・都市と農村の距離が近い福井の特徴を活かし、直売所（「ふるさと農の駅」）を核として、兼業農家や生活農家による珍しい西洋野菜の生産やオナーナー農園、農家レストラン、農家民宿などを進め、農村に人を呼び込み活性化（県内10地域）

(すべての県民が参画、活躍できるふくいの農業農村モデル)



(農家数の現状と目標)

農家区分	面積 (H29)⇒(H35)	経営体数、戸数 (H29)⇒(H35)	産出額 (H29)⇒(H35)
A 企業の経営体	13,357 ⇒ 16,000ha	316 ⇒ 400経営体	172 ⇒ 229億円
B 経営農家	8,914 ⇒ 8,000ha	784 ⇒ 500戸	139 ⇒ 142億円
C 兼業農家	12,966 ⇒ 11,000ha	14,750 ⇒ 13,200 経営体	159 ⇒ 154億円
D 生活農家	763 ⇒ 1,000ha	13,960 ⇒ 15,700戸	13 ⇒ 15億円
E 県民参加	—	29万戸(全県民)	—
合計	36,000 ⇒ 36,000ha	29,810 ⇒ 29,800 戸・経営体	483 ⇒ 540億円

(3) 数値目標	(H29年度)	(H35年度)
○ 米産出額	310億円 ⇒	320億円
○ 園芸産出額	173億円 ⇒	220億円
○ 輸出額	8億円 ⇒	20億円
○ スマート農業を導入する経営体	— ⇒	40経営体
○ 新規就農者		500人 (5年間)
○ 交流人口	85万人 ⇒	170万人
○ 直売所販売額	35億円 ⇒	40億円

IV プロジェクト体系

〔10のプロジェクト〕

(生産・販売の拡大)

- 1 米やそばの全国トップブランド化
 - (1) いちほまれの全国トップブランド化
 - (2) スマート農業の導入による次世代農業の創出
 - (3) 地域に受け継がれたそば（在来種）を日本一のブランドに育成
- 2 園芸作物に対する消費者の評価向上と生産拡大
 - (1) 水稲と園芸の複合経営の拡大
 - (2) こだわり農産物の高付加価値化
- 3 アジアを中心とした農産物等の輸出拡大
 - (1) 新たにアジアへの輸出に取り組み県内事業者の拡大
 - (2) 多収品種に限定して超早播き直播を導入し、輸出用米を生産
- 4 消費者のニーズに合わせた無農薬生産の拡大と技術の確立
 - (1) 米の大規模有機栽培技術の確立、園芸の無農薬生産技術の実証

(農村の魅力創出・交流促進)

- 5 他産業と連携した新ビジネスの展開
 - (1) 里山里海湖ビジネスの拠点づくりで交流人口を倍増
 - (2) 食品加工業者等と連携した新たな6次化商品の開発
- 6 農村コミュニティの活性化と農村文化の昂揚
 - (1) 農地を委託した農家が農業生産活動に参加する仕組みづくり
 - (2) 農地、水を守り、農ある風景や農村文化を次世代に継承

(若い人材の確保・育成)

7 儲かる集落営農組織・若手経営者の育成

- (1) 大規模法人（規模40ha以上、売上げ5千万円以上）を拡大
- (2) 経営の多角化による家族型農業の収益向上
- (3) 畜産経営の安定

8 園芸カレッジを核とした新規就農者の増大

- (1) 園芸カレッジを核とし、市町と連携した「農業人材育成拠点」を地域に整備
- (2) 県立大学と連携したふくい型人材育成

(ふくいの食育・地産地消)

9 「知る」「つくる」「買う」ことを通じ、すべての県民が参加する地産地消の推進

- (1) 農産物直売所、量販店等を通じた地産地消の拡大
- (2) 学校給食等への県産農林水産物等の利用促進
- (3) 自産自消から地産地消へ

10 「家庭」「企業」「学校」で学ぶ食育の推進

- (1) 子どもや保護者・祖父母等への食育推進
- (2) 働く若い世代への食育推進

1 米やそばの全国トップブランド化

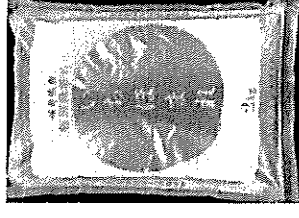
生産・販売の拡大

(1) いちほまれの全国トップブランド化

◎生産者、JAと一体となり、消費ニーズ、販売状況を見極めながら、「いちほまれ」の生産を拡大し、日本一のブランド米に育てます。

○消費者の「いちほまれ」認知度を向上

- ・ テレビCM、番組等での情報発信を効果的に継続
- ・ 米販売店の情報発信力を活用し、消費者に直接PR
- ・ 百貨店、高級スーパーへの営業活動、「いちほまれ」コンシェルジュによる販促活動を強化



○日本一品質の「いちほまれ」生産を確立

- ・ 他県ブランド米に先駆けて販売できるよう「いちほまれ」の作期幅を広げながら生産量を拡大
- ・ 色彩選別機の導入を進め、有機栽培、無農薬・無化学肥料栽培、減農薬栽培の米を整粒歩合85%以上に高品質化
- ・ いちほまれマイスターを認定して栽培技術を一層向上させ、食味ランキング「特A」評価を継続して獲得

○「いちほまれ」販売網を拡大し、全国において最高価格帯で通年販売

- ・ 首都圏、関西、中京から販売網を全国に拡大
- ・ 小売店登録制度を創設し、小売店と一体となって高品質米を差別化販売
- ・ 「いちほまれ」のPR、高品質の維持、生産拡大のバランスを取りながら、最高価格帯での通年販売を実現

◎福井米全体の評価を高め、日本一おいしいお米の生産県「福井」を定着させ、作付割合を最適化し所得の最大化を目指します。

○いちほまれ、コシヒカリ、ハナエチゼン、あきさかりの高品質化と販売価格向上

- ・ 1JA化に向け、広域カントリーや穀類低温倉庫を整備し、コメの区分管理、高品質を維持できる貯蔵により、消費ニーズに合わせた有利販売を実現
- ・ 作付割合の最適化（収穫時期別）
ハナエチゼン：コシヒカリ：いちほまれ = 3：6：1 ⇒ 3：4：3
(H29) (H35)

○優良な品種の開発および種子の生産

- ・ 「福井県主要農作物の品種の開発および種子の生産に関する条例」を制定
- ・ 本県の栽培環境に適した品種を開発、福井米の高品質種子の安定生産・供給に向け、種子生産施設を整備

1 米やそばの全国トップブランド化

生産・販売の拡大

(2) スマート農業の導入による次世代農業の創出

◎大規模スマート水田農業を実証し、2年3作の労働時間3割削減と収量1割アップを目指します。

○九頭竜川下流域をICTを活用したスマート農業の先進地域に

- ・自動走行トラクタやパイプラインを利用した自動給水栓など大規模スマート農業を実証
- ・ICT技術の導入を進め、スマート農業の先進地域として県内外にPR
- ・自動走行トラクタで1人で2台操作
- ・GPS田植機で補助者なしで苗補給、女性や新規就農者でも高精度作業
- ・収量コンバインでタンパク含量と収量と測定し、翌年の施肥に反映
- ・自動給水栓で遠隔地の水管理を省力・最適化
- ・ICTフルの正確な傾斜暗渠整備で水田の排水改善
- ・生産管理システムで生産工程やコストをデータで管理、見える化

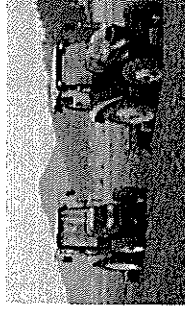
○スマート水田農業の導入効果を最大限発揮する基盤整備を推進

- ・ほ場の大区画化や水路のパイプライン化など、スマート水田農業に最適な圃場を整備

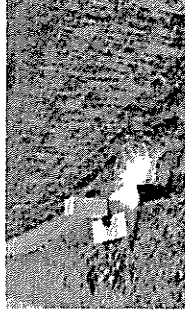
◎多収品種に限定して超早播き直播を導入し輸出用米を生産します。

○多収栽培とスマート農業、新技術を組合せて、生産コストを大幅削減し、輸出米の生産を拡大

- ・春作業開始を3月に早め一時期に集中する作業を分散
- ・トラクタの必要台数を3台から2台に削減
- ・大規模経営の生産コストを3割削減（12,000円/60kg→8,400円/60kg）



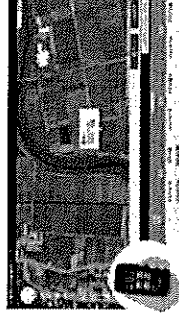
ロボットトラクタ



自動給水栓



収量コンバイン



ICT生産管理システム

品目	販売額・所得目標 (H29→H35)
水稻、大麦、大豆 (100ha規模)	販売額 1.2 → 1.3 億円 生産費 1.2 → 1.1 億円 利益 0.1 → 0.2 億円

1 米やそばの全国トップブランド化

生産・販売の拡大

(3) 地域に受け継がれたそば（在来種）を日本一のブランドに育成

◎ふくいのおいしい在来種（大野、丸岡、今庄、美山）の「福井そば」を日本一のブランドに育成します。

○「ふくいそば」の全国プロモーションを展開

- ・県内そば店が在来種のおいしさを引き出す新メニューを開発
- ・東京でチャレンジ店を行い情報発信
- ・県内そば巡りツアーを開催し県外客を誘客
- ・小畝立て播種技術の普及により安定生産・品質確保
（目標生産量1,900t、玄そば販売額6.7億円）

◎六条大麦の新たな品種の生産拡大等に取り組み、生産量日本一を維持します。

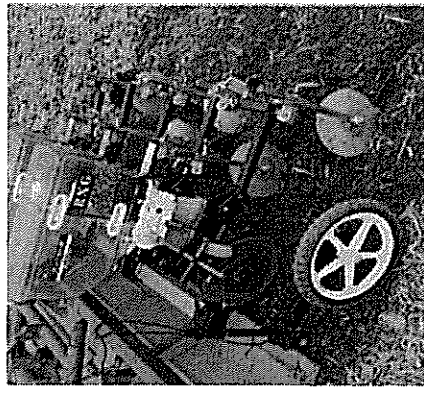
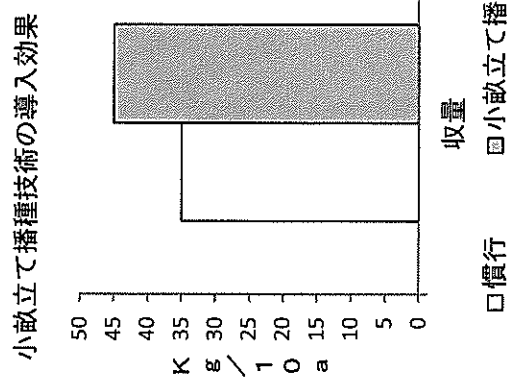
○機能性成分が高いもち性大麦を生産し、県産大麦の需要を拡大

- ・血中コレステロールを下げる機能があるβ-グルカン含量を高める施肥技術を確認
- ・栽培地域や荷受けコントローラーを区分して品質を保持
（目標生産量2,000t(全国需要の4割)）

◎水田で作る大豆の単収日本一を目指します。

○複数の多収技術を組み合わせ大豆の増収効果を最大限に発揮

- ・畝立て播種技術などの導入のほか地下水位制御システムを整備
- ・しわ粒などの低収要因を改善



そばの小畝立て播種用機械

2 園芸作物に対する消費者の評価向上と生産拡大

生産・販売の拡大

(1) 水稲と園芸の複合経営の拡大

◎ミディトマト、フルーツトマトを中心に、ICTを活用した最適な環境制御技術の導入により、収量、品質の向上を図り、大規模施設園芸を嶺北に拡大します。(H29 13か所 → H35 30か所)

○大規模施設園芸の全県展開

- ・既存農家の規模拡大と初期投資の少ないJA等によるリース方式による新規参入の促進
- ・ICT等を活用し、温度、光、二酸化炭素の複合環境制御技術の開発・導入により収量・品質を向上

◎水田を活用した園芸の大規模化を進め、面積を拡大します。(H29 250ha → H35 600ha)

○水田の畑地化、機械化の導入による生産、供給の拡大

- ・水田の畑地化に必要な用排水路や暗渠排水等の整備を推進(水田の1割(3,000ha)を畑地化)
- ・徹底した排水対策と定植、防除、収穫の機械化やドローン、地下水位制御システム等、先端技術の導入により、2~6ha規模の大規模経営体を育成
- ・新たな品種の導入やJAの広域集出荷貯蔵施設を活かし、供給期間を拡大

○珍しい西洋野菜、一年中購入、収穫体験できる果樹など少量多品目の園芸生産を拡大

- ・栽培しやすく、直売所で売れる品目、品種の選定、小規模ハウス、機械の整備を支援
- ・観光果樹園を県内各地に設置し、季節ごとのマップ等によりPR

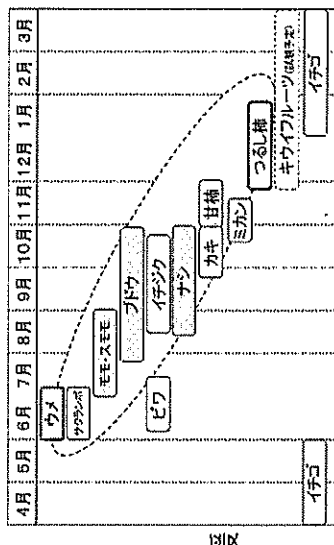
◎園地の大区画化や機械化、組織化により、既存園芸品目の生産を拡大します。

○丘陵地や砂丘地等の園芸生産を拡大

- ・リースハウスの整備や共同作業を実施する組織育成により園芸担い手を確保し、ブドウ、ナシ、カキ、メロン等既存品目の生産を拡大

○ウメ、スイセン等既存品目の生産性を向上

- ・傾斜地や小区画園地で栽培されているウメ、つるし柿等は、平坦で大区画の園地を整備し、作業性の向上と機械化省力生産を推進
- ・スイセンは獣害対策を徹底し、球根養成組織の育成や短期貯蔵により需要期に安定出荷を実現



(2) こだわり農産物の高付加価値化

◎観光客等に対して、福井の食の魅力を発信します。

○料理専門誌等での情報発信や県内飲食店での料理提供を通じてふくいの農産物をアピール

- ・消費者に影響力のある料理専門誌やふくいの食のアンバサダー等を活用した情報発信
- ・県内料理人、流通事業者と生産者との産地交流会を定期的に開催し、こだわり農産物の利用を拡大、料理の提供や観光事業者と連携した食ツアーを実施

◎品質や量で他県産と競争できる品目を県外へ高価格で販売します。(H29 23億円 → H35 32億円)

○品目ごとの戦略により県外へ売込み

- ・越のルビー …高糖度ミディの選別等により品質を向上し、百貨店、高級スーパーへ新たな販路を開拓
- ・里いも …冷凍や加工品などの品揃えを増やし、ホテル、レストランなど新たな販路を開拓
- ・らっきょう …「三年子らっきょう」ブランドを百貨店へ売り込むとともに、生、塩漬け等をこだわりシェフへ売込み
- ・とみつ金時 …1次加工品（ペースト）を食品企業へ売込み、新たな商品を開発
- ・福井梅 …大粒梅を梅干しに、完熟梅をジャムにするなど贈答品として百貨店に販路を開拓
など 加工用梅を食品企業等へ売込み

◎希少性の高い地域限定の品目を生産拡大し、ご当地ブランドとして定着させます。

(H29 8億円 → H35 10億円)

○福井で味わうご当地ブランド品目の売込み

- ・福地鶏 …鶏肉は県内の販売エリアを拡大し、卵は直売所等での販売量拡大およびスイーツ等での利用を促進
- ・東浦みかん …みかん園のPRや、ジュース等の加工品によりご当地ブランドとして定着
- ・吉川ナス …学校給食や道の駅、地域飲食店での利用を拡大し、定着
など

(1) 新たにアジアへの輸出に取り組む県内事業者の拡大

◎新たに輸出に取り組む県内事業者を倍増し、アジア市場への輸出額を増やします。

(H29 8億円 ⇒ H35 20億円)

(H29 27社 ⇒ H35 60社)

○アジア市場での販路拡大

- ・福井の食文化提案会・商談会を継続的に開催（2～3年程度）し、県産品の認知度向上や現地バイヤーとのネットワークづくりを行い、新たな国への販路を開拓
- ・需要に応じた輸向け新商品の開発や、現地での商談会の開催や国際展示会等への出展支援を行い、県内事業者による販路拡大を支援
- ・現地小売店やレストラン等でのフェアを開催し、現地消費者に福井の食の魅力を発信することにより、本県への誘客を拡大

○県内の輸出事業者の拡大

- ・商社等が年間を通じて現地で福井県産品の営業を代行するなど、継続して現地での売り込みを強化
- ・県内に海外バイヤー等を招聘し、県内での商談会を開催

3 アジアを中心とした農産物等の輸出拡大

生産・販売の拡大

(2) 多収品種に限定して超早播き直播を導入し、輸出用米を生産

◎生産コストを大幅削減し、輸出用米の生産を拡大します。(H29 0.7億円 → H35 6億円)

○超早播き直播により作業分散し、機械を有効利用(再掲)

- ・春作業の開始時期を3月に早め、一時期に集中する作業を分散
(トラクタの必要台数 3台 ⇒ 2台)
- ・自動走行トラクタや収量コンバインなどのスマート農業技術を組み合わせ、
大規模経営の生産コストを3割削減(12,000円/kg ⇒ 8,400円/kg)

H35 20億円

米	6.0億円
農林水産物等	6.0億円
・水産物加工品	3.1億円
・農産物加工品	1.4億円
・菓子類	1.5億円
日本酒	8.0億円

H29 8.0億円

米	0.7億円
農林水産物等	2.3億円
・水産物加工品	1.3億円
・農産物加工品	0.4億円
・菓子類	0.6億円
日本酒	5.0億円



4 消費者のニーズに合わせた無農薬生産の拡大と技術の確立

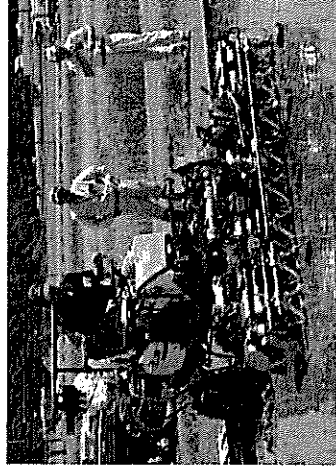
生産・販売の拡大

(1) 米の大規模有機栽培技術の確立、園芸の無農薬生産技術の実証

◎米の有機無農薬栽培で負担が大きい、除草作業を行う機械を開発し、10ヘクタール規模の栽培を普及します。(有機・特裁①米栽培導入面積(総計) H29 211ha ⇒ H35 300ha)

○省力・低コスト技術の開発、普及

- ・ペレット散布機を搭載した水田除草機を開発し、肥料散布、除草の省力化技術を確立
→肥料散布時間の短縮、除草時間の短縮(12時間→2時間/10a)
- ・小型自動除草機の導入検討や、抑草と追肥を同時に行うことができる安価な有機ペレット肥料の開発
- ・10ヘクタール規模の現地実証圃の設置、40ヘクタール規模の経営体へ機械導入を促進し、生産を拡大(10ヘクタール×10経営体)



水田除草機

◎園芸品目における有機無農薬栽培技術を確立します。

○有機無農薬栽培で中山間地域を活性化

- ・サトイモ等中山間地域における特産農産物において有機無農薬栽培技術確立し、農産物直売所などの誘客拠点施設で特色ある農産物を販売

○少量多品目栽培展示圃を設置し有機志向農家の活動を支援

- ・園芸研究センターにおいて少量多品目有機栽培圃を設置するとともに、講習会を開催し、農家の知識や技術の向上、有機栽培志向農家の輪を広げ相互の理解促進

5 他産業と連携した新ビジネスの展開

農村の魅力創出・交流促進

(1) 里山海湖ビジネスの拠点づくりで交流人口を倍増

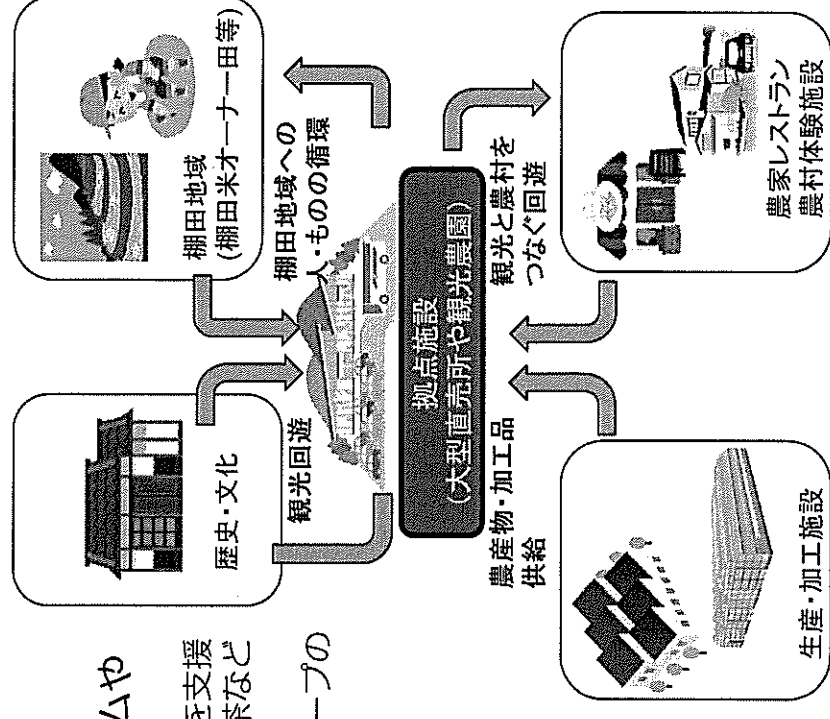
◎都市と農村の距離が近い福井の特徴を活かし、農産物直売所（「ふるさと農の駅」）を核として、農村の交流人口を倍増し、農家所得の拡大につなげます。（交流人口 H29 85万人 ⇒ H35 170万人）

○県内10地域で、オーナー園、農家レストラン、農家民宿などを活かした地域づくりを推進

- ・ 高速道路IC等に近接する交流拠点施設の農産物直売所および農家レストラン等における、ふくいの食の提供を強化する地域づくりを支援（4地域）
- ・ 福井らしい農村の暮らしを体験し、交流を促進する地域づくりを支援（3地域）
- ・ 体験農園で観光客に人気の高い品目を拡大し、誘客を強化する地域づくりを支援（3地域）
（いちご、もも、ぶどう、かき、なし）

○交流拠点をつなぎ、魅力ある農村体験等を満喫する体験プログラムや旅行企画を拡大

- ・ 拠点施設から棚田地域へ人を呼び込むオーナー園設置や美しい景観づくりを支援
- ・ 郷土料理の調理・食事体験など、農山村の文化を体験するプログラム、桑茶など身近にある未利用資源を活用した食事等の提供体制づくり
- ・ 県外の大規模小中学校など200人規模の教育旅行を受入れる農家民宿グループの育成
- ・ 旅行者者と連携し観光農園にツアー客を呼び込む旅行パックを拡大
- ・ 楽しみながら園芸への理解を深める体験施設を整備



(2) 食品加工業等と連携した新たな6次化商品の開発

◎健康志向の高まりや高齢化社会などの市場のニーズに対応した新たな商品づくりを進め、6次産業に取り組む事業者の販売額の拡大を図ります。(H29 2.9億円 ⇒ H35 5.0億円)

○食品加工業等と連携した福井の農産品を使った商品づくりの推進

- ・食品加工業等のニーズ・企業情報をデータベース化し、農林漁業者とのマッチング支援を強化
- ・サツマイモ、ウメに加え、ミディトマトやブドウ、メロンなど、食品加工業等のニーズに応じた1次加工品の生産技術の確立および製造拡大を支援
- ・市場動向を踏まえた商品の開発や販路開拓および機械・施設整備を支援

○そば、里いも、大麦、サツマイモなど県産品を使った「健康食」「介護食」など、新たな需要が見込まれる6次化商品開発支援

- ・在宅高齢者や福祉施設等向けのスマイルケア食の開発を促進するため、管理栄養士等と連携した成分分析や物性・官能評価等を行い支援
- ・機能的表示食品の開発を促進するため、研究機関等と連携した機能的成分の分析、加工技術の開発および成分や安全性等にかかる情報収集等を行い支援

※スマイルケア食：食べることが難しい人などが必要な栄養をおいしく摂れるサポート食。介護食品の新しい総称

※機能的表示食品：科学的根拠を基に消費者庁に届出した機能的性を表示した食品

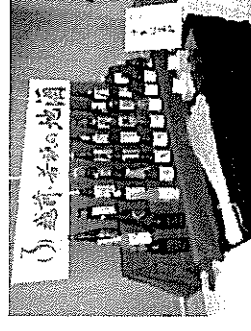
○ごほんのお供シリーズを米とセットで販売・PR

- ・「いちほまれ」のお供となる加工品を、米とセットでのギフト商品等として商品提案することにより販売を促進

◎ふくいオリジナル地酒の商品化を進め、米どころ、酒どころとしての本県の知名度を向上します。

○「米、酵母、水」のすべてが福井県産である最高級のふくいオリジナル地酒の商品化

- ・蔵元と生産者との意見交換会、蔵元間の醸造技術交流会、試飲会等により、ふくいオリジナル地酒の高品質化を支援
- ・新幹線などの高速交通網整備を契機とし、県内外の消費者向けに酒米生産体験イベントや醸造見学ツアー、販売イベントなどを開催し、新たな酒米やふくいオリジナル地酒をPR



ふくいオリジナル地酒

6 農村コミュニティの活性化と農村文化の昂揚

農村の魅力創出・交流促進

(1) 農地を委託した農家が農業生産活動に参加する仕組みづくり

◎農村の女性や高齢者など様々な人が働きがいのある集落園芸等へ参加し、農村文化の昂揚を図ります。
(園芸を導入する組織等 H29 220組織 ⇒ H35 360組織)

○園芸を導入する集落営農組織等や直売所出荷者の育成

- ・女性や高齢者など地域の人材を活用した園芸生産に取組む組織等を育成
- ・農地を委託した農家に貸し出す小規模ハウス、農業機械等を整備
- ・珍しい野菜や旬を味わう果樹の直売向け少量多品目生産を促進

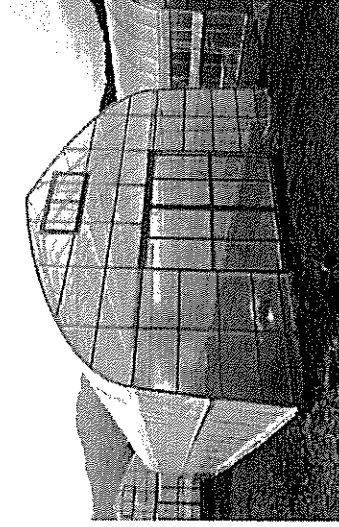
◎中山間地など生産条件の不利な地域における営農継続の支援、コミュニティ機能の維持・向上を図ります。
(小規模な集落営農を行う集落数 H29 64集落 ⇒ H35 120集落)

○小規模な集落営農組織等（水稲8ha程度）による農産物生産活動の活発化

- ・集落における話し合いの促進による小規模な集落営農組織の育成
- ・農業機械の共同利用や全面農作業受委託を促進



傾斜地の草刈り



小規模ハウスの整備



非農家が参加する白ネギ調製作業

(2) 農地、水を守り、農ある風景や農村文化を次世代に継承

◎農村の風景やその保全活動等を地域内外の人に広く伝え、保全活動への参加者の拡大を図ります。

○農ある暮らしに光を当てた風景や農村文化を県民で共有

- ・各地域の農村ならではの風景を収集、県ホームページ等で県民にPRし、農村の保全活動を活性化
- ・地域内外の住民に用排水路など農業水利施設の大切さを分ってもらう啓発活動（学習会、体験会等）を推進

◎保全活動の広域化、農業水利施設の長寿命化対策等により、農地や水路、農村環境を良好に保全します。

○土地改良区と保全活動組織との広域的な共同体制づくり

- ・集落単位の多面的機能支払活動組織を広域化し、土地改良区単位等に拡大。活動組織の構成員として土地改良区が参画することにより、基幹施設から末端施設までの一貫した保全活動を展開

○農業水利施設の長寿命化対策等を実施

- ・ストックマネジメントにより農業水利施設の長寿命化を図り、ライフサイクルコストを低減
- ・農業水利施設の突発事故に対して、迅速に復旧する仕組みを導入

◎農村のくらしに深刻な影響を及ぼしている鳥獣害の拡大を防止します。

○被害拡大を未然に防止する鳥獣害対策を実施

- ・鳥獣の生息状況調査等を定期的の実施し、データに基づく防除・駆除対策を推進
- ・イノシシ、ニホンジカの捕獲目標に応じた捕獲を全県で推進。サルについては、加害度の高い群れの捕獲など獣種に応じた対策を市町横断的に展開
- ・防除・駆除の新たな担い手として、農林業団体に加え、若者・女性、地域おこし協力隊などの参入を促進



保全活動（景観作物の植栽）

(1) 大規模法人（規模40ha以上、売上げ5千万円以上）を拡大

◎継続的に経営発展できる40ha以上の農業法人の育成と農地の集積を進めます。
 (40ha規模以上経営体が占める農地の割合 H29 47% ⇒ H35 70%)

○認定農業者や集落営農組織の合併や広域化を進め、経営規模を拡大

- ・地域や集落での話し合いを進め、農地中間管理機構と連携して農家負担のない農地整備を行うなど、集積・集約を加速化

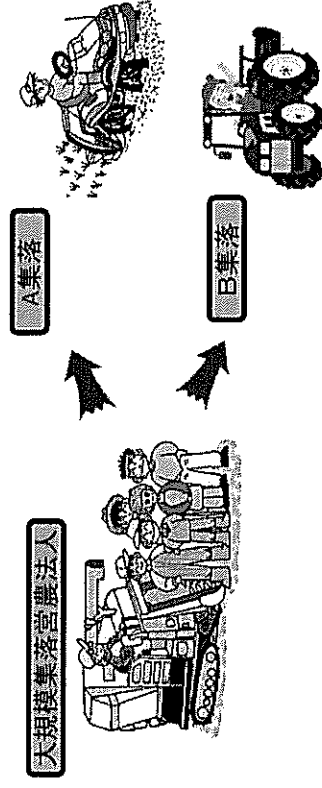
◎ICT農機等を導入し、水田作業の効率化や排水改善による畑作物の収量をアップします。

○ICTを活用した省力化や収量アップ

- ・自動走行トラクタ等の先端技術を活用してスマート水田農業を実用化
- ・ICTブル、ドローン、地下水位制御システムなどを活用して大麦、大豆、園芸の収量アップ
- ・労務・圃場管理にICTを導入し、作業者や圃場ごとのデータを反映して省力化・効率化や収量アップを実践

○水田農業の人材育成

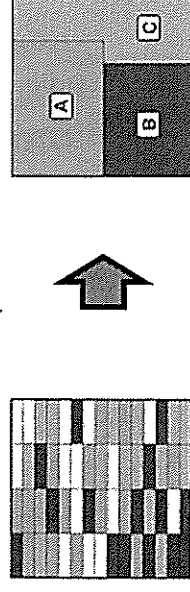
- ・先進経営体などで新しい人材を受入れ育成
- ・集落営農組織のネットワーク化を進め、地域とのマッチングによる独立、共同生産や販売を支援（のれん分け）
- ・大規模経営に必要な機械操作技能の取得を支援



◎水稻+大麦+大豆・そばの2年3作に大規模施設園芸などを導入し、水田作と園芸を組み合わせた複合経営モデルを育成、所得を増大します。

○米と園芸の複合経営モデルを育成し、所得を増大

- ・生産組織の中に園芸専従者を育成
- ・大規模施設園芸や大規模露地園芸を導入



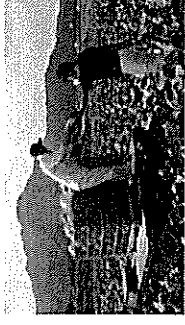
担い手ごとに農地を集約化し、作業を効率化

(2) 経営の多角化による家族型農業の収益向上

◎農業以外の副業の導入などにより経営を複合化し、家族労働を活かした所得の最大化を図ります。

○小規模な農家の作業受託や園芸・加工の導入により経営を複合化

- ・小規模農家の田植え、収穫作業、水稻育苗の請負や高付加価値米の生産を行う家族農家を育成
- ・2～6ha規模のネギやキャベツの水田園芸、ミディトマトの施設園芸、つるし柿やかき餅などの農産加工、観光農園などを組み合わせた20ha規模の家族農家を育成
- ・除雪作業の受託など、冬季の余剰労力を活用した農業以外の副業導入を支援
- ・経営発展に必要な機械・施設や資格取得を支援



◎専門家の個別指導により、新たなことに挑戦する家族型農家を拡大します。

○農業経営相談所による経営戦略の策定と専門家による指導

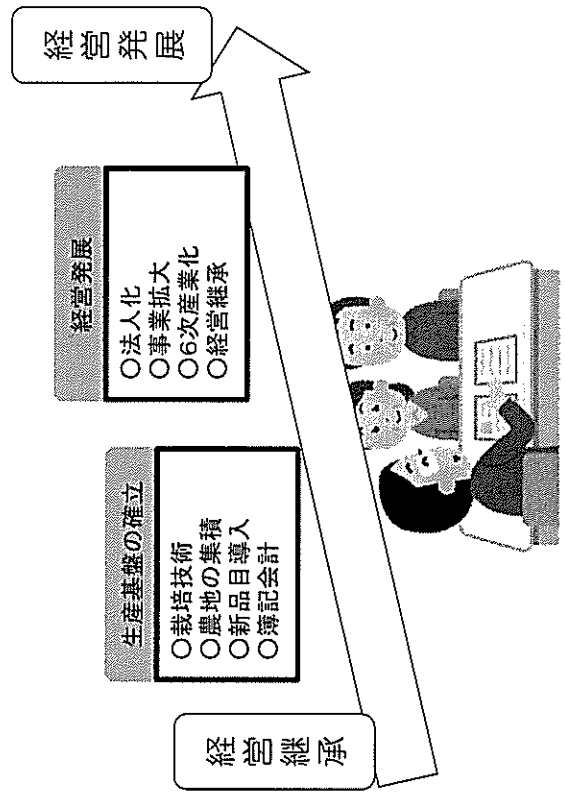
- ・家族経営の経営状況の把握・分析を行い、個々の経営戦略計画を策定
- ・各分野の専門家からなる支援チームにより、個別指導で経営継承や発展を支援

例) 法人化による経営改善・経営継承

作業工程改善による低コスト化

ICTによる圃場・労務管理

SNSの活用やパッケージデザイナーの工夫による農産物のPR



(3) 畜産経営の安定

◎若手の畜産経営者等の施設整備に対する支援、地元業者と連携した6次化による販路拡大を推進します。

○若手畜産経営者や後継者の施設整備等を支援

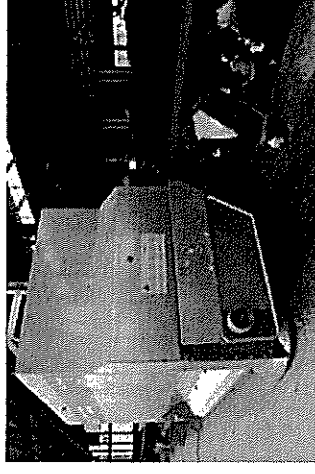
- ・規模拡大による所得の向上や雇用促進
- ・機械・施設の再整備による後継者への経営継承
- ・空き畜舎の再整備による規模拡大や新規就農を推進

○省力機械の導入や雇用による労働時間削減

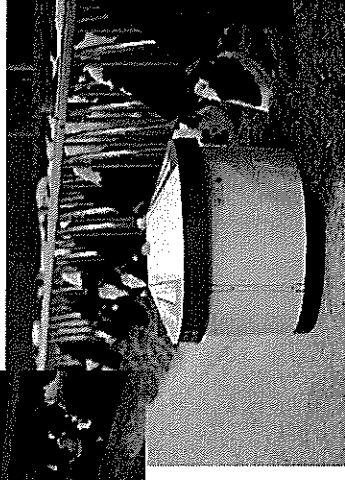
- ・自動給餌機やエサ寄せロボットなど省力機械の導入支援
- ・従業員の雇用により休みの取れる畜産経営を拡大

○県産畜産物の6次化推進による販路拡大

- ・酪農家によるソフトクリーム等乳製品製造販売を支援
- ・酪農家の生乳や福地鶏たまごを使って、地元業者がチーズやスイーツに加工する地域連携の取組みを支援



自動給餌機



エサ寄せロボット

◎若狭牛（三ツ星若狭牛）、ふくいポーク、福地鶏の生産を拡大し、売り場を県下全域に拡大します。

（若狭牛）	H29 6.3億円	→	H35 8.0億円
（ふくいポーク）	H29 0.9億円	→	H35 1.4億円
（福地鶏）	H29 1,250万円	→	H35 4,200万円

○福井で味わうご当地畜産ブランドの生産・販売の拡大

- ・若狭牛（三ツ星若狭牛）、ふくいポーク、福地鶏の生産拡大
- ・販売店や飲食店と協力したフェア等の実施
- ・飼料用米、稲ホールクロップ、稲わら等の利用拡大



福地鶏の飼育風景

8 園芸カレッジを核とした新規就農者の増大

若い人材の確保・育成

(1) 園芸カレッジを核とし、市町と連携した「農業人材育成拠点」を各地域に整備

◎県内6地域にカレッジを整備し、研修生の就農先を丘陵地や砂丘地以外にも拡大します。また、園芸をはじめとした農業分野で働く人材を増やすため、U・Iターン者などへの人材募集を強化します。

○「農業人材育成拠点」を各地域に整備

- ・市町と連携し、福井、坂井、奥越、丹南、若狭、二州地区に整備し、高度な稲作や園芸の生産・経営を学ぶ研修体系を構築
- ・市町と共に人材確保(首都圏でのスカウト活動を強化)アスリート、自衛官等セカンドキャリアとしての就農を支援

○園芸分野と水稲分野で多様な人材を育成・確保

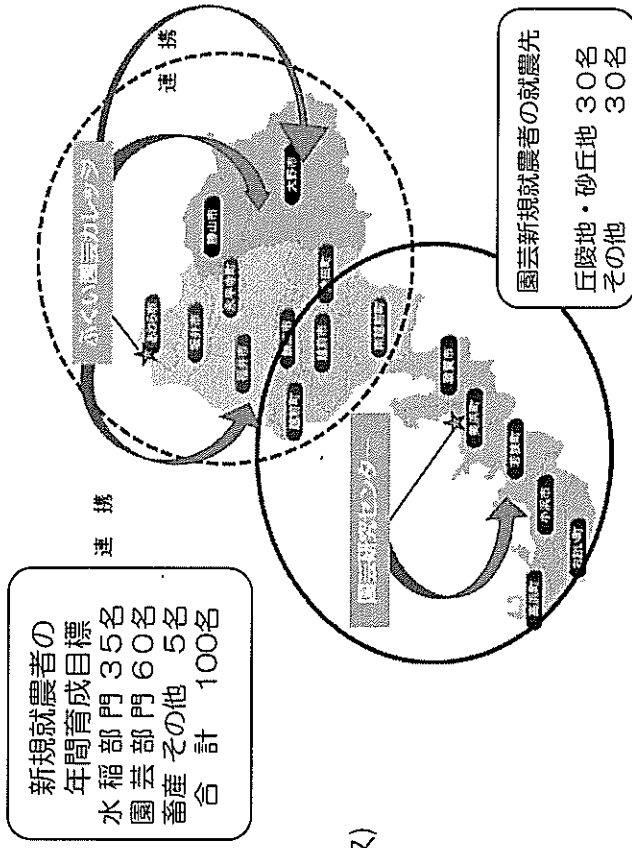
- ・地産池消コースの設置(農業女子・定年帰農者等向けの研修コース)直売所等へ出荷するための園芸品目の栽培管理を研修
- ・農業生産法人等の求人情報を発信
ふくいUターンセンターと共働で、マッチングを促進
求人情報について、画像や動画で提供し就業を促進

(2) 県立大学と連携したふくい型人材育成

◎県立大学と連携し、大規模農家や農業試験場などでの実践的な研修を実施します。また、新規就農者と県立大学生との交流を深め、それぞれの知識・技術を高めめます。

○新規就農者と県大生のプロジェクト活動

- ・新規就農者の生産・販売の課題解決に向けた、県立大学生とのプロジェクト活動を支援



9 「知る」「つくる」「買う」「買う」ことを通じ、すべての県民が参加する地産地消の推進

ふくいの食育・地産地消

(1) 農産物直売所、量販店等を通じた地産地消の拡大

◎直売所の新設等により、販売額を拡大します。(H29 35億円 ⇒ H35 40億円)
また、県内産の野菜を優先的に購入する人の割合を増やします。(H29 53% ⇒ H35 65%)

○拠点となる農産物直売所（「ふるさと農の駅」）を整備

- ・人が集まり、都市と農村の交流拠点となる農産物直売所を大野市、勝山市、南越前町、美浜町等で整備
(H29 28店舗 ⇒ H35 33店舗)

○直売所へ出荷する農家に対して小規模ハウスや機械整備を支援

- ・小規模農家等向けのリースハウス、レンタル機械など、JAと連携し、直売所向けの園芸生産の拡大に向けた仕組みを創設

○珍しい西洋野菜、一年中購入、収穫体験できる果樹など少量多品目の園芸生産を拡大（再掲）

- ・栽培しやすく、直売所で売れる品目、品種の選定、小規模ハウス、機械の整備を支援
- ・観光果樹園を県内各地に設置し、季節ごとのマップ等によりPR

○直売所や量販店内の地場産コーナーの魅力向上

- ・旬の地場産食材を利用した料理レシピを紹介、食材の保存方法について情報カード等で紹介
- ・県産食材を利用した試食の提供、出荷者による対面販売イベントの開催等により購買を促進
- ・地場産食材購入時のポイントアップ協力店舗の開拓や、地産地消キャンペーン等の実施
- ・県内で統一したのぼり・腰巻き等で装飾することにより、地場産コーナーが一目でわかる売場づくりを推進



地場産コーナー

9 「知る」「つくる」「買う」「買う」ことを通じ、すべての県民が参加する地産地消の推進

ふくいの食育・地産地消

(2) 学校給食等への県産農林水産物等の利用促進

◎学校給食に使われる主要な野菜の生産と出荷期間を拡大し、給食における地場産食材の使用率を向上します。
(学校給食での地場産食材使用率 (重量ベース) H29 44.7% → H35 55.0%)

○水田の畑地化、機械化の導入による生産、供給の拡大 (再掲)

- ・新たな品種の導入やJAの広域集出荷貯蔵施設を活かし、供給期間を拡大

○コーディネーターを核とした、学校給食での地場産食材使用率の向上

- ・地場産学校給食地域コーディネーターが中心となり、地域連絡会議等で給食現場、流通、生産現場の間を取り持ち、地場産食材使用を促進

○社員食堂等への県産食材の導入推進

- ・健康に配慮した定食など「ふくい健康美食」を提供する県内企業の社員食堂等へ県産食材の利用を働きかけ

9 「知る」「つくる」「買う」「買う」ことを通じ、すべての県民が参加する地産地消の推進

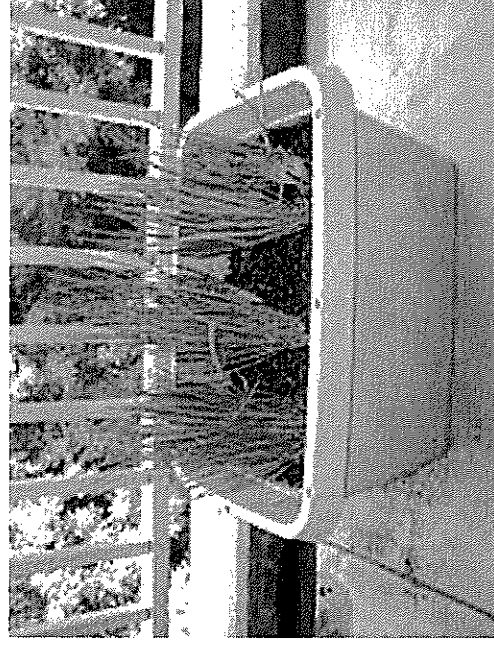
ふくいの食育・地産地消

(3) 自産自消から地産地消へ

◎自産自消の推進により、農業生産や生産者に対する関心を高め、理解を促し、地産地消を推進します。
(県内産の野菜を優先的に購入する人の割合 H29 53% → H35 65%)

○家庭での野菜栽培や市民農園等での農業体験による自産自消を推進

- ・野菜栽培キット(種、土、プランター等の容器)の例示と、栽培方法に関する情報を提供
- ・市民農園等での農業体験を通じ、農業および農業者への理解を促進
- ・プランタ菜園や市民農園などの拡大に向けた直売所等でのイベント、研修会への講師派遣、「育てて・食べよう」写真コンクール(仮称)を実施



野菜栽培キット

(1) 子どもや保護者・祖父母等への食育推進

◎世代を超えた交流による食の体験を推進すること等により、命の大切さ（食は命をいただいていること）を意識すると共に、共食や一汁三菜食を実践する県民を増やします。

（朝ごはんを毎日誰かと食べる人の割合

H29 68.4% ⇒ H35 75%

（主食・主菜・副菜を揃えた食事を1日に2回以上、ほぼ毎日食べている人の割合

H29 42.9% ⇒ H35 70%

（生産現場で生産者から学ぶ農業体験実施小学校

H29 ー ⇒ H35 全小学校）

○三世代が共に学び・交流する食育講座の推進

・保育園、幼稚園、児童クラブ、PTA主催研修会等における、子どもと保護者や祖父母を対象とした食育講座の開催

例）食育紙芝居を活用した一汁三菜食と共食の推進、味噌づくり、郷土食づくりなど食（加工・調理）の体験

○保健機関と連携した食育の推進

・乳幼児の定期検診等を活用し、保護者に食育を実施

（共食、一汁三菜食 および 県産食材を活用した離乳食やおやつが子どもの健康によいことを周知）

○核となる食育の場づくり

・遊びながら食を学べる体験の場の設置（エンゼルランド、こども家族館）

・生産現場で学ぶ現代的な農業体験活動等を推進（機械化された田植えや収穫を体験、郷土料理づくりなど）

○地域での食育活動の推進

・市町や団体等が取り組む食育活動を支援

・ふくい味の祭典やふくい味の週間など、食に関するイベント等を開催

(2) 働く若い世代への食育推進

◎食育に取り組む企業を「ふくい食育推進企業」として登録し、働く若い世代への食育を進めます。
(「ふくい食育推進企業」の登録数 H29 ― ⇒ H35 50事業所)

○県内企業への「ふくい食育推進企業」登録を通じた食育推進

- ・企業内に食育推進員を設置し、社員の健康を守る食育などの企画・推進する企業を登録
- ・登録企業に対しては、社員への食育活動の推進に必要な方策や情報等の提供や、食育優良企業として表彰広報・メディアを活用し公表

○働く若い世代への食育情報発信

- ・食と美容、食とスポーツ等、若者が興味を示す食育情報を提供
- ・県内のヘルシーな食事を提供する地産地消のお店の情報を提供

※「ふくいの食育マイスター」と連携しSNS等で情報発信



社員食堂での栄養バランスの良い食事の提供、
県産食材の活用例

経営モデル

企業の経営体や経営農家、兼業農家の収益が上がる10のモデルを示し、新しい作物の生産や農家レストランなど新たなことに挑戦することを推進します。

企業の経営体のモデル

- 1 メガファームモデル（100ha規模）
- 2 農業法人モデル（40ha規模）
- 3 施設園芸モデル（50a規模）

経営農家のモデル

- 4 家族型経営モデル（20ha規模）
- 5 露地園芸モデル（園芸2～6ha）
- 6 施設園芸＋露地園芸モデル
- 7 畜産経営モデル

兼業農家のモデル

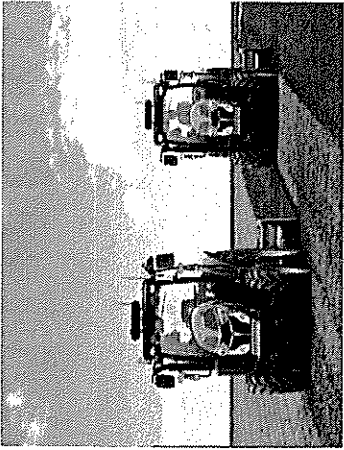
- 8 中山間地域での集落営農モデル
- 9 農村ビジネスモデル（農家レストラン）
- 10 農村ビジネスモデル（ソーシャルビジネス）

1 メガファームモデル（100ha規模）

【目 標】 16 経営体（H29年度）⇒ 30 経営体（H35年度）

【経営のポイント】

- ・ 組織の合併や広域化を進め、経営規模を拡大
- ・ ICTや新技術を活用してコスト削減と収量アップ
- ・ 若手専従者を雇用・育成し、経営継承・発展



【モデルの姿】

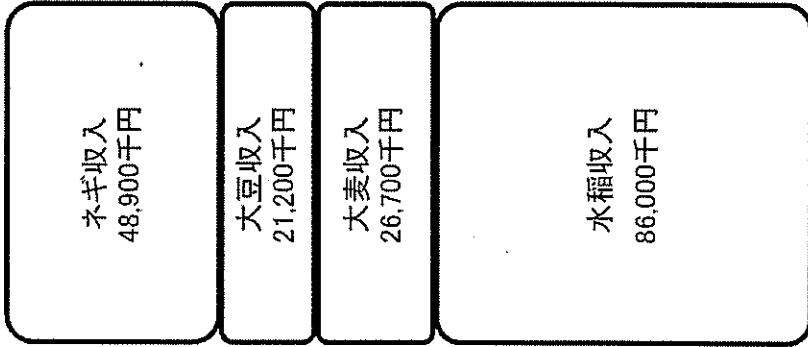
- 経営形態
集落営農法人
(専従者7名)

◇ 収入合計 182,800千円
 [販売額 146,600千円
 交付金 36,200千円]

◇ 所得 60,600千円
 [専従者 7名
 6,000千円/名
 利益 18,600千円]

○ 経営規模

経営面積 100ha
 [水稲 70ha
 大麦 30ha
 大豆 25ha
 ネギ 5ha
 作付のべ 130ha]

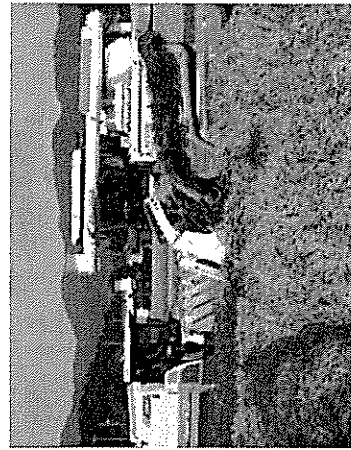
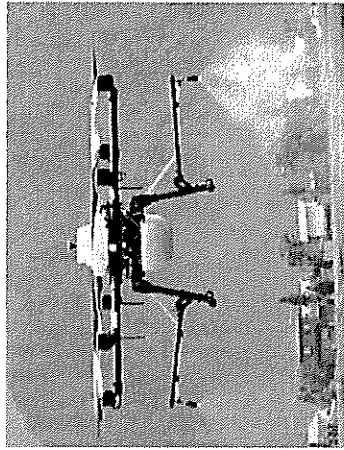
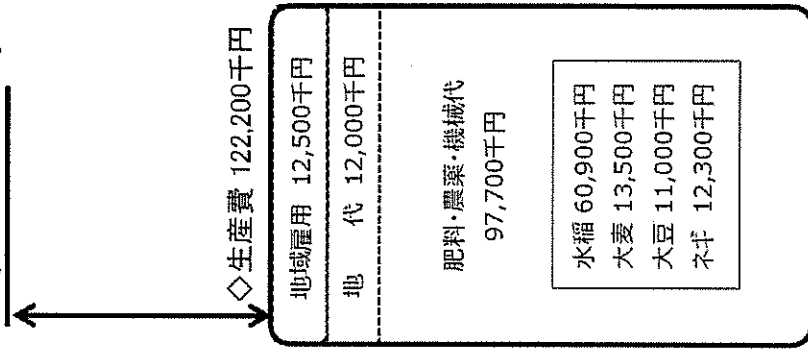


○ 設備投資

トラクター(90ps) 2台
 田植機(8条) 2台
 コンバイン(6条) 2台
 格納庫(240m²) 1棟
 費用合計 80,000千円

○ 労働力

労働時間 23,700時間
 [専従者 11,200時間
 地域雇用 12,500時間]

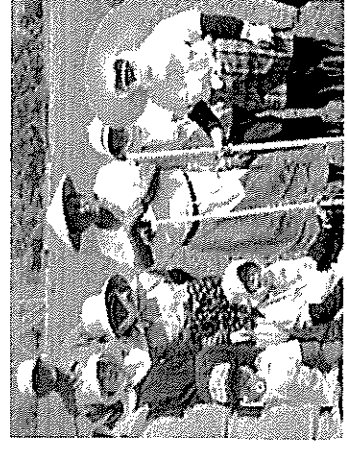
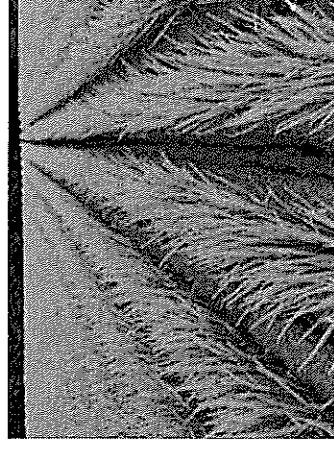
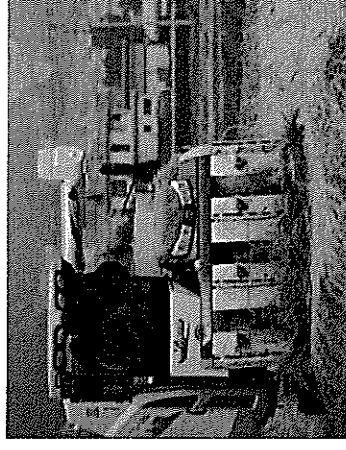


2 農業法人モデル（規模40ha以上、売上げ5千万以上）

【目 標】 300経営体（H29年度）⇒ 455経営体（H35年度）

【経営のポイント】

- ・2年3作体系（水稲＋大麦＋大豆・ソバ）と規模拡大
- ・地域雇用を活用した園芸導入による経営の安定
- ・人材確保・育成と専従化による地域保全型経営から営利企業経営への転換



【モデルの姿】

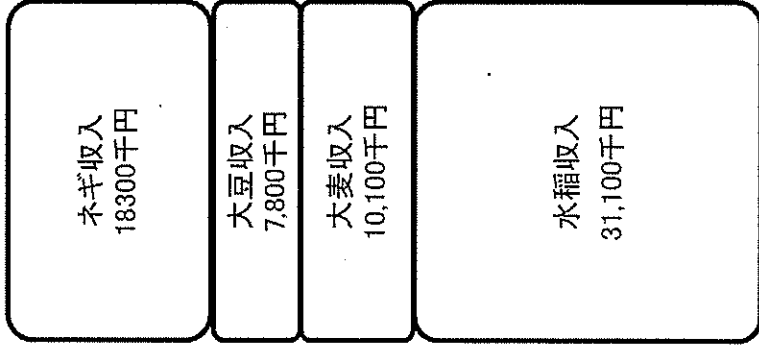
○経営形態
集落営農法人
(専従者4名、地域雇用5名)

○経営規模
経営面積
水稲 40ha
大麦 28ha
大豆 12ha
ソバ 10ha
ネギ 2ha
作付のべ 52ha

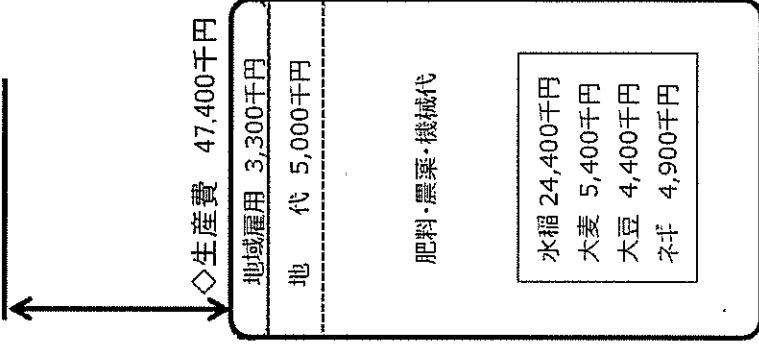
○設備投資
トラクター(60ps) 2台
田植機(8条) 2台
コンバイン(6条) 2台
格納庫(120m²) 1棟
費用合計 59,000千円

○労働力
労働時間 11,200時間
専従者 7,200時間
地域雇用 4,000時間

◇収入合計 67,400千円
[販売額 53,600千円]
[交付金 13,800千円]



◇所得 20,000千円
[専従者 4名]
[5,000千円/名]



3 施設園芸モデル（50a規模の大規模施設園芸）

【目 標】 12経営体（H29年度）⇒ 30経営体（H35年度）

【経営のポイント】

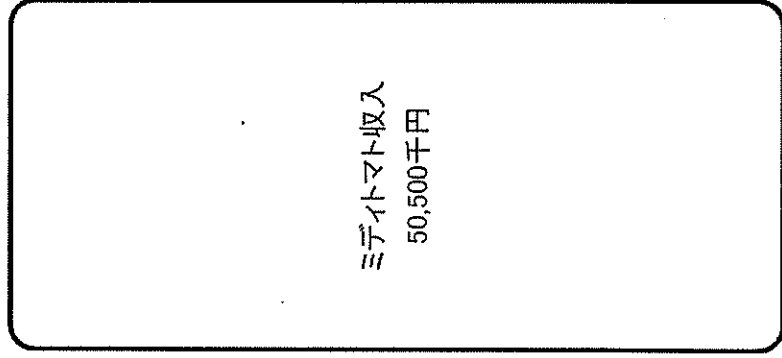
- ・環境制御装置を備えた施設で高収量・周年出荷を実現
- ・ハウスのリース方式で少ない初期投資で経営を開始
- ・周年雇用で技術の高い雇用の確保と流出防止



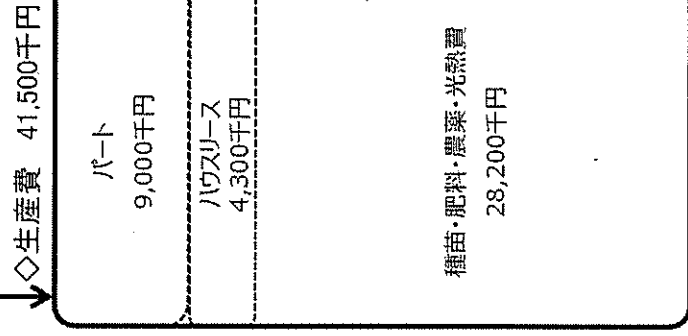
【モデルの姿】

- 経営形態
認定農業者、農業法人
(専従者1名、パート13名)
- 経営規模
経営面積 50a (施設)
| ミディトマト 50a |
- 設備投資
鉄骨ハウス 50a
環境制御装置 一式
養液栽培装置 一式
費用合計 200,000千円
- 労働力
労働時間 13,500時間
[専従者 2,500時間
パート 11,000時間]

◇収入合計 50,500千円
[販売額 48,000千円
交付金 2,500千円]



◇所得 9,000千円
[専従者 1名
7,000千円/名
利益 2,000千円]

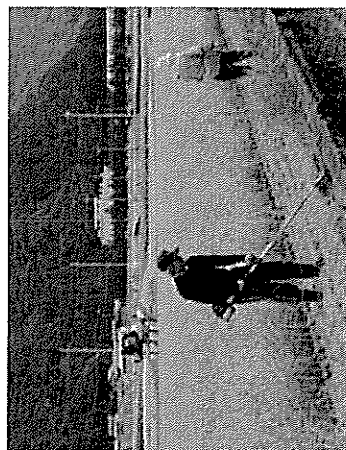
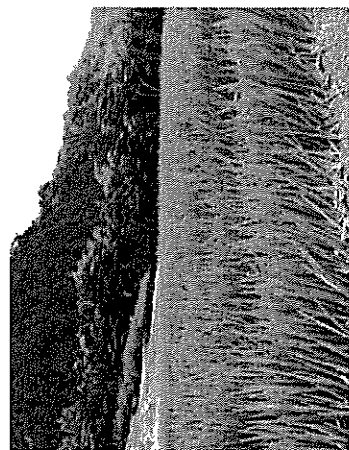


4 家族型経営モデル (20ha規模)

【目標】 一 経営体 (H29年度) ⇒ 450経営体 (H35年度)

【経営のポイント】

- ・園芸導入による経営の複合化
- ・地域の小規模な農家の作業請負による所得確保
- ・地域の特産や直売所出荷、加工を取り入れた経営の複合化



【モデルの姿】

○経営形態
認定農業者
(専従者4名)

○経営規模

経営面積	20ha
水稲	14ha
大麦	6ha
大豆	4ha
ネギ	1ha
作付のバ	25ha
作業受託	10ha

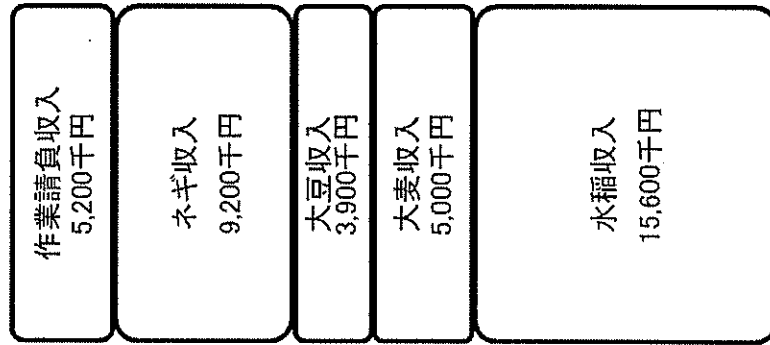
○設備投資

トラクター(90ps)	1台
田植機(8条)	1台
コンバイン(6条)	1台
格納庫(100m ²)	1棟
費用合計	50,000千円

○労働力

労働時間	6,400時間
家族労働	6,400時間

◇収入合計 38,900千円
 [販売額 32,000千円
 交付金 6,900千円]



◇所得 15,300千円
 [家族 4名
 3,800千円/名]

◇生産費 23,600千円

地代 2,400千円

肥料・農薬・機械代
21,200千円

水稲 12,200千円
 大麦 2,700千円
 大豆 2,200千円

5 露地園芸モデル（規模2～6ha）

【目 標】 8経営体（H29年度）⇒ 60経営体（H35年度）

【経営のポイント】

- ・機械化一貫体系の導入で省力化
- ・作型を組み合わせて出荷期間の延長と労働分散
- ・排水対策を徹底し、高単収を確保

【モデルの姿】

○経営形態
認定農業者、農業法人
(経営者1名、雇用5名)

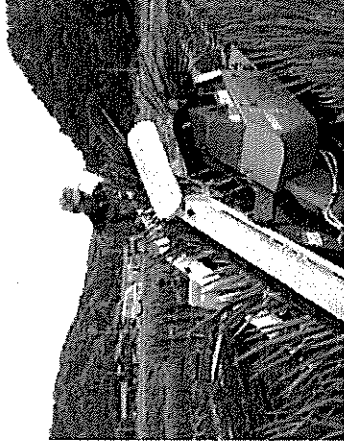
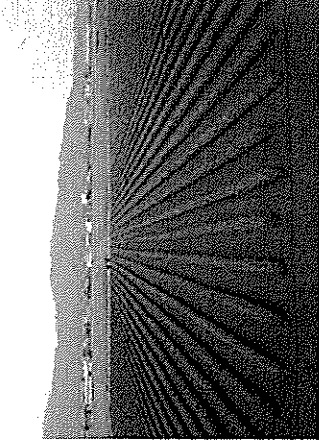
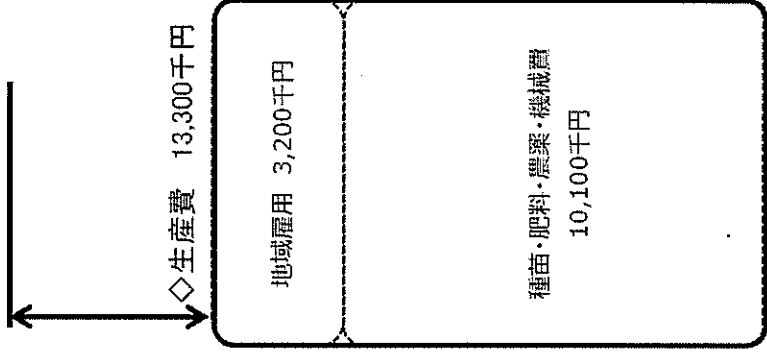
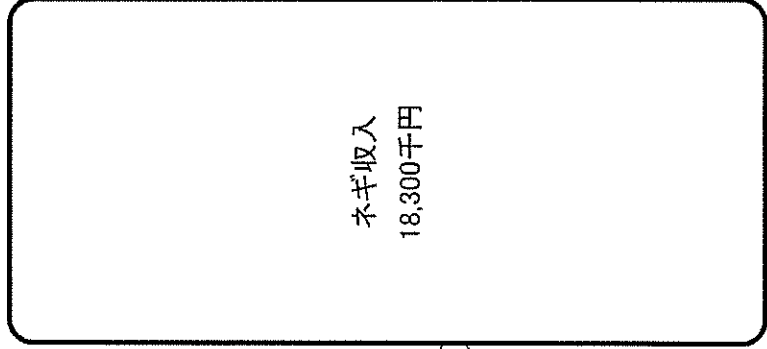
○経営規模
経営面積 200a
[ネギ 200a]

○設備投資
トラクター（25PS） 1台
排水対策機械 1式
（ハーフソイラ、溝掘機等）
防除機 1台
調整・選別機 1式
（根葉切り機、選別機、結束機）
費用合計 19,000千円

○労働力
労働時間 5,500時間
[専従者 1,900時間]
[雇用 3,600時間]

◇収入合計 18,300千円
販売額 17,300千円
交付金 1,000千円

◇所得 5,000千円
[専従者 1名
5,000千円/名]



6 施設園芸＋露地園芸モデル

【目 標】 2 経営体 (H29年度) ⇒ 15 経営体 (H35年度)

【経営のポイント】

- ・施設野菜と露地野菜を組み合わせて労力を分散
- ・家族労働力と雇用を活用し、耐候性リースハウスによる周年生産
- ・露地野菜の機械化一貫体系による省力化



【モデルの姿】

○経営形態
認定農業者、農業法人
(経営者1名、パート1名)

○経営規模

経営面積	260 a
ミディトマト	20 a
コカブ	40 a
ニンジン	200 a
作付のべ	260 a

○設備投資

ハウス (14年リース) 50 a
トラクター (25PS) 1台
ニンジン播種機 1台
ニンジン収穫期 1台
施肥機、土壌消毒機等
費用合計 9,000千円

○労働力

労働時間 2,900時間
専従者 2,200時間
パート 700時間

◇収入合計 15,600千円
販売額 15,600千円
交付金 - 千円

◇所得 4,600千円
専従者 1名
4,600千円/名

ニンジン収入
8,400千円

コカブ収入

ミディトマト収入

◇生産費 11,000千円

ハウスリース 600千円

種苗・肥料・農薬・機械費
10,400千円

ニンジン 6,000千円
コカブ 1,200千円
ミディトマト 3,200千円

7 多様性のある畜産経営モデル

【目標】 88経営体 (H29年度) ⇒ 80経営体 (H35年度)

【経営のポイント】

- ・酪農は繋ぎ牛舎、肉牛は和牛肥育での雇用可能な経営規模
- ・空き畜舎の再整備など既存経営資源を有効活用
- ・畜産については、小規模から大規模まで多様な経営を育成し、県産畜産物の生産を拡大する。

【モデルの姿】

- I 酪農
- 経営形態
乳牛（経産牛）40頭
（専従者2名）
 - 設備
牛舎（搾乳設備）
堆肥処理設備
飼料作物機械等
 - 労働力
労働時間 4,530時間

◇収入合計 50,000千円
〔生乳販売 46,000千円〕
〔子牛販売等 4,000千円〕

酪農収入
50,000千円

◇所得 10,000千円
〔専従者2名〕
〔5,000千円/名〕

◇生産費 40,000千円
飼料費
23,000千円
乳牛減価償却費等
17,000千円



- II 肉牛
- 経営形態
和牛肥育100頭規模
（専従者2名）
 - 設備
牛舎
堆肥処理設備
稲わら回収用機械等
 - 労働力
労働時間 4,440時間

◇収入合計 70,000千円
〔肉牛販売等 70,000千円〕

肉牛収入
70,000千円

◇所得 10,000千円
〔専従者2名〕
〔5,000千円/名〕

◇生産費 60,000千円
養畜費
40,000千円
飼料費等
20,000千円



8 中山間地域での集落営農モデル（8ha規模）

【目 標】 一組織（H30年度）⇒ 20組織（H35年度）

【経営のポイント】

- ・ 定年帰農者等が機械オペレーターとなって中山間集落の農地を保全
- ・ 中山間直接支払制度等を活用し、兼業農家や高齢農家など集落住民が参加した草刈等共同活動の実施



【モデルの姿】

- 経営形態
任意組織
(機械オペレーター1名)

- 経営規模
経営面積 8ha
(水稻 8ha)

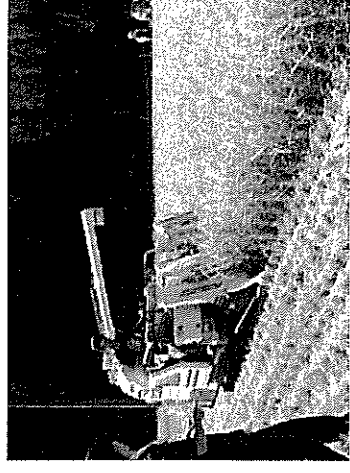
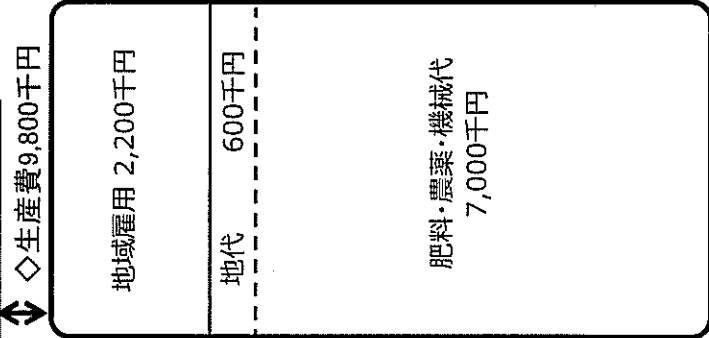
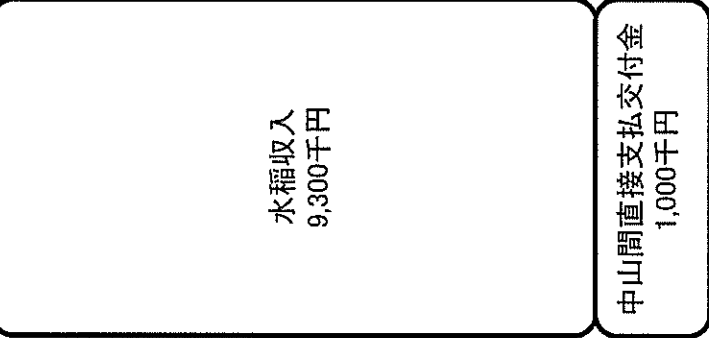
- 設備投資
トラクター(30ps) 1台
田植機(4条) 1台
コンバイン(3条) 1台
格納庫(70m²) 1棟
費用合計 19,000千円

○ 労働力

- 労働時間 2,200時間
- 地域雇用 2,200時間
(機械作業、補助作業、
畦畔草刈等)

- ◇ 収入合計 10,300千円
米販売額 9,300千円
交付金 1,000千円

◇ 所得 500千円



9 農村ビジネスモデル（農家レストラン）

【目標】 1軒（H30年度）⇒ 5軒（H35年度）

【経営のポイント】

- ・農村生活志向者の所得確保
- ・地域の農家から調達した農産物の使用
- ・地域の農家が生産する農産物の情報発信



【モデルの姿】

○経営形態

農村生活を志向する家族による経営

○経営規模

営業時間 6時間
営業日数 250日
席数 10席

○設備投資（古民家活用）

トイレ改修
厨房整備
費用合計 4,200千円

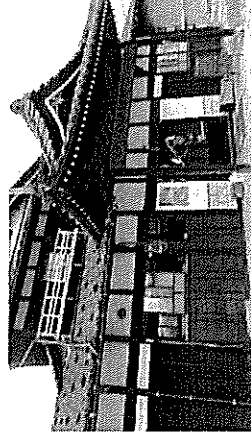
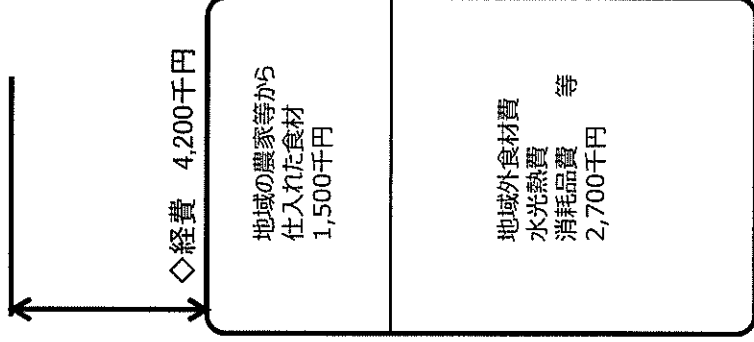
○労働力

労働時間 4,000時間

◇収入合計 7,500千円



◇所得 3,300千円



10 農村ビジネスモデル（ソーシャルビジネス）

【目 標】 2組織（H30年度）⇒ 10組織（H35年度）

【経営のポイント】

- ・地域の年配者や女性の生きがいの創出
- ・地域の農家から調達した農産物の使用
- ・地域の農家が生産する農産物の情報発信

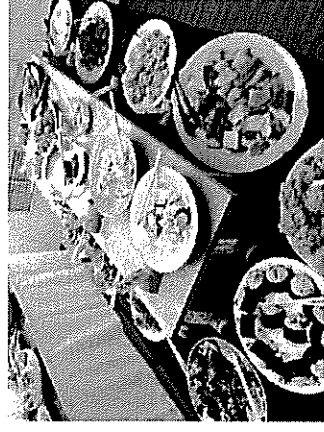


【モデルの姿】

- 経営形態
地域の年配者や女性による共同運営
(専従者1名、パート10名)

料理の提供 9,600千円 [客単価1.0千円] [回転数0.8回転]	◇収入合計 12,000千円
--	----------------

賃金 専従者 1,440千円 パート 5,040千円	◇経費 12,000千円
地域の農家等から仕入れた食料 2,000千円	
地域外食料費 水光熱費 消耗品費 等 3,520千円	



- 労働力
労働時間 9,000時間
専従者 1,800時間
地域住民 7,200時間

農産物・加工品の販売 2,400千円
