

【背景と目指す姿】

- 現在、当該地区においては、水田が多く、水稲作が主である。また、担い手の高齢化が進み、後継者がいない生産者も多い。さらに、米の消費量は減少していることから、稲作に依存した経営では将来不安であり、複合経営による経営の安定化が求められている。
- こうした中、弊社は当該地区で、平成27年から機械化一貫体系による水田でのねぎ栽培の取組を開始しているが、規模拡大のためには、新たなほ場の確保やほ場の団地化、更なる省力化などの課題がある。
- 今後は、農地中間管理機構等を活用して農地の集積・集約を図りながら水田でのねぎの作付けを拡大し、規模拡大に応じた機械・施設を整備して効率的な生産を目指す。また、販路は安定的な契約販売を中心とし、リスク回避のため複数の販路確保に取り組む。

1 水田における露地野菜販売額

現状(平成30(2018)年度):18,700千円  
 ⇒ 目標(令和3(2021)年度):50,040千円

2 主な取組内容(令和元(2019)～3(2021)年度)

| 項目              | 具体的方策  |
|-----------------|--|
| 農地集積・集約化        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・OJTや外部のセミナー等の活用による従業員の人材育成</li> <li>・低コストで高品質安定生産できる新たな品種・生産資材等の検討</li> <li>・人・農地プランの話合いの場や農地中間管理機構等の活用により、ほ場整備後の大区画のほ場を中心に集積</li> </ul>                       |
| 効率化・省力化         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・作業の効率性が高まる機械の導入と規模拡大後の適期管理の実施</li> <li>・春夏ねぎの出荷量増加による労働ピークの分散</li> <li>・学校への求人による県農業大学の卒業生等の若い人材の確保及び定年退職者や主婦等の地元雇用を推進</li> </ul>                              |
| 加工・業務用需要への対応力強化 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門家等からの契約取引に関する助言による有利販売力の強化</li> <li>・取引先との密な情報共有と信頼関係の構築</li> <li>・実需者ニーズへの対応のための需要情報収集やリスクに備えた販路拡大のため、各種商談会等に参加</li> <li>・物流コスト低減に向けた県内企業等への販路開拓</li> </ul> |



【写真上】  
ねぎ生産ほ場



【写真左】  
電動アシスト化した定植機でのねぎ定植