

## 岐阜県農政部施設等評価に関する検討会 議事要旨

### 1 日時

令和2年9月17日(木) 14:00~16:00

### 2 場所

OKBふれあい会館 6-4会議室

### 3 議題

事業実施地区の評価に関すること

評価対象事業 産地パワーアップ事業 12地区  
(農産園芸課)

#### 【産地パワーアップ事業について】

事業の概要を説明

事業評価Aの地区について総括的に説明 (農産園芸課)

A評価以外地区について説明 (農産園芸課)

#### 【A評価地区について】

■7番の事業、農産物処理加工施設集出荷貯蔵施設がCからAに大きく上がったのはよかった。実績値が増えたのはなぜか。

- ・10a当たり販売額の実績値について、当時の情勢変化も考慮するという事で価格補正を行った。販売状況を確認したところかなり市場出荷があり、契約販売でも数量契約だけで市場価格を参考にして決めるという話で取引をしていたということを確認した。改めて露地野菜、大根、にんじん、スイートコーンについて、岐阜市の数字を用いて評価補正を行ったところ、基準年となる年よりもかなり単価が下がっていた。係数を掛けた結果、10a当たりの販売額が伸びた。その結果達成率70%を超えA評価となった。

#### 【A評価以外地区について】

○ナンバー3 海津市農業再生協議会 生産支援事業(機械リース) 中耕ディスクについて

■補正後に達成率が下がっている。こういう場合もありうるのか。補正すると達成率が上がるのでは。

- ・市場価格が上がる場合は、補正で実績の価格が下がることとなる。

○ナンバー10 恵那市農業再生協議会 生産支援事業(機械リース) トラクター、ロータリー、ハローについて

■達成率の面積はその法人が営んでいる全ての面積なのか。これ以外にも面積があるのか。評価の

対象の面積か。

- ・ 水稲の作付面積。

■ 全体の経営はどうなっているのか。赤字になっているか、黒字になっているか。

- ・ この法人は中山間地直接支払交付金が入っていて経営は安定している。一方で単収が低い部分があり、作物だけとらえると経営は不安定。

■ 地域の担い手によって立ち上げたと聞いた。米を作っている担い手が作った法人なのに「設立が間もないため生産技術が未熟である」というのはなぜか。生産技術が未熟というのは理由にならないのでは。

- ・ この法人の前身は耕作放棄地のような荒廃農地を受ける担い手。受けているのは優良農地ではなく、水持ちが悪い土地。もともと景観をよくしようというところから始まっているので、これから圃場整備が進めば生産性も上がるのではないか。設立間もないこともありまだ人が育っていない。

■ 単収が少ないと聞いたが、農地の条件、気象条件、零細な面積などを考えるとあまり収量がいいわけではない。条件が厳しい所なので単収を上げるよりは付加価値を付けるような戦略でいった方がよいのでは。

- ・ この地域は付加価値を上げるために、JA と連携をして棚田米というブランドのネーミングをつけて、通常よりも 500 円程度高めに設定している。単収をあげて直接有利販売すれば経営は安定してくるのではないか。引き続き指導していきたい。

■ 評価指標の達成率を見ると、面積は目標より多い 135% 達成している。生産量 105% というところで計画値としては達成しているが、販売額が達成できていない。先ほど 1 俵当たり 500 円程度高く販売しているといっている。500 円ではなく幾らぐらい高く売れば達成できるのか。生産量をクリアしているということは、単価が思う方についていないということか。

- ・ 農協に販売をお願いしており、直接販売しているのではないので単価は思うようにいっていない。直接販売すれば単価が思うようにいく。水稲栽培は何もしなくても 6 俵 5 俵とれる。割ると 350kg しか取れてないので、本当に 6 俵しか取れていないのか現地に聞いているがよい回答はもらえていない状況。単収と共に有利販売、直接販売をすればもっと経営が安定してくる。

■ 有利販売とは一般消費者に直接販売か。それは農協が OK するのか。ブランドを作り、特定の所だけ高くするのは農協が嫌ったりしないのか。

- ・ 岐阜県全体で 10 万 t 程度生産されており、全農、農協に集まってくるのは県全体で 3 万 t 程度。他は生産者が直接販売している。生産者が一般の方に販売するには、販売の道筋を作る力がないといけない。無い場合は農協との繋がりを強化し有利販売に繋げていくのがベストと考える。

■ この事業者は一般消費者を開拓できそうか。

- ・ この組合は新しい法人で営業努力はしているが、今の状況では農協と連携し、有利販売に繋げていくのがよいと考える。

■ ブランド作るということだが、棚田米の他にネーミングは考えているのか。

- ・ 有利販売するには商標やネーミングは必要だと考える。

■ 付加価値を高めていく方がよいのでは。そういう支援をしていくことが大切。農協さんはブラン

ド化が得意ではないと考える。

○ナンバー2 海津集出荷センター トマト選果施設について

■病害の発生はやむを得ないと思うが、もう少し生産量上げる方法はないのか。

・かなり前から病気を虫が媒介するということで、防虫ネットなどを張り、虫が入ってこない対策は行っている。年によっては発生し被害が増えることがある。去年はその年だった。継続的に対策をとり、単収を落とす要因にならないようにしていく。

■高山、下呂の夏秋トマトは単価が325円。通年の海津は256円、この単価差は他に要因があるのか。27年は10円の差だった。差が広がったのはなぜか。

・以前から単価差は存在したが今は広がっている。要因として、夏秋トマトは高冷地で栽培されるため栽培場所が制限される。冬春トマトは平地でどこでも栽培でき、取組みやすく企業が参入する傾向ある。競争相手、生産量が増える。面積増、単当たり収量が伸びている。冬春トマトはスマート農業が取り組みやすい。海津地域の場合10aあたり20t収穫できれば良いとされたが、今の試験研究だと50t採れる。かなり競争相手が多く飽和状態。海津の生産量は少ないため、生き残っていくには知恵を絞らないといけない。

■トマトは大玉かミニか。

・大玉です。

○ナンバー6 飛騨地域農業再生協議会 丹生川トマト選果場について

■生産量が増えたのに販売額が減っているのはなぜか。販路を拡大する努力はしているのか。

・以前から取り組んでいるのは出荷予測。いつどれだけ出するのか、市場に売り込みするため情報ももらっている。以前プログラムを組んだが最近の気候変動があるため使い物にならない状況。まずその改善に取り組む検討はしている。飛騨高山のブランド力はあるため、売り込みの仕方を検討する余地がある。JA飛騨はロットを持っているため、他人に頼っているだけではなく、近年は自ら売り込みを行っている。単価はもう少し安定してくるのではないかと考える。

■コロナ禍では地産地消が改めて見直されている。県内の方にもっと食べていただくような方向性を取り入れるのも必要ではないか。

・主の出荷先は大阪。丹生川の選果場から東京にも少し出荷している状況。おっしゃる通り地元の知名度を上げるのもこれからは求められる時代になってきている。

■県民、市民に今までは安さだけで動いていたところがあったが、昨今は食材に対する考え方が変化してきている。少し高くても美味しいものを食べたいとか、地元の人が手軽に食べられるように整えて頂きたい。

○ナンバー9 飛騨地域農業再生協議会 JAひだ益田トマト選果場について

■高山の話と関連してくるが、労力削減がこの事業の目的。労力を削減によって農家の方がやる気になって面積を増やすのは難しいことなのか。

・労力削減したから面積増に直接的につながるとはいえない。選択肢としてはそれだけではない。いくつか方法がある中、事業上の目的としては面積拡大を推進していきたい。しかし労力がかか

らず時間が余ったとした場合、実際のところ、去年できなかった作業をプラスアルファで行ったりするなど資本投資がかからず手軽にできる、既存の中での生産量向上が取り組みやすい。

■人数が8人増えている。その間辞めた人はいるのか。どれぐらいの人が新規就農したのか。新規就農者の年齢は。

・辞めた人もいる。新規就農者は1年に3、4人いる。年齢は若い方が多い。

■高齢化が進む中で新規の方を今後も増やしていくことができるのか。

・冬春トマトと状況が違い、各県あちこちに産地があるわけではないので夏場のトマトとしては単価がやや右肩上がりの状況。新規就農者の需要としてはまだあると考える。農業を始めるにあたって夏秋トマトは広い面積もいらず、生活が成り立つ品目でもあるので県としては力を入れている。

■品種は1種類か。

・今は過渡期。今までだと「ももたろう」。「ももたろう」の中でも何種類かあるが、今は「サカタの品種」が伸びており、飛騨地域全体で60%のシェアになっている。

○ナンバー11 海津市農業再生協議会 生産支援事業（機械リース） 野菜移植機、キャベツハーベスター、キャベツ選果ライン等について

■選果ラインは2つの法人が一緒に使っているのか。

・別々に機械は入れている。選果ラインは大きい法人が専属で使用している。

■8月9月に定植すれば収穫は冬になるのか。

・冬です。11月12月ぐらい、品種によっては1月2月。約3か月間。長く置いておくと玉が割れたり黄色くなるので限度はあるが、出荷をコントロールすることもできる。

■面積が広がれば10a当たりコストは削減される。狭い法人は上手くいっているが、広い法人がだめだというのはなぜか。人数が足りていたがやり方が下手だったためコストがかかったのか、人員が足りなく残業が増えたことが理由なのか。

・おそらく両方です。人も足りておらず、作業体系も上手くいかなかった。

■作業体系の見直し、作業標準を作るイメージなのか。

・圃場が何か所かに分かれている。ベストは圃場ごとに組み合わせた作業。圃場ごとにいつ植えて収穫するかというのを組み合わせ、それに対してその圃場に人がいるかいないのかを整理する。1法人で30haあり、計画がそこまで追いついていない状況。

■米・麦・大豆を中心とする土地利用型法人が、周年就業確保のために冬季に野菜栽培を取り入れているのか。

・もともと米麦大豆の経営で、露地野菜を加える形。野菜の栽培技術が追い付いていない。

■就業規則を作って指導したほうがいいのでは。

・県の場合、関係機関、現地機関で優先するのは栽培技術であり経営のことは苦手。