

# 産業成長戦略（農業分野）における 3年半の取組状況等について

様式 1 - 1	分野全体の総括	… P	1
様式 1 - 2	重点項目の総括	… P	9
柱 1.	本県農産物の高付加価値化		
1	まとまりのある園芸産地総合支援	… P	9
2	環境保全型農業のトップランナーの地位を確立	… P	11
3	流通・販売の支援強化	… P	13
4	品目別総合戦略（米）	… P	15
	品目別総合戦略（土佐茶）	… P	16
	品目別総合戦略（畜産）	… P	17
柱 2.	中山間地域の農業・農村を支える仕組みを強化		
1	集落営農の推進	… P	18
2	6次産業化への取組による拠点ビジネスづくり	… P	19
3	中山間に適した農産物等の生産（薬用作物の振興）	… P	20
柱 3.	新たな担い手の確保・育成と経営体の強化		
1	新規就農者の確保・育成	… P	21
2	地域農業を担う経営体の育成	… P	21

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 1. 分野を代表する4年後の目標の達成見込み

### 1 農業産出額 平成27年度 1,000億円以上 ※平成22年度 930億円からの増加目標 +70億円

(現状) 生産農業所得統計

	H22	H23	H24	H25	H22⇒H25
野菜	540億円	540億円	555億円	545億円	+5億円
果実	97億円	105億円	102億円	101億円	+4億円
花き	68億円	68億円	69億円	67億円	▲1億円
畜産	82億円	78億円	73億円	74億円	▲8億円
米	105億円	125億円	135億円	117億円	+12億円
その他	38億円	42億円	35億円	34億円	▲4億円
計	930億円	958億円	969億円	938億円	+8億円

### ■目標 1,000億円 (+70億円)

○平成27年度達成見込額 980億円 (+50億円) (※) 単位: 億円

項目	H22	達成目標(H22比)	H27見込(H22比)
野菜	540	606 +66	588 +48
果実	97	104 +7	104 +7
花き	68	68 ±0	68 ±0
畜産	82	84 +2	81 ▲1
米	105	100 ▲5	105 ±0
その他	38	38 ±0	34 ▲4
計	930	1,000 70	980 +50

○目標に対する不足額 ▲20億円 (※) 園芸連販売額等からの推計

### ○目標未達成の要因

- ・特に野菜の産出額について、天候不順による出荷数量の大幅な変動や栽培面積の減少により伸び悩んだ。今後は、環境制御技術の普及などにより、出荷数量の増加が図られる見込みである。
- ・畜産の産出額について、大規模農家の廃業(酪農)や枝肉価格の下落(養豚)により、伸び悩んだ。ただし、規模拡大による頭羽数の増加や最近の畜産物価格の上昇により、今後、産出額は増加する見込みである。

【要素1】「野菜」 目標+66億円、H22:540億円⇒H27見込:588億円(+48億円)

- ・平成25年までの産出額の伸びでは、なす、きゅうり、トマトは増加したものの、ニラ、ショウガ、ネギでは減少した。
- ・ただし、26年度から、環境制御技術の普及を強力に推進しており、今後は反収の増加が見込まれる。

【要素2】「果実」 目標+7億円、H22:97億円⇒ H27見込:104億円(+7億円)

- ・ゆずの生産量や単価増により、目標を達成できる見込み。

【要素3】「花き」 目標±0億円、H22:68億円 ⇒ H27見込:68億円(±0億円)

- ・ユリ類、グロリオサの生産量の減少があるものの、トルコギキョウ、ダリア、ブルースターの生産拡大や、全体的な単価の上昇などにより、目標を達成できる見込み。

【要素4】「畜産」 目標+2億円、H22:82億円 ⇒ H27見込:81億円(▲1億円)

- ・飼料価格の高騰等により、全畜種において飼養戸数や頭羽数が減少し、特に平成23年度から24年度にかけては、大規模酪農家の廃業や豚枝肉価格の下落により、産出額は大幅に減少した。
- ・ただし、平成25年度から、乳価や牛、豚の枝肉価格等は上昇基調にあり、26年度から規模拡大による頭羽数の増加が見込まれる。

### 参 考 (関連要素)

		H27の達成目標	H25の達成状況	H27の達成見込 (又は直近の実績)
野菜における炭酸ガス発生機の導入面積	主要7品目	169ha	20ha	(H26年度末) 43.2ha
	その他	-	10.6ha	(H26年度末) 13.5ha
集落営農組織による農地(田・畑)のカバー率	耕地面積ベース	13%(+4%)	10%(+1%)	13%(+4%)
	経営耕地面積ベース	19%(+7%)	15%(+3%)	19%(+7%)
こうち型集落営農	全体数	32組織(+15組織)	22組織(+5組織)	32組織(+15組織)
	うち法人数	27組織(+25組織)	5組織(+3組織)	17組織(+15組織)
新規就農者数		280人/年	263人/年	269人/年(速報値)

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### 1 高品質、高収量をもたらす技術の確立と普及

#### (1) 学び教えあう場の設置による栽培技術の向上

	H24年度	H25年度	H26年度	H23→H26
学び教えあう場の設置数	195カ所	205カ所	207カ所	+12カ所
参加農家数	4,950人	5,011人	5,065人	+115人
上記のうち収量目標を掲げた農家の目標達成率(%)	38.9%	48.9%	49.2%	+10.3%

篤農家技術の普及と併せて、平成24年度からは、グループ実証を学び教えあう場として活用し、新技術の効果検証、普及に取り組んだことなどにより、設置箇所数、参加農家数が伸びており、産地の栽培技術の向上につながっている。

#### (2) IPM技術(天敵昆虫)の全品目への普及

##### ① 野菜類、果樹類で天敵導入面積が着実に増加

- ・施設ナス、施設ピーマン類・シトウは、ほぼ全面積で天敵を導入。
- ・施設キュウリ(難防除病害)、施設ニラ(有効な天敵少)、施設カンキツ(化学農薬の効果がある)は、( )の課題がある中、僅かではあるが増加。
- ・土着天敵が温存ハウスの増加により比較的容易に入手できるようになったことから、利用農家戸数や利用ハウス面積は大幅に伸びた。
- ・特に施設ナス、施設ピーマン農家の大半が土着天敵を導入、施設キュウリも増加傾向。

天敵(市販+土着)導入面積率(%) (H23~26)

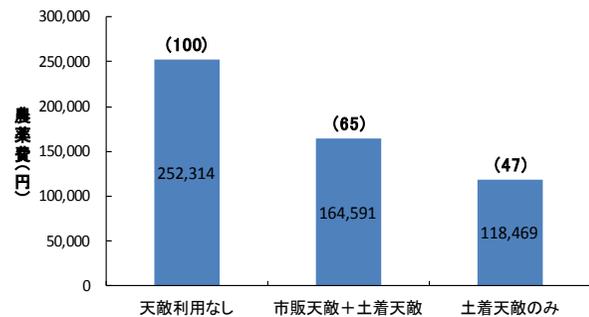
	H23	H24	H25	H26	目標値	達成率
施設ナス類	62	77	94	97	90	108
施設キュウリ	15	17	17	24	60	41
施設ニラ	0	0	2	8	4	193
施設カンキツ	2	3	3	6	40	15
施設ピーマン類・シトウ	86	91	92	95	-	-

土着天敵温存ハウス(増殖)利用の状況(H23~26)

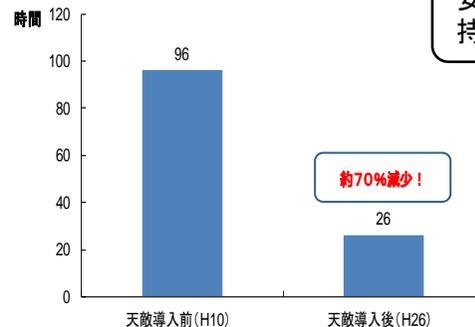
	H23	H24	H25	H26	対比(%) (H26/H23)
温存ハウス(増殖)面積(a)	87	89	103	144	166
土着天敵利用農家戸数	239	260	303	344	144
土着天敵利用ハウス面積(a)	6,489	7,224	7,693	8,425	130

##### ② 波及効果

- ・化学農薬中心の防除(天敵利用なし)に比べ、天敵利用で農薬費が削減され(土着天敵のみでは大幅に削減)、地域全体の農薬費も減少傾向にある。
- ・天敵導入以前に比べ、導入後は防除に係る労働時間を大幅に削減できた(約70%削減)。



10aあたりの農薬費(ナス)  
( )内の値は対「天敵利用なし」比を示す。



10aあたりの防除時間(ナス)

安全・安心な農産物の安定生産と、環境への負荷を軽減した持続可能な農業生産を実現

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### (3) 園芸用ハウスの整備や改良の支援

- 園芸用ハウスの規模拡大や既存ハウスの高度化による経営発展を目指す農業者の育成と、新規就農者の確保のため、園芸用ハウスの整備や改良を支援し、園芸産地の維持、強化に努めた。  
⇒ 受益者である農業者や、事業主体となるJA等のニーズの把握に努め、毎年度、制度の見直しを行うことで、63haの園芸用ハウスを整備(目標60ha)。

(見直し等の内容)

従前～ レンタルハウス整備事業 (ハウスの新設と高度化を支援)

H24～ 園芸用ハウス活用促進事業の新設 (他者が使用していた中古ハウスを改良して新規就農や規模拡大を支援)

H25～ 中古ハウスの解体・運搬も補助対象に追加。

新規就農希望者の栽培技術の習得を支援する研修用ハウスの整備

研修に使用したハウスで自立経営の開始を可能とする(のれん分け)新規就農トータルサポート事業を実施。

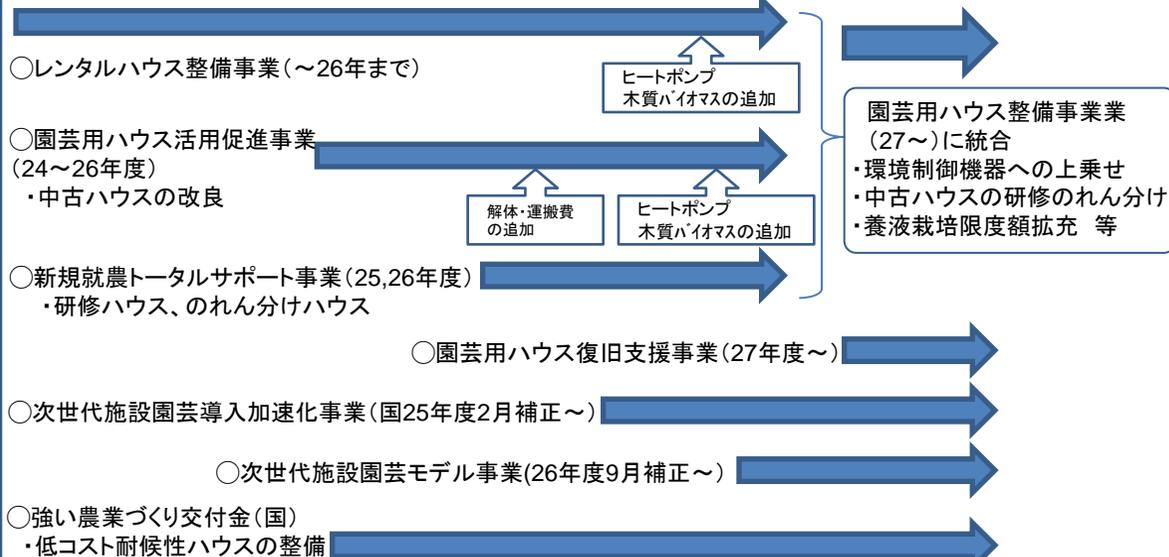
H27～ レンタルハウス整備事業、園芸用ハウス活用促進事業、新規就農トータルサポート事業を「園芸用ハウス整備事業」に統合。

(研修用ハウス、のれん分けや、新規就農者の就農促進、園芸農家の規模拡大、施設の高度化、既存ハウスの流動化と改良等を一元的に支援)

台風等の自然災害で被災したハウスを早期復旧するため、園芸用ハウス復旧支援事業を創設

より収益性の高い施設園芸への転換を推進するため、国の次世代施設園芸導入加速化事業(25年度2月補正～)、県の次世代施設園芸モデル事業(26年度9月補正～)で環境制御装置(温度、湿度、CO2濃度を複合的に制御)を標準装備した次世代型ハウスの整備を支援。

	24年度	25年度	26年度	27年度	単位: ha
ハウス整備面積	13.5	16.0	14.0	19.5	24～27累計 63.0



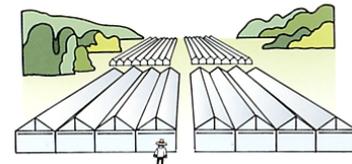
#### 1 大規模施設園芸団地

- 次世代団地高知拠点(四万十町 本堂)を27年度に完成予定。  
3法人、高軒高ハウス3棟4.3ha、トマト



#### 2 高軒高を中心とする大規模次世代ハウス

- 次世代施設園芸モデル事業により、軒高2.5m以上のモデルハウスを27年度に完成予定。  
5法人、2.4ha、ピーマン、コラ、メロン等



#### 3 低コスト耐候性等の中規模次世代ハウス

- 低コスト耐候性ハウスを整備(国事業)  
25年度 ミヨウガ1.2ha、ミツハ0.3ha  
27年度予定 ミヨウガ1.4ha

#### 4 既存型ハウス

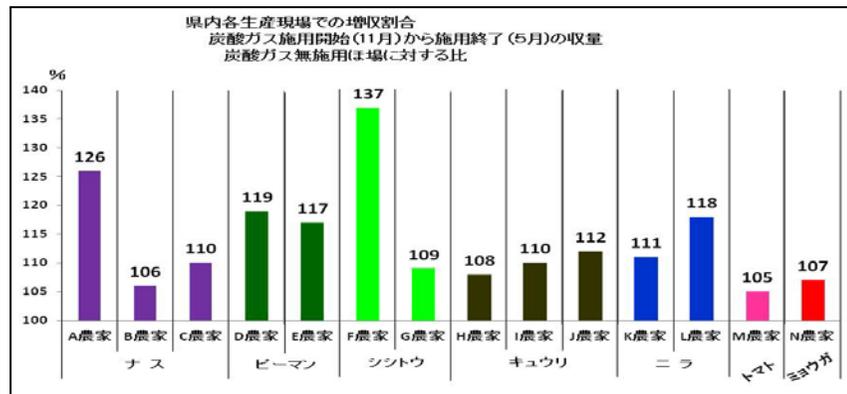
- ハウスの新設や高度化、中古ハウスの再利用等(レンタルハウス整備事業等)  
24年度13.5ha、25年度14.5ha  
26年度14.0ha、27年度予定11.5ha

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### (4)「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及

【参考】炭酸ガス施用現地実証成果(H25年度)



### ②「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及

- 環境制御技術の導入に加え、高軒高ハウスの整備によって、高品質・高収量を実現する「次世代型こうち新施設園芸システム」の普及の取り組みを開始(H26秋～)

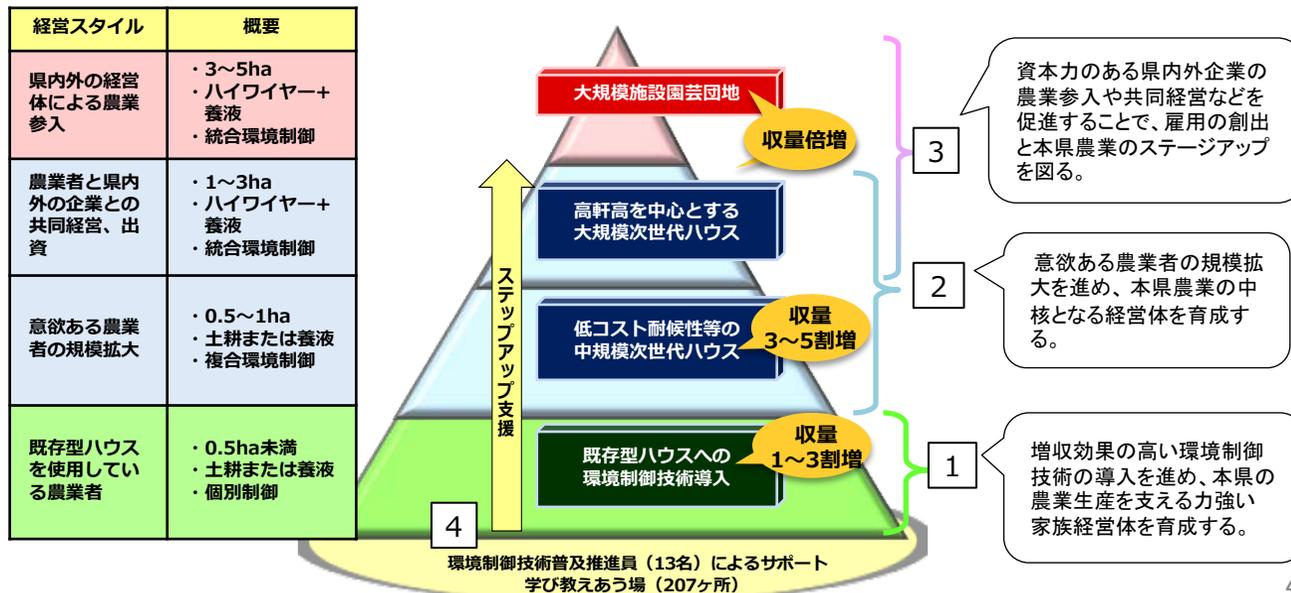
#### 【取り組み内容】

- 県内に広く普及している既存型ハウスに環境制御装置の導入を支援
- 環境制御技術を標準装備した次世代型ハウスの整備を支援
- 本県農業のステージアップ、地域経済の活性化と雇用拡大のため、県内外の企業の参入を推進
- 環境制御技術普及推進員を配置し、学び教えあう場も活用しながら技術の普及を推進

#### 【成果】

- 炭酸ガス発生機の導入面積 H26 : 59.1ha
- 次世代施設園芸団地の整備 H27年度、4.3ha
- 次世代ハウスの整備 8カ所(約5.1ha)で整備中・予定
- 学び教えあう場の設置 H26 : 207カ所

#### 【次世代型こうち新施設園芸システムのイメージ】

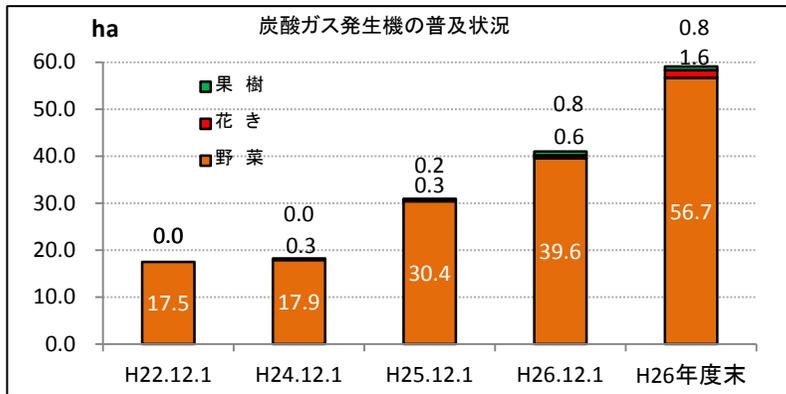


# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

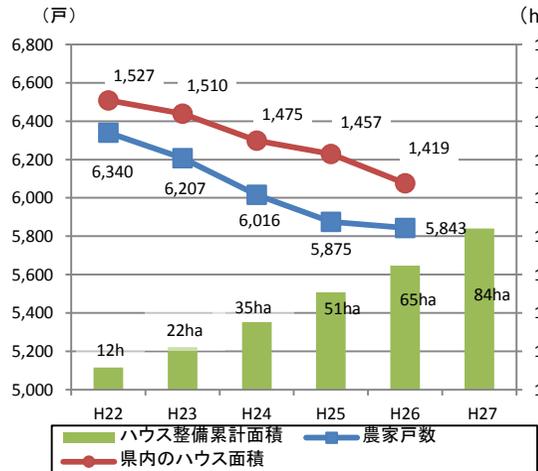
## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### ③炭酸ガス発生機の普及状況

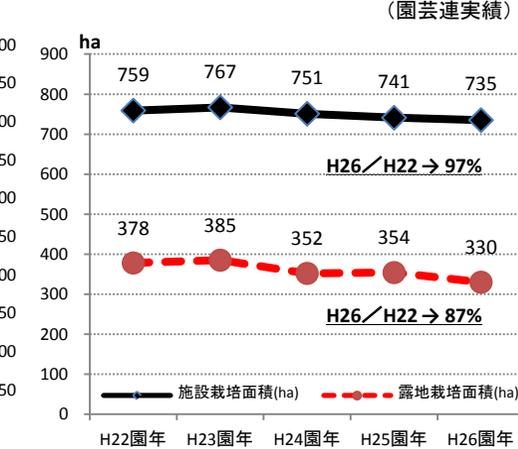
- ・野菜での普及が進んでいる。
- ・環境制御技術普及推進員により、技術の普及を推進。  
(農振センター5名+JA営農指導員5名  
⇒ H27年度は、農振センター5名+JA営農指導員8名)



【参考】県全体のハウス面積・戸数の推移



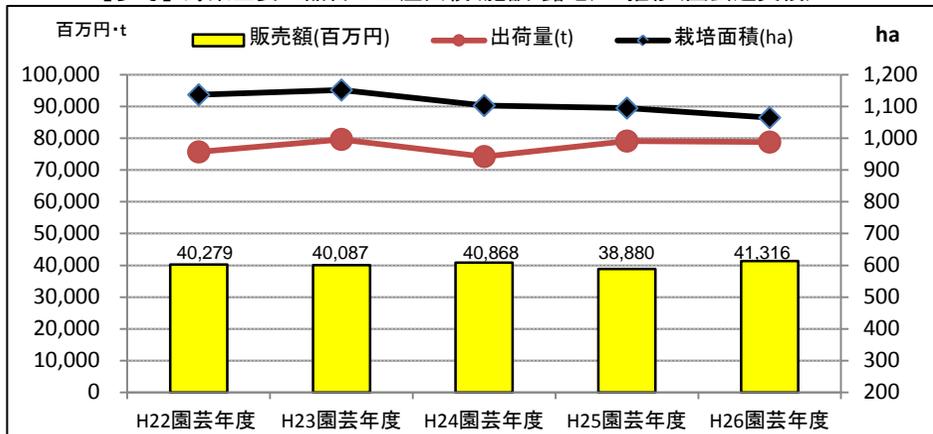
【参考】野菜主要10品目の生産推移 (園芸連実績)



### (5)生産出荷計画の実行状況

- ・天候不順により、出荷数量が大幅に変動した。
- ・今後、野菜を主とした環境制御技術の普及により、出荷数量の増加が図られる見込みである。

【参考】野菜主要10品目の生産面積(施設・露地)の推移(園芸連実績)



	出荷数量	H23園芸年度(実績)	H24園芸年度(実績)	H25園芸年度(実績)	H26園芸年度(実績)	H23→H26
野菜	数量(百t)	960	894	944	937	▲23百t
果実	数量(百t)	70	74	73	69	▲1百t
花き	数量(万本)	4,100	3,880	3,790	3,620	▲480万本

- ◆反収が伸びてきた品目:(ナス、ピーマン、新ショウガ)
  - ◆大幅な面積減少が心配されていたが、減少幅が緩やかなもの:(ナス、シトウ)
  - ◆面積が伸びる予測を立てていたが、逆に減少した品目:(オクラ、青ねぎ)
- 【施設品目】
- ・新ショウガは、種子価格の年次変動幅が大きい。
  - ・近年の露地ショウガの不作が影響し、種子価格高騰により面積が伸び悩み。
  - ・キュウリ、ピーマン、ナスは、栽培技術の向上で篤農家の収量がアップ  
(例:キュウリ20t/10a⇒24~28t/10a)
- 【露地品目】
- ・高齢化による離農や栽培面積縮小が新規就農者の栽培面積を上回っている
  - ・天候不順により、定植できなかったり、病害の影響を受け、栽培面積が変動しやすい。  
(ニラ、ピーマン、シトウ、オクラ、青ねぎ、ショウガ)

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### 2 新たな流通・販売体制の構築

大規模流通

#### 【パートナー量販店での販売強化】

- ◆高知青果フェアの定期開催や流通関係者・販売支援員を対象とした研修会などにより、パートナー量販店との信頼関係が構築され、店数増加につながっている。
- ◆青果フェアの開催回数の増加により、青果のPRや試食宣伝の充実が図られ、消費者への産地情報の発信につながっている。

#### ○パートナー量販店

	H23	H24	H25	H26
パートナー量販店数	5	4	5	8
〃 基幹店舗数	16	18	21	24
高知青果フェア開催数	53	35	53	79
高知野菜の常設コーナー数	4	6	5	5
産地招へい回数	2	3	5	4
セールスプロモーション	-	3	3	8

中規模流通

#### 【中食・外食等の業務需要の開拓】

- ◆飲食店等外食業者への食材提案や展示商談会等での食材提案により、高知野菜のメニュー化や成約件数に結び付いている。
- ◆より効果的に業務需要の開拓を進めるため、平成26年度から卸売会社への委託により、量販店や中食・外食業者への食材提案や、消費者の要望に合った商品開発等を実施している。

#### ○食材提案

	H23	H24	H25
食材提案件数	15	20	22
成約件数(メニュー化含む)	4	13	8

※H26年度から卸売会社との委託契約による業務需要開拓を実施

#### ○卸売会社への委託業務

	H26
卸売会社との委託業務契約数	3
委託契約金額(実績) (単位:円)	8,568,415
新規開拓件数(量販店)	6
〃 (中食、外食等)	3
売上額 (単位:円)	46,416,700

※売上額には、WEB販売やイベント開催等による売り上げも含む

小規模流通

#### 【こだわりの農産物と飲食店等とをマッチング】

- ◆こだわり青果市の開催やブラッシュアップの実施を通じて、こだわり青果物の生産者の売り込み意欲も高まっている。
- ◆平成26年度からは、プロポーザルにより委託業者を決め、新たな来場者の発掘を行うとともに、他の部局と連携し、こだわり青果物の生産者の販路開拓支援を行っている。

#### ○こだわり青果市展示会

	H24	H25	H26
展示会開催回数	2	2	3
ブラッシュアップ開催回数	3	3	3
出展者数	33	45	64
来場社数	129	261	1033
成約件数	45	53	55

※H24 東京2回、H25 東京・大阪各1回、H26 東京・大阪・高知各1回

# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### 3 中山間地域の農業・農村を支える仕組みを強化

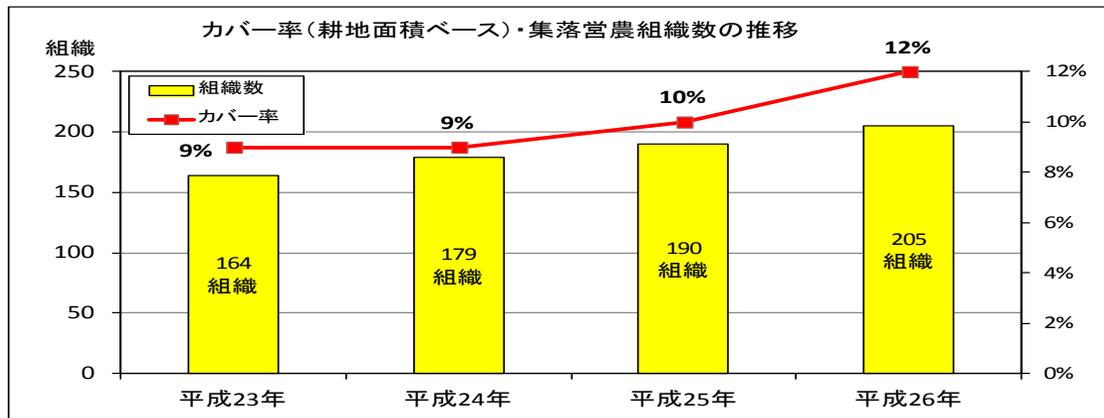
#### (1) 施策

- ・県内全域で、集落営農を推進するため、市町村・JAと連携した体制の整備を進め、集落営農組織の育成を推進。
- ・既存集落営農組織から、こうち型集落営農組織、法人化へのステップアップへの支援を実施。

#### (2) 成果

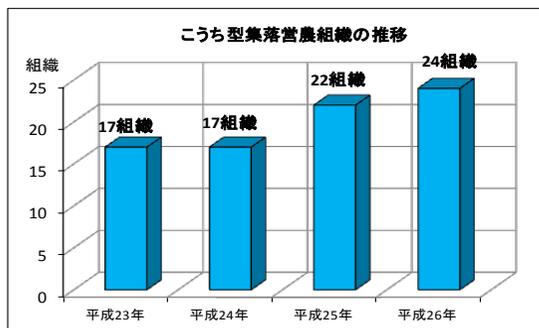
##### ①カバール率

集落営農組織による耕地面積(28,300ha)に対するカバール率は、9%から12%に増加し、機械の共同利用によるコスト削減とともに、耕作放棄地の発生を防ぎ、農地を保全する取り組みが拡大した。



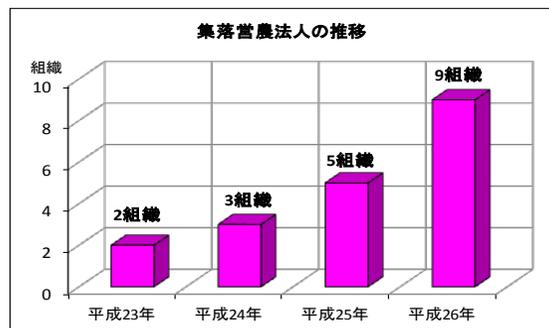
##### ②こうち型集落営農組織数

平成23年の17組織から24組織に増加し、園芸品目の導入による組織の収入の増加、経営の安定が図られた。



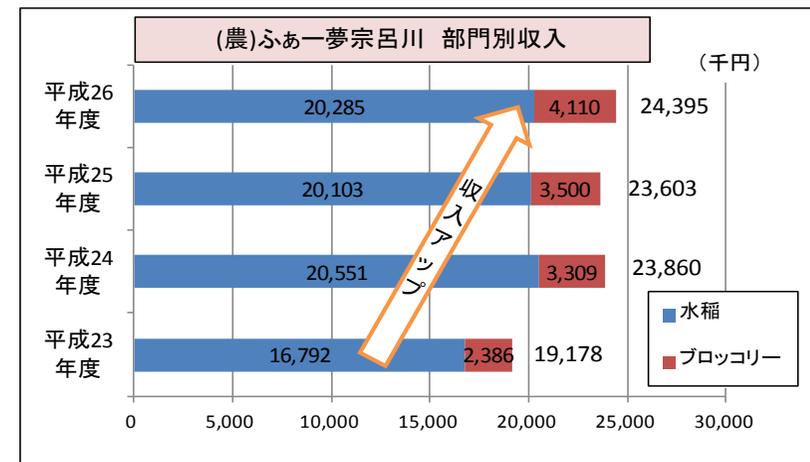
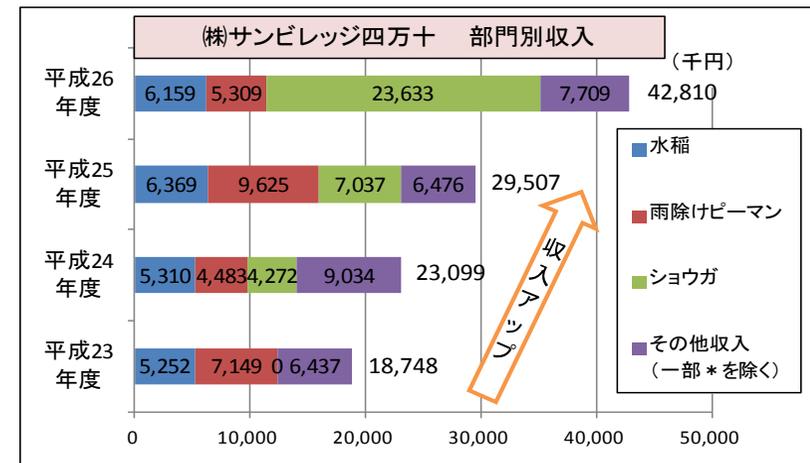
##### ③集落営農法人数

平成23年の2組織から9組織に増加し、農地の利用集積が進み、経営の継続性が図られた。



#### 【こうち型集落営農の成果】

園芸品目の導入による収入の増加が経営の安定につながっている。



# 産業成長戦略(農業分野)の実行3年半の取り組みの総括

## 2. 重要な数値等の動向(1以外)

### 4 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化

#### (1) 新たな担い手の確保・育成

- ・ 入口から出口までの研修体制の整備と強化・充実により新規就農者は増加(新規就農者数 H22:197人 → H27:269人(速報値))
- ・ 農業担い手育成センターを整備(H26.4)し、就農希望者向け研修を充実
- ・ 県外での基礎講座開催や研修施設の充実等により県外からの新規就農者は増加傾向(県外出身者比率 H22:8% → H26:13%)
- ・ 雇用型農業経営の増加に伴い雇用就農の比率が増加(H22:19% → H27:30%(速報値))



図1 新規就農者の出身区分と県外出身者比率の推移

注) 新規学卒：農家出身で、学校卒業直後に就農した者  
 Uターン：農家出身で、他産業を離職後実家で就農した者  
 Iターン：非農家出身で就農した者、又は農家出身で実家とは別に農地の利用権取得し就農した者

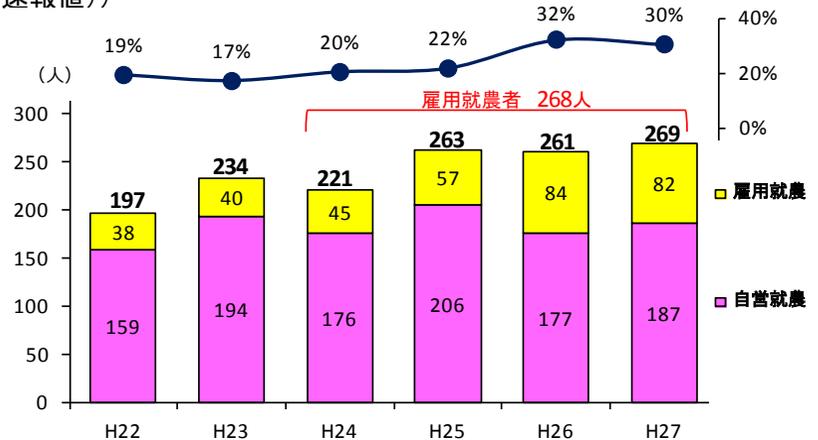


図2 新規就農者の就農形態と雇用就農比率の推移

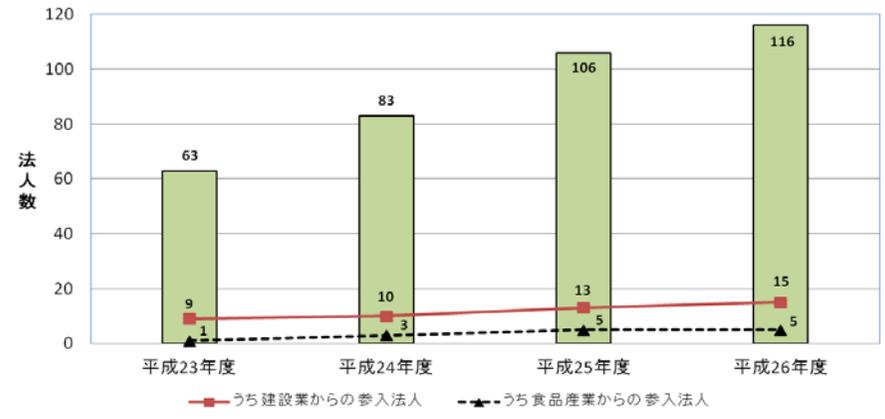
#### (2) 経営体の強化

- ・ 農地の権利を取得して農業経営を行う法人が増加(H23年度:63法人 → H26年度:116法人)
- ・ 農家が法人化した一戸一法人が多く、異業種(建設業や食品産業)からの新規参入はあまり多くない

#### (3) 農地の確保への支援

- ・ 農地中間管理事業を開始(H26.4)し、担い手への農地集積を促進  
 (農地中間管理事業での担い手への貸付 13件(23.8ha)  
 (うち新規就農者 1件(0.25ha))

#### 農地の権利を取得して農業経営を行う法人の推移



項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

柱1. 本県農産物の高付加価値化  
1 まとまりのある園芸産地総合支援

○「学び教えあう場」の強化

【目標】

- ◆学び教えあう場  
H23年度:181ヶ所  
→ H27年度:190ヶ所

【目標】

- ◆生産出荷計画の実現(数量の平成23園芸年度比5%の増加)
- [野菜] H23園芸年度: 960百t  
→H27園芸年度: 1,000百t
- [果実] H23園芸年度: 70百t  
→H27園芸年度: 73百t
- [花き] H23園芸年度: 4,100万本  
→H27園芸年度: 4,300万本

○次世代型こうち新設園芸システムの普及推進

- ◆炭酸ガス発生機導入面積  
H25年12月30ha→H27年12月169ha

■まとまりによる農業生産技術のレベルアップ

- ・篤農家ほ場を学び教えあう場として設定し、技術移転や生産・販売面で産地のまとまり形成を図った。

⇒

	H24年度	H25年度	H26年度	H23→H26
学び教えあう場の設置数	195カ所	205カ所	207カ所	+12カ所
参加農家数	4,950人	5,011人	5,065人	+115人
上記のうち収量目標を掲げた農家の目標達成率(%)	38.9%	48.9%	49.2%	+10.3%

⇒生産者交流会を開催H23年度:15品目、H24年度:15品目、H25年度:12品目、H26年度:9品目

■生産出荷指標・生産出荷計画の取り組み

- ・生産出荷指標、生産出荷計画を農業団体と県が共同策定し、県全体目標と地域目標のそれぞれを共有することで、その実現に向けた取り組みを実施。
- ・品目別戦略シート、行動計画シートを産地で作成し、目標を共有、課題解決へ向け進捗管理を実施(地域版:野菜18品目・48カ所、果樹7品目・14カ所、花き4品目・5カ所 県版:野菜10品目、果樹5品目、花き3品目)

	出荷数量	H23園芸年度 (実績)	H24園芸年度 (実績)	H25園芸年度 (実績)	H26園芸年度 (実績)	H23→H26
野菜	数量(百t)	960	894	944	937	▲23百t
果実	数量(百t)	70	74	73	69	▲1百t
花き	数量(万本)	4,100	3,880	3,790	3,620	▲480万本

【要因】天候不順による出荷数量の大幅な変動や、栽培面積の減少

■次世代型こうち新設園芸システムの普及

- ・野菜主要7品目について炭酸ガス施用技術実証を主産地で実施。  
⇒ 施用開始(11月)から4.5月までの期間において5~37%の収量アップを確認。
- ・次世代型ハウスの整備や、既存ハウスへの環境制御装置導入の支援(H26年9月補正)及び環境制御技術普及推進員の設置(H26年11月)により、環境制御技術の県域への普及を促進。  
⇒ 炭酸ガス発生機導入面積  
H24年12月17.9ha→H26年度末59.1ha



【総括】

- 学び教えあう場の取り組みにより、産地活動や産地間交流が活発になり、栽培技術の向上につながった。
- 【次のステージに向けた方向性】  
⇒環境制御技術に特化したグループ活動への支援

【総括】

- 農業団体単独で作成していた生産出荷指標・計画を県と共同策定し、目標を共有して、実現に向けた取り組みを実施。
- 【乗り越えるべき課題】  
・天候の影響を緩和し増収につなげる環境制御技術の普及
- 【次のステージに向けた方向性】  
⇒施設園芸全品目への環境制御技術の普及による増収

【総括】

- 野菜7品目で増収効果を確認し、技術の普及を推進。
- 【乗り越えるべき課題】  
・さらなる増収を目指した技術確立  
・技術の周知徹底
- 【次のステージに向けた方向性】  
⇒施設タイプや品目別に、より増収効果を目指した技術の確立、普及

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

1 まとまりのある園芸産地総合支援

○園芸用ハウス面積の確保

◆事業支援による園芸用ハウスの新設及び再利用等の目標面積 60ha

○園芸品目の総合戦略支援

【目標】

- ◆ミョウガ:「水やけ症への対応」年間出荷量を維持し、需要期の出荷量を確保。
- ◆ユズの生産量  
H22～H23: 10,979t  
→H26～H27: 12,000t
- ◆ナス  
土佐鷹普及作付面積の増加  
H23: 30.6ha →H27: 83ha
- ◆ユリ類の市場販売額維持 (園芸年度)  
H23: 26億円 → H27: 26億円以上

■園芸用ハウスの整備や改良の支援

- ・園芸用ハウスの規模拡大や既存ハウスの高度化による経営発展を目指す農業者の育成、新規就農者の確保のため、園芸用ハウスの整備や改良を支援し、園芸産地の維持、強化に努めた。
- ⇒ 受益者である農業者や、事業主体となるJA等のニーズの把握に努め、毎年度、制度の見直しを行うことで、63haの園芸用ハウスを整備

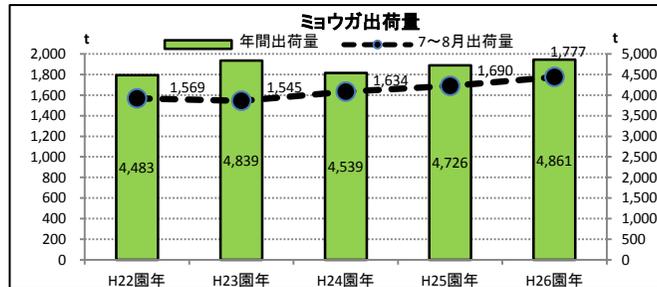
	H24年度	H25年度	H26年度	H27年度	24～27累計
ハウス整備面積(ha)	13.5	16.0	14.0	19.5	63.0

■園芸品目の総合戦略支援

<ミョウガ>

- ・JA土佐くろしおで腐敗対策に関するPT会を組織し、花蕾の腐敗対策全般について実施。
- ・企業と県内産地が協同で、循環式排液処理装置の検討を行い、実用規模での排液処理実証機の現地実証により、機械の処理能力が一定確認された。

⇒



<ユズ>

- ・各産地の産地構造改革計画の策定・実践に対し、普及組織を中心に支援。
- ⇒ 生産量は9,948t～11,384tで推移。新植、改植が進み未成園も増えたことから、今後も生産量の増加が見込まれる。(H23作付面積: 777ha→H26作付面積: 806ha)
- ・実需者ニーズに対応した搾汁施設の機能強化を支援し、果汁の安定供給体制が整備できた。
- ⇒ HACCP(ゆず搾汁業)の取得 ～H23:3、H24:1、H25:2、H26:1施設、H27:1施設 計8施設
- ⇒ 青果の海外販路開拓が実現(H26.オランダ、924kg)

<ナス>

- ・土佐鷹普及推進協議会を中心に課題の整理や対策の推進、新規及び経験の浅い生産者への重点指導等、面積拡大と反収の向上に取り組んできたが栽培面積は伸びなかった。

園芸年度	H23	H24	H25	H26	H27
土佐鷹の作付面積(ha)	24.3	29.2	26.7	26.9	23.8

[要因] 重油コストの負担増や経営環境が悪化する中、土佐鷹よりも、作りなれた品種が安心。

<ユリ>

- ・コスト削減の一環でヒートポンプの導入を支援 累計台数 H23:124台→H26:546台
- ・高知県リースファミリーを設立し、生産者による県域の交流、消費拡大への取組を開始
- ・H26園芸年度の販売額: 26億円

【総括】

- 園芸用ハウス整備事業 (H26年度まではレンタルハウス整備事業) や、次世代施設園芸モデル事業、国事業の活用により、ハウス整備が進んでいる。
- 【次のステージに向けた方向性】  
⇒ 施設園芸の生産基盤を強化するため、園芸用ハウスの整備への支援を継続。

【総括】

- 各品目の課題解決を関係機関と連携し取り組んできた結果、出荷量や生産量の確保などに繋がっている。
- (ナス)重油高騰や経営環境の悪化などから、土佐鷹への移行が進まなかった。
- 【乗り越えるべき課題】  
・増収技術の確立  
・(ナス)産地の主力品種としての普及
- 【次のステージに向けた方向性】  
⇒ 担い手確保育成、技術確立・普及、消費宣伝の強化  
⇒ (ナス)産地のあるべき姿の構築

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

2 環境保全型農業のトップランナーの地位を確立

○ IPM技術の全品目への普及を加速化

【目標】

- ◆ IPM技術の普及(天敵の普及率)
- 施設ナス  
H23年度:62%→H27年度:90%
- 施設キュウリ  
H23年度:15%→H27年度:60%
- 施設ニラ  
H23年度:0%→H27年度:5%
- 施設カンキツ  
H23年度:2%→H27年度:40%



タバコカスミ

■IPM技術について全品目への加速化のための、技術確立と普及  
 ・各地域での実証展示ほの設置やIPM技術検討会等の開催、品目毎のIPM技術の確立や、指導マニュアルの作成、土着天敵の活用などを進めることで、IPM技術の取組品目の拡大と県内全域への普及を加速化。

⇒ 野菜類、果樹類で天敵導入面積が着実に増加。施設ナス、施設ピーマン類・シシトウは、ほぼ全面積で天敵を導入。  
 土着天敵の利用が増加。土着天敵利用により、農薬費および防除に係る労働時間を大幅に削減。

天敵(市販+土着)導入面積率(%) (H23~26)

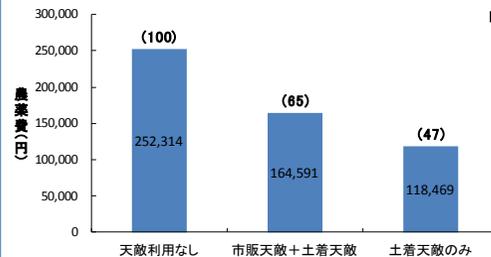
	H23	H24	H25	H26	目標値	達成率
施設ナス類	62	77	94	97	90	108
施設キュウリ	15	17	17	24	60	41
施設ニラ	0	0	2	8	4	193
施設カンキツ	2	3	3	6	40	15
施設ピーマン類・シシトウ	86	91	92	95	—	—

土着天敵温存ハウス(増殖)利用の状況(H23~26)

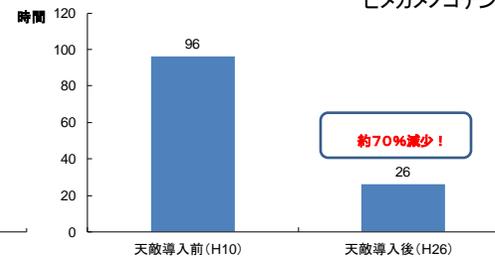
	H23	H24	H25	H26	対比(%) (H26/H23)
温存ハウス(増殖)面積(a)	87	89	103	144	166
土着天敵利用農家戸数	239	260	303	344	144
土着天敵利用ハウス面積(a)	6,489	7,224	7,693	8,425	130



ヒメカメノコテントウ



10aあたりの農業費(ナス)  
 ( )内の値は対「天敵利用なし」比を示す。



10aあたりの防除時間(ナス)

【総括】

- 世界的にもまれな技術である土着天敵を活用したIPM技術体系の構築や、実証ほでのIPM技術の検討等により、IPM技術に取り組む品目が拡大した。
- 安全・安心な農産物の安定生産と、環境への負荷を軽減した持続可能な農業生産の実現につながっている。

【乗り越えるべき課題】

- ・天敵だけでなく品目に応じた各種対策を取り入れた(本来の)IPM技術の普及拡大【次のステージに向けた方向性】
- ⇒ 露地作物におけるIPM技術および病害を対象としたIPM技術の開発と普及

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

2 環境保全型農業のトップランナーの地位を確立

OGAPの活用

【目標】

- ◆高知県版GAP生産者版実践農家 69% (H23.3月末) →100%(H27)

○オランダウェストラント市-高知友好園芸農業協定を活かした環境保全型農業の推進

【目標】

- ◆交流事業  
年間事業開催数 訪問団 1回  
技術交流セミナー 2回



○新施設園芸システムの構築

【目標】

- ◆普及に移せる新技術の確立  
施設内環境制御を利用した栽培技術の普及(ピーマン)
- ◆現地高軒高ハウスでの新技術を利用した栽培の開始 他



■GAPを活用した各種取組の充実・信頼性の向上

- ・GAPの効果を高めるため、地域や品目毎に実状・課題に直結した地域版・品目版点検シートの改善と普及・拡大に努めた。
- ・また、ウォッチャー制度の活用や、県内での研修会開催・国段階研修等への派遣等を通じた指導者のスキル向上を通じ、PDCAサイクルの定着を図った。

⇒ 高知県版GAP生産者版実践農家 H23:69% →H26:75%  
集出荷場実践JA H23:9JA →H26:9JA



■友好園芸農業協定(H21.11)に基づく活動を通じた、オランダからの情報や技術の導入により、本県の環境保全型農業の推進を加速化

友好交流訪問団派遣 (名)

年度	21	22	23	24	25	26	27
短期訪問	44	32	25	28	21	26	27

技術交流セミナー (名)

年度	24	25	26	27
参加者	147	146	155	150

オランダ技術者による研修会 (名)

年度	25	26	27
参加者	217	301	450

■新施設園芸技術の確立に向けた研究開発

- ・大学、民間企業等で構成する「こうち新施設園芸システム研究会」(H27～新施設園芸技術研究会に名称変更)による開発、普及支援を実施

- ⇒ 施設内環境制御を利用した栽培技術の普及(ピーマン) 1, 372a(H26)
- ⇒ 高軒高ハウスでのパプリカにおいて、ハイワイヤー栽培、オランダ型温度管理、炭酸ガス施用、循環型養液栽培の組み合わせにより収量倍増を確認。
- ⇒ ナス(57%増)、キュウリ(倍増)、ミョウガ(15%増)での炭酸ガス施用効果を確認。
- ⇒ ヒートポンプを利用した夜冷栽培によって、高温期定植のオリエンタル系ユリの品質向上を確認。
- ⇒ ミョウガ:LED電球による電照栽培技術を確立。
- ⇒ トルコギキョウ:出荷時期別LED電球利用技術を確立。
- ⇒ ニラ:炭酸ガス施用と電照による増収を確認
- ⇒ 既存品種よりも収量性に優れる系統がナス3、ピーマン5系統得られた。

【総括】

- 研修会・講習会の開催、GAP取組事例報告書による指導者間での共有により、関係者へのGAP実践の必要性及びPDCAサイクルの手法についての理解度は向上している。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・県内生産者・JA等出荷場関係者への更なる理解促進(GAP未実施の生産者・JAへの拡大)
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒GAP導入による産地レベル向上(GAP未実施の生産者・JAの意識改善に向けたはたらきかけ)

【総括】

- オランダとの交流を契機に平成23年度から「こうち新施設園芸システム」の研究開発が始まり、さらに次世代施設園芸団地の導入にもつながるなど、交流の成果が次のステップに進みつつある。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・新技術が速やかに県内全域へ普及するなど、効果的な交流活動の実施。
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒オランダとの交流で得た知識や人脈などを更に効果的に活用できる仕組みが必要。

【総括】

- 本県主要野菜において、炭酸ガス濃度、湿度、温度等の環境を管理することで既存型ハウスでも大きな増収効果が得られることが明らかになった。
- 高軒高ハウスにおいても、パプリカでは環境制御技術を組み合わせることで、高収量を得られることが明らかとなった。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・経済性の評価も加味した上での、得られた基礎技術の成果の速やかな普及
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒これまで取り組んできた炭酸ガス施用や温湿度制御に加え、光利用効率の向上や補光技術等の技術開発により、一層の増収を目指す。

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

3 流通・販売の支援強化

○流通・販売の強化に向けた支援

【目標】

◆パートナー量販店との信頼関係が深まり、産地から量販店までのサプライチェーンが構築されている



青果フェア

◆業務需要にあった柔軟な販売が実施されている。  
※新規取引件数 5件/年



産地取材



産地取材(試食会)

■量販店とのパートナーシップの強化

- ・産地訪問やセールスプロモーション活動実施により、販売担当者への本県の取組みに対する理解が深まった。高知のエコ野菜に対する理解とパートナー量販店からの信頼を受けることができたため、新しいエリアでの新規パートナー店の出現や基幹店舗、高知青果フェア開催回数の増加につながった。
- ・パートナー量販店
  - 関東：東急ストア(H21年度～)、セイミヤ(H21年度～)、富士シティ(H24年度～)
  - 関西：阪急阪神百貨店(H22～)
  - 中京：ユニー、ヤマナカ(H26年度～)、東北：いたがき(H25年度～)、みやぎ生協(H26年度～)
- ・パートナー量販店での高知青果フェアの開催状況等

	H23	H24	H25	H26
パートナー量販店数	5	4	5	8
〃 基幹店舗数	16	18	21	24
高知青果フェア開催数	53	35	53	79
常設コーナー数	4	6	5	5
産地招へい回数	2	3	5	4
セールスプロモーション数	—	3	3	8

■中食・外食等との業務需要の開拓

- ・中食、外食等の業務需要を開拓するため、流通関係者と連携した営業活動や商談会等への出席を通じて、本県の園芸品目の紹介や実需者ニーズに沿った商品開発等に取り組んだ。

⇒ 食材提案

	H23	H24	H25
食材提案件数	15	20	22
成約件数(メニュー化含む)	4	13	8

※H26年度から卸売会社との委託契約による業務需要開拓を実施

(主な事例)

- ・H23 イタリアン料理の店やホテルなどでのメニュー化(トマト、ハスイモ、ナスなど)
- ・H24 「アグリフード」、「うどん・そば産業展」でゆず果汁をPR → 成約2件
- ・H25 レストランなど15か所で開催限定メニュー化(ハスイモ、ナス、フルーツトマトなど)

⇒ 卸売会社との委託業務

	H26
卸売会社との委託業務契約数	3
委託契約金額(実績) (単位:円)	8,568,415
新規開拓先件数(量販店)	6
〃 (中食、外食)	2
売上額 (単位:円)	46,416,700

※売上額には、WEB販売やイベント開催等による売り上げも含む

【総括】

- 産地招へい、セールスプロモーション等の取り組みにより、量販店との信頼関係が深まり、消費者への産地情報発信力が強化された。
- また、中京、東北エリアで新パートナー量販店が追加され、本県の園芸品目の販売体制の強化につながっている。

【乗り越えるべき課題】

- ・パートナー量販店のニーズに応じた商材提案

【次のステージに向けた方向性】

⇒パートナー店との関係をより強固なものにするため、県外事務所や園芸連と連携し、パートナー量販店が求める商品づくりやフェア開催店舗数の増加により、本県の園芸品目のPRに力をいれていく。

【総括】

- 展示商談会等での食材提案や卸売会社への業務委託を通じて、高知野菜のメニュー化等が実現しており、効果的な営業活動につながっている。

【乗り越えるべき課題】

- ・プロポーザルによる単年度の委託契約のため、事業内容の継続性の確保
- ・卸売会社との関係強化

【次のステージに向けた方向性】

⇒引き続き卸売会社との関係を強固なものとし、卸売会社との連携による業務需要の開拓を推進する。

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

3 流通・販売の支援強化

○流通・販売の強化に向けた支援

【目標】

- ◆顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通販売体制が構築されている。
- ◆新たな流通体制による県産青果物の地産外商が増加。



こだわり青果市展示会

- ◆県産花きの認知度向上による県産花きの販売額の維持  
花き農業産出額：H23 68億円



高知の花 展示商談会



花育体験授業

■顧客と産地をつなぐ新たな出荷・流通・販売体制の構築

・県立農業大学校やJA馬路村、県内の直販所との連携により、新たな出荷・流通販売への取り組みを始めており、平成27年度から宅配業者と園芸連との間で、ダイレクト販売の施行にむけて、互いにメリットのある形でのシステム検討を重ねている。

- ・H24 東京青果を通じて都内店舗との取引実施  
府内量販店における直販所の品目の取引開始を調整
- ・H25～ ゆず加工品と青果物の詰め合わせ商品のテスト販売開始  
県立農業大学校と九州屋渋谷ヒカリエ店との取引開始  
県内直販所とライフコーポレーション(関西)との取引開始

・県内のこだわり青果物の生産者等と都市圏の飲食店等との商談会を開催し、栽培方法や品種などにこだわった県産青果物の販路開拓・拡大に取り組んでいる。

⇒ こだわり青果市展示会

	H24	H25	H26
展示会開催回数	2	2	3
ブラッシュアップ開催回数	3	3	3
出展者数	33	45	64
来場社数	129	261	1033
成約件数	45	53	55

※H24 東京2回、H25は東京1、大阪1、H26は東京1、大阪1、高知1

■花きの販売PR強化

・高知フラワーアドバイザーから、生産者に対し、実需者ニーズや他産地の取り組み情報や販売促進活動のアドバイスを行っていただき、県外での商談会活動に役立てた。

(商談会開催：開催場所 H25,H26 東京)

H25年度：

平成26年1月27日開催 出展者13団体21事業者、来場者200名 ⇒ 商談成立27件

H26年度：

平成27年1月26日開催、出展者12団体22事業者、来場者186名、 ⇒ 商談成立34件

- ・国産花きイノベーション推進事業の事業実施主体として新需要マーケティング協議会花き専門部会が発足し(26年4月)、消費者に対し、「高知の花」のPRを行った。
- ・花育体験授業 12校、464人
- ・大消費地での展示会(H26年11月22～23日 東京都二子玉川)、認知度アンケートの実施：164人
- ・「高知やさい・くだもの・花フェスタ」でのユリ人気度コンテスト：票者数552人

【総括】

- 産地と顧客をつなぐ新たな取引の構築のため、消費者へのダイレクト販売を目的としたネット販売サイト「龍馬マルシェ」を平成27年4月運用開始した。今後、消費者向けの商品開発及び掲載商品のラインナップの充実を図る。
- こだわり青果市の開催等により、成約件数もあがっており、こだわり青果物の生産者の売り込み意欲も高まってきている。

【乗り越えるべき課題】

- ・飲食店へのダイレクト販売システムの構築、飲食店が求める商品づくり
- ・あらたな来場者の発掘

【次のステージに向けた方向性】

- ⇒産地と顧客をつなぐため、直接受発注システムや支払、販売システムを構築する。
- ⇒飲食店のニーズを把握した商品開発や商品のラインナップの充実を図る。
- ⇒生産者にとって新たな販路開拓につながるマッチングの場を設定していく。

【総括】

- 商談会参加までの準備や販売PR方法など商談会の具体的な活用方法をフラワーアドバイザーからアドバイスいただき、県外での積極的なアピールにつながっている。

【乗り越えるべき課題】

- ・高知県産花きの認知度の向上
- ・実需者ニーズの把握
- ・生活の中に花を取り入れていただくための啓発活動

【次のステージに向けた方向性】

- ⇒商談会など県内外イベントにおいて、引き続き県産花き紹介及び実需者からのニーズ把握を行う。
- ⇒国産花きイノベーション事業を活用し、花育事業や展示会を実施し、花の需要拡大及び花文化の振興を図っていく。

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

4 品目別  
総合戦略  
(米)

○高品質安定生産

【目標】

- ◆水稲うるち玄米1等米比率  
H22年: 14.4%  
→ H27年: 30%以上

○地域ブランド米の育成

【目標】

- ◆ブランド化支援組織数  
H22年: 2組織  
→ H27年: 7組織

○水田農業の担い手となる稲作経営体の育成

【目標】

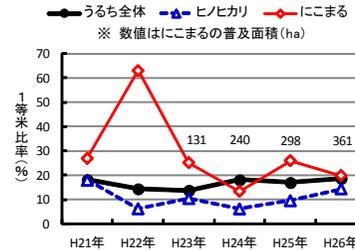
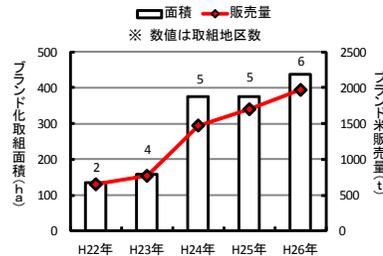
- ◆水稲作付面積10ha以上の経営体数  
H22年: 21経営体  
→ H27年: 50経営体
- ◆非主食用米作付面積  
H25年: 399ha  
→ H27年: 1,000ha

■高品質安定生産の取り組み

- ・高温耐性品種「にこまる」を県奨励品種として採用し、H26年の同品種の作付面積は361haに拡大した。
- ・1等米比率低下の要因となっている白未熟粒の発生を軽減させる長期溶出型緩効性肥料を選定し、普及を推進した。  
⇒ うるち玄米の1等米比率はわずかではあるが向上した  
H22年: 14.4% → H26年: 18.7%
- ・本県で育成した早期栽培用高温耐性系統「関高IL1号」、「高育76号」の高温耐性が優れることを確認し、現地での試験栽培を実施中。  
白未熟粒割合「コシヒカリ」13.4% → 「関高IL1号」8.8%  
「コシヒカリ」18.2% → 「高育76号」12.2%

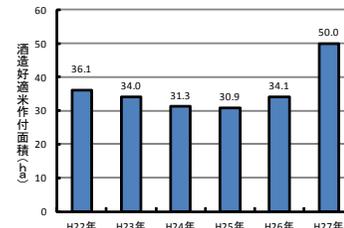
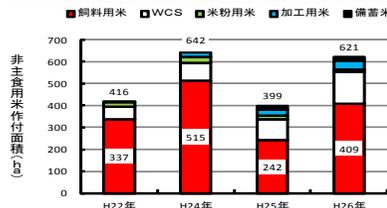
■地域ブランド米の育成

- ・県育成品種「南国そだち」、新たな奨励品種「にこまる」を用いたブランド化が進展し、新たな販売先が確保された。
- ・こうち売れる米づくり産地育成事業により6組織(本山町ブランド化推進協議会、JA四万十、南国市こめ地産地消の会など)を支援し、ブランド化取組面積、販売量ともに増加した  
⇒ H22年(2組織): 136ha、654t → H26年(6組織): 439ha、1,971t



■水田農業の担い手となる稲作経営体の育成

- ・現地実証ほを設置し、WCS用稲、飼料用米の有望品種(「夢あおば」等)を選定した。
- ・水稲生産部会、大規模稲作農家、JA等関係機関へ経営所得安定対策等制度を周知し、非主食用米への作付切替を支援した。  
⇒ 水稲作付面積10ha以上の経営体数 H22年: 21経営体 → H26: 29経営体  
⇒ 非主食用米の作付面積 H25: 399ha → H26: 621ha → H27(見込) 1,300ha
- ・酒米研究会の活動を通して、酒造好適米の作付拡大を推進。  
⇒ 作付面積 H22年: 36.1ha → H27(見込) 50.0ha



【総括】

- うるち玄米の1等米比率の向上が図られたものの、その程度は小さかった。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・新品種の育成、高品質生産技術の普及による1等米比率の向上
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒ にこまるの安定生産技術の確立
- 早期栽培用高温耐性品種の採用
- 長期溶出型緩効性肥料の普及

【総括】

- 地域ブランド化の取組が活発となり、取組面積、販売量が大きく拡大した。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・地域ブランド化取組地区、取組面積の拡大と地産外消の推進
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒ 県産米ブランド化推進事業による地域ブランド化への継続支援(ブランド米の知名度向上、PR・販売促進活動)

【総括】

- 低コスト省力生産技術の実証と情報提供など大規模経営への誘導を図ったが米価下落により規模拡大は進まなかった。
- H25年に比べて、非主食用米の作付面積は拡大しており、更なる面積増に向けて取り組みを推進する。
- 【乗り越えるべき課題】
- ・収益性の高い酒米の高品質生産と系統外流通農家に対する非主食用米の推進
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒ 関係機関の連携を強化した非主食用米の作付推進
- ⇒ 飼料用米専用品種の生産体制の整備
- ⇒ 酒米研究会での生産指導による高品質米の生産と作付拡大

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

4 品目別  
総合戦略  
(土佐茶)

○土佐茶の消費・販路拡大活動の強化

【目標】

◆仕上茶販売額のアップ  
H20 → H27 3倍へ



○生産を維持する活動の強化

■土佐茶の消費・販路拡大活動の強化

<県内>

- ・新茶まつり、土佐茶まつり、その他各種イベントでの土佐茶の試飲PR
- ・小学生を対象とした出前授業の開催
- ・土佐茶カフェ・産地と連携した土佐茶セミナー、茶摘みツアーの開催
- ・土佐茶サポーター養成講座の開催(高知・東京)

<県外>

- ・高知家プロモーションと連携した土佐茶のPR
- ・アグリフードEXPO、通販食品展示商談会等への出展
- ・まるごと高知を活用した商談会、土佐茶を語るinまるごと高知等の開催

- ・土佐茶を飲んでいただき、購入していただく場として設置された土佐茶カフェと連携した土佐茶の情報発信と販売促進  
土佐茶カフェ来客数(来客数延べ27万人を突破)

H23	H24	H25	H26
7.2万人	6.3万人	5.8万人	6.2万人

- ・価格の安い荒茶へ付加価値をつけるための土佐炙茶への取り組み(H25~)

土佐炙り茶認定業者数  
H25年:8事業者→H26年:11事業者

⇒ 仕上げ茶販売額のアップ  
:H20:75百万円→H26:194百万円

■生産を維持する活動の強化

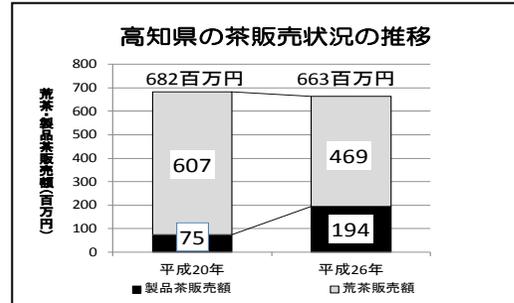
- ・老朽化した県内の茶工場の再編・高度化の推進
- ・高樹齢による品質低下を改善するための台切り・改植の推進
- ・新たな業務需要が見込まれ、契約取引により高単価が見込まれるかぶせ茶の生産推進

⇒ 荒茶工場の整備

- H24: JAコスモス茶工場改修実施
- H25: JA高知はた茶工場改修実施
- H27: JA津野山茶工場の高度化(予定)
- ・改植事業による台切りの実施  
H23:0.6ha→H24:2.3ha→H25:1.3ha→H26:0.2ha

・かぶせ茶の生産

かぶせ茶栽培面積(H26から取組): H26:30a→H27:50a



【総括】

○仕上茶販売額は増加した。  
H20:75百万円→H26:194百万円

【乗り越えるべき課題】

- ・販売ターゲットが不明確
- ・新たな需要の開拓
- ・担い手不足の対応
- ・茶園の再生(台切りの推進)
- ・加工技術の継承

【次のステージに向けた方向性】

⇒販売強化による「産地の維持・拡大」から「担い手の確保」の好循環を実現

○販売体制の強化

- ・インショップ等での試飲販売による地消の強化
- ・高質量量販店を中心とした外商の強化

○担い手の確保

- ・作業受託等の組織化の推進

○産地の維持・拡大

- ・台切り等の普及による茶園の再生

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

## 4 品目別 総合戦略 (畜産の振興)

(肉用牛)  
○生産性向上や生産基盤強化への支援

【目標】  
◆土佐和牛飼養頭数(2月現在)  
平成23年 4,545頭  
↓  
平成28年 5,000頭

(土佐ジロー)  
○生産・流通拡大への支援

【目標】  
◆土佐ジロー飼養羽数  
H22年度: 3万羽  
↓  
H27年度: 5万羽

(土佐はちきん地鶏)  
○生産・流通拡大への支援

【目標】  
◆土佐はちきん地鶏生産羽数  
H22年度: 9万羽  
↓  
H27年度: 14万羽

■受精卵移植による土佐あかうしの緊急増頭  
・土佐あかうしの子牛を緊急的に増頭するため、乳牛への土佐あかうし受精卵の移植を促進  
⇒H26年度: 受胎36頭、うち11頭は出産済み

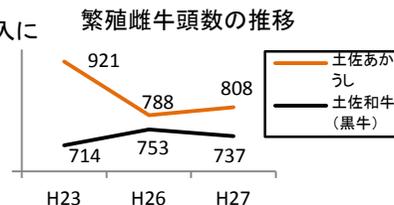


■土佐和牛の繁殖雌牛の導入促進による生産基盤拡大  
・土佐和牛(特に土佐あかうし)の繁殖雌牛(母牛)の導入に対する支援を実施

⇒土佐和牛繁殖雌牛頭数の減少に歯止め  
■土佐あかうし畜産基地整備(土佐町、H27.3完成)  
⇒土佐あかうしにおける400頭規模の増頭計画

■土佐和牛飼養頭数(2月現在)  
⇒平成23年 4,545頭 → 平成27年 4,057頭

【要因】土佐あかうしにおける高齢化や価格低迷による廃業や飼養頭数の減少、需要の高まり(H24年度以降)による繁殖用雌牛の食肉利用



■生産基盤の拡大や品質向上の推進(種卵の安定供給体制の確立)

・土佐ジロー協会に対する生産技術指導(ふ化、卵質など)する技術指導  
・飼育農家を対象とした研修会の開催(20回)  
⇒土佐ジロー協会のふ卵施設におけるふ化率の向上 H23年度: 49.4% → H26年度: 61.6%

■ブランド力の向上や販路の拡大

・土佐ジロー協会による県内外の商談会(11回)、量販店やまると高知での試食販売会(5回) 県内外のイベントに参加しPR(12回)、ジュニア博士出前授業に参加(13校、小学生482名)  
⇒新規取扱店舗の開拓(27店舗)

■土佐ジロー飼養羽数(2月現在)  
⇒平成22年度: 3万羽 → 平成27年度: 24,146羽

【要因】大規模農家の生産拡大計画の中止(3戸、H23年度)やふ化率の低下による農家戸数の減少(H24年度以降)

■大川村プロジェクト産業振興部会による生産、流通拡大への支援(H26年度～)

・出荷率の向上等、生産性向上への取組支援  
・レンタル畜産施設等整備事業による鶏舎整備への支援(H27年度)  
⇒鶏舎環境の改善、飼養管理技術の向上

出荷体重の増加 H25年度: 2.74kg → H26年度: 2.92kg  
出荷率の向上 H25年度: 91.1% → H26年度: 94.6%  
⇒鶏舎3棟の整備(H27年度)により、H29年度において年間12.5万羽出荷できる生産体制を確立

■室戸市、土佐清水市での生産体制の確立(H26年度)

・技術指導や第2種鶏場の設置による雛供給体制の確立  
⇒室戸市、土佐清水市での合計1.4万羽出荷体制の確立

■土佐はちきん地鶏振興協議会による県内外での販路拡大の取組による取扱店舗の開拓  
・商談会(15回)、試食販売会(20回)、イベント参加(20回)、バイヤー等による産地視察(5回)

⇒新規取扱店87店舗を開拓  
■土佐はちきん地鶏生産羽数

⇒平成22年度: 90,000羽 → 平成26年度: 60,550羽  
【要因】配合飼料価格の高騰による生産中止や鶏舎環境の悪化等による生産性の低下により、生産羽数は大幅に減少

【総括】

○土佐和牛繁殖雌牛頭数の減少に歯止めがかかり、特に供給不足となっている土佐あかうしの子牛の生産頭数の増加を図ることができた。

【乗り越えるべき課題】  
・現時点では土佐和牛の増頭には至っていない。

【次のステージに向けた方向性】  
⇒借腹牛(乳牛)を増頭し、受精卵移植による緊急増頭を強化するとともに、土佐あかうしの繁殖雌牛の保留を促進する。

【総括】

○安定的な雛の供給体制が整備できたが、大規模農家の生産拡大計画の中止や、配合飼料価格の高騰、高齢化などによる飼育農家の減少により、目標の達成は厳しい。

【乗り越えるべき課題】  
・小規模農家の規模拡大  
・鶏卵の安定供給

【次のステージに向けた方向性】  
⇒自家施工する簡易鶏舎等への支援  
⇒春・秋卵の液卵処理による夏・冬の加工向け需要期における安定供給化  
⇒委託販売方式による鶏卵の安定出荷

【総括】

○生産羽数は大幅に減少したが、大川村、室戸市、土佐清水市における生産計画では、H29年度に県内で14万羽の生産体制が確立予定。

【乗り越えるべき課題】  
・生産羽数の増加に対応した販路拡大  
・需要の低い食肉部位の有効利用や食鳥処理・加工施設がない。

【次のステージに向けた方向性】  
⇒他の地鶏との差別化に向けた肉質の優位性や生産へのこだわりの明確化  
⇒地産外商公社や(株)むらびと本舗等と連携した高質量販店への販路拡大強化

⇒需要の低い食肉部位の加工品開発による高付加価値化



項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

## 2 6次産業化への取組による拠点ビジネスづくり

### ○6次産業化をリードする人材育成

【目標】

- ◆自ら考え企画・販売できる農業者の育成  
(6次産業化に取り組む組織数増加)

### ○地域資源の活用による付加価値化の取組を助長する環境づくり(生産、加工、サービス、未利用資源利用等)

【目標】

- ◆6次産業化による加工品等の開発・販路拡大事例が増加

### ○生産者組織が消費者に農作業体験や食の体験の機会を提供する交流体験事業の実施

### ○特産農畜産物等の食農教育

【目標】

- ◆ジュニア博士の育成:18,000人

### ■6次産業化をリードする人材育成と6次産業化に取り組む事業者の育成

- ・六次産業化・地産地消法に基づく総合化事業計画の認定を支援。  
H25年度からは、農業者の相談窓口である6次産業化サポートセンターを設置し、相談から総合化事業計画の策定支援及びフォローアップまで、事業者のニーズに応じた支援を実施。
- ・農業創造人材育成事業(農業創造セミナーの開催)による6次産業化の人材育成 (H23~)  
「入門コース」では、事業計画の立案に力点を置いた講座を開催。  
「応用コース」では具体的な商品開発や農家レストランの運営など、経営のノウハウや販売力を身につける講座を開催。

⇒ 総合化事業計画の認定事業者数 25事業者を認定

H23:12事業者、H24:5事業者、H25:4事業者、H26:4事業者

・農業創造セミナー受講生

H23:11グループ・32名→H24:9グループ・27名→H25:15グループ・49名→H26:18グループ・44名

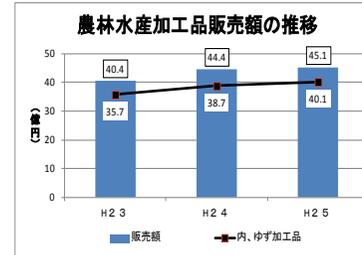
### ■地域資源を生かした商品開発、販路拡大を支援

- ・直販所を販売拠点とした加工品開発を支援するためのアドバイザーを派遣。(H24~)
- ・国の6次産業化ネットワーク活動交付金を活用し、新商品開発や販路開拓等を支援。(H26~)
- ・生産者と食品加工事業者等とのマッチング支援のため、展示・相談会を実施。(H25~)

⇒ 加工品の販売額

H23:41億円→H24:40億円→H25:44億円→H26:45億円

・こだわり農産物展示・相談会におけるマッチング件数 H26:15件



### ■高知の特産物ジュニア博士育成のための特産農畜産物の食育活動の推進

- ・特産農畜産物の出前授業を実施  
実施校数・市町村数 H23:70校(17市町村) H24:96校(17市町村)  
H25:71校(17市町村) H26:33校(17市町村)

⇒ ジュニア博士の育成 H23:5,969人 → H26:14,561人

【総括】

- 6次産業化の取組みに意欲ある生産者や団体に対して、アドバイザーによる助言、セミナー開催、補助事業によるソフト・ハードの支援等を実施した結果、地域資源の活用や加工品の商品化、直販店の充実などの動きが見られた。

【乗り越えるべき課題】

- ・個々の事業者が販売を拡大するためには、県域流通に対応できる生産管理と生産体制の整備が必要。

【次のステージに向けた方向性】

- ⇒ 6次産業に取り組むすそ野を広げる取組を実施するとともに、県域流通へステップアップさせ産業に育てる取組を実施する。

【総括】

- 農作業体験、出前授業等を通じ、農業への理解や県産農畜産物の魅力を伝えることができた。

【乗り越えるべき課題】

- ・農作業体験や食育活動の継続

【次のステージに向けた方向性】

- ⇒ 手法を見直しながら、体験学習や食育活動を継続する。

項目 対策等

## 3 中山間に適した農産物等の生産（薬用作物の振興）

### ○薬用作物の生産拡大

【目標】

- ◆ミシマサイコの栽培面積  
37ha (H22年度)  
→ 60ha (H27年度)

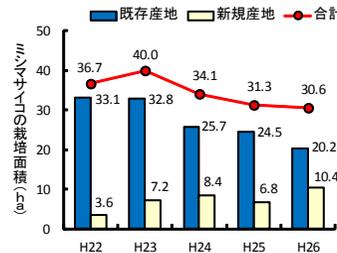
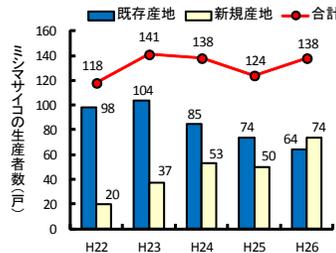
具体的な成果等

### ■ミシマサイコの生産拡大

- ・安定生産技術の確立に向けた製薬会社との共同研究、普及での実証試験を実施し、発芽率の向上技術等を明らかにするとともに、農薬の新規登録に向けたデータ収集を行った。
- ・試験成績等をもとに、栽培マニュアルを作成した。
- ・製薬会社、生産者組織との連携体制を構築し、農業振興センター等によるミシマサイコの栽培指導を行った結果、発芽不良面積が減少した (H26: 20% → H27: 10%)。
- ・生産者数は増加した (H22年: 118戸 → H26年: 138戸)。

⇒ 栽培面積: H23年には増加したものの、その後減少した  
H22年: 37ha → H26年: 31ha

【要因】既存産地: 高齢化等により生産者数、栽培面積が減少  
新規産地: 生産者の掘り起こしにより生産者数、栽培面積が増加



播種前処理と発芽率

播種前処理	発芽率 (50日後・%)
24hr吸水+5°C5週間冷蔵	41.1
無処理	11.4

播種時の被覆資材と発芽率

被覆資材	発芽率 (60日後・%)
バーク堆肥	41.7
バオバオ	32.3
無処理	13.0

農薬の新規登録状況

薬剤名	種類	状況
フォース粒剤	殺虫	登録申請中
コテツフロアブル	殺虫	登録申請前
アミスターフロアブル	殺菌	データ収集中
ナブ乳剤	除草	試験計画中



本山町での新規栽培

### ■有望な薬用作物の検討

- ・定期的な関係機関連絡会（環境共生課、農業技術センター、農業担い手育成センター、牧野記念財団、環境農業推進課）を開催した。
- ・アミガサユリ、イノコズチ等の実証栽培、適応性の評価を行ったが、収益性が低く普及には至らなかった。
- ・有望品目として、県下4地区においてシャクヤクの試験栽培を開始した。
- ・生産者と実需者とのマッチング支援

⇒ 日本漢方生薬製剤協会のマッチング事業により、高知県薬草連盟(栽培品目: マオウ等)が実需者の折衝先として選定された。



シャクヤク



マオウ

総括、次のステージに向けた方向性等

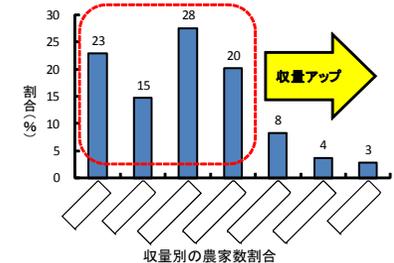
【総括】

- 製薬会社との共同研究等により、安定生産につながる技術を明らかにし、栽培マニュアルを作成できた。
- 生産面積を拡大させることはできなかった。

【乗り越えるべき課題】

- ・安定生産技術の確立による収益性向上
- 【次のステージに向けた方向性】

- ①収量アップ:  
共同研究等の継続と栽培マニュアル(改訂)等による生産指導で収量増  
⇒ 目標収量30kg/10a以上  
収量30kg以上達成農家50%以上
- ②生産面積の拡大  
・既存生産者の規模拡大  
・新たな生産者の掘り起こし  
・補完品目として導入(ショウガ生産者、夏秋野菜生産者、集落営農組織等)  
⇒ 作業労力の軽減対策等の支援



【総括】

- 新たな薬用作物による生産者と実需者のマッチングが進んだ。

【乗り越えるべき課題】

- ・有望な薬用作物の選定
- 【次のステージに向けた方向性】
- ⇒ 有望な薬用作物の実証栽培と評価の継続
  - ⇒ 新規生産者(高知県薬草連盟等)への技術支援
  - ⇒ 薬用作物栽培希望者への情報提供

項目

対策等

具体的な成果等

総括、次のステージに向けた方向性等

柱3. 新たな担い手の確保・育成と経営体の強化  
1 新規就農者の確保・育成

○U・ターン就農者の確保

○実践研修への支援

○営農定着への支援

○農地の確保への支援

【目標】

- ◆新規就農者数  
年間280人
- ◆指導農業士  
H23:49人 → H27:90人
- ◆人・農地プランの作成数  
H27:200集落  
(H25から開始)

- 新規就農者の確保・育成に向けた取り組み
  - ・PRから相談・技術習得・営農準備・経営の発展段階まで、それぞれの段階に応じた、きめ細かな支援を実施。
  - ・農業担い手育成センターを整備し、就農希望者向け研修を充実。
  - ・農業振興センターが中心となり、各地域の新規就農者の確保・育成に向けた受入体制の整備を支援。
  - ・産地提案書策定による募集活動の実施(H26年度～)  
⇒ H27:20の産地や地域が提案書を策定
  - ・補助事業や説明会等により各地域の話し合いの促進を支援。

⇒ 平成27年調査の新規就農者数は269人(速報値)となった。(H23:234人)  
 ⇒ 各地域で新規就農者を受け入れ育成する指導農業士の数 H23:49人 →H26:108人  
 ⇒ 各地域での話し合いによる「人・農地プラン」は213作成された。(目標200⇒213プラン)

調査年	H23	H24	H25	H26	H27
新規就農者数(人)	234	221	263	261	269
指導農業士	49	62	75	108	未確定

- 農地の確保への支援
  - ・農地中間管理事業を開始(H26.4)し、担い手への農地集積を促進  
⇒ 農地中間管理事業での担い手への貸付 13件(23.8ha) (うち新規就農者 1件(0.25ha))

- 法人を志向する農家を法人化に誘導するための研修会や、既存法人の経営発展を目的とした研修会などを開催した。

⇒

	H 2 3	H 2 4	H 2 5	H 2 6
農地の権利を取得し農業経営を行う法人数	6 3	8 3	1 0 6	1 1 6

- 産地力の向上を図るため品目別の現状分析を行うとともに、産地の栽培技術や人の課題を明らかにし、規模拡大方策(経営モデル)を策定した。  
⇒ 品目別規模拡大方策(経営モデル)数 H23:2品目 → H26:7品目

【総括】

○新規就農者確保・育成対策の充実により、新規就農者は増加傾向。  
しかしながら、確保目標の280人に至っていないことから、更なる取り組みの強化が必要。

【乗り越えるべき課題】

- ・本県農業の維持発展に必要な担い手の確保
- ・担い手への農地の集積

【次のステージに向けた方向性】

⇒各品目ごとに必要な人数を明らかにしたうえで新規就農者確保目標を再設定  
 ⇒企業の農業参入に対応した雇的就農者の確保・育成  
 ⇒農地集積の加速化による地域の実情に即した新規就農者の確保育成と、地域農業の核となる企業の経営体の育成

2 地域農業を担う経営体の育成

○法人経営体の育成

○法人経営体の組織化と経営発展への支援

○品目別規模拡大方策の策定

【目標】

- ◆農地の権利を取得し農業経営を行う法人数  
H23: 63法人  
→ H27:140法人
- ◆品目別規模拡大方策(経営モデル)の策定数  
H23:2品目  
→ H27:10品目