

事務事業評価シート

評価実施年度：平成29年度

上位の施策名称	施策I-2-1 売れる農林水産品・加工品づくり
---------	----------------------------

1. 事務事業の目的・概要

事務事業担当課長	農産園芸課長 長野 正己	電話番号	0852-22-5123
----------	--------------	------	--------------

事務事業の名称	園芸産地を支える経営体育成事業		
目的	(1) 対象	園芸品目生産者、関係機関、団体	
	(2) 意図	園芸産地の再生・発展を図るため、地域の中心的な担い手が法人経営体へ着実にステップアップできるよう、経営体の法人化、園芸施設の集積などの取り組みを支援する。	
事業概要	産地ビジョン等に位置付けられた経営体の法人化や経営力強化に向けた支援を行う。また、園芸施設の長寿命化、移設、効率化等を通じて当該経営体に園芸施設を集積して産地規模を維持する。 このほか、産地維持の仕組みづくりの一環として、新品種（優良系統）や新技術の導入実証、さらには当該作物の契約的取引に向けた取り組みを支援する。		

2. 成果参考指標

成果参考指標名等		年度	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度	単位
1	指標名 産地を支える法人経営体の育成数	目標値			4.0	8.0	12.0	法人
		取組目標値						
	式・定義 実数（平成29年度からの累計）	実績値						
		達成率	-	-	-	-	-	%
2	指標名 主要園芸品目における契約的取引の割合	目標値		24.0	26.0	28.0	30.0	%
		取組目標値						
	式・定義 契約取引額／販売額	実績値		23.6				
		達成率	-	98.4	-	-	-	%

3. 事業費

	前年度実績	今年度計画
事業費(b) (千円)		32,000
うち一般財源 (千円)		24,664

4. 改善策の実施状況

前年度の課題を踏まえた改善策の実施状況	⑤今年度新規
---------------------	--------

5. 評価時点での現状（客観的事実・データなどに基づいた現状）

園芸産地は土地利用型の「集落営農」とは異なり、家族経営の農家が大半であり、家族が事業を継承しなければその代で廃業するといった感覚が根強い。各地では規模縮小やリタイヤした生産者の施設を再利用する取り組みが行われているが、そのままでは使えない施設が多く、有効に利用できていない。一方、平成25年度からJA等が事業実施主体となったリースハウスやリース園地の整備（597a）が進み、新規就農者等新たに栽培を開始する生産者も見られるようになってきている。

6. 成果があったこと（改善されたこと）

○産地の規模を維持する取り組みとして、担い手を中心とした防除や収穫作業等の受託組織設立の動きができてきている。

7. まだ残っている課題（現状の何をどのように変更する必要があるのか）

- ①困っている「状況」
- 新規就農者等の参入一方で、小規模・高齢農家を中心にリタイヤして廃園化するなど栽培面積の減少が続いている。また、規模縮小やリタイヤした農家が他の生産者にハウスを貸さず（貸せず）に放置している。
 - 家族で継承できなければその代で廃業するといった感覚が根強く残っている。
 - 家族労働が主体のため、規模拡大に対応できない。
 - 地理・気象的な条件を鑑みても10a当たりの収量（出荷量）が低く、また品質的な面も影響して売上額は相対的に伸びていない。
- ②困っている状況が発生している「原因」
- 経営規模が小さい生産者ほど栽培時期や条件が限定されるため、コストが増大して所得の減少につながり、経営を継続することが困難になっている。
 - 新規施設の整備に要する初期投資が大きく、また、空きハウスは老朽化している事例が多い。
 - 他産業同様（以上）にパートをはじめとする労働力を十分に確保できない。
 - 生産資材費上昇一方で農産物価格は横ばいまたは低下している。
- ③原因を解消するための「課題」
- 産地規模を維持するためには、生産の中心となる経営体を産地全体で位置づけて、その経営体に一定の施設等を集約していくことが必要。
 - その際、当該経営体が集積できるように修繕や補修により長寿命化させることが必要。
 - 個人事業主から法人格を有する事業者化（法人化）。
 - 新品種（系統）の導入による有利販売や新技術の早期普及と定着。

8. 今後の方向性（課題にどのような方向性で取り組むのかの考え方）

○園芸産地を支える・中心となる経営体の経営力を強化するため法人化を推進するとともに、園地や遊休施設を集約化する。また、あわせて経営の合理化を図るため、生産管理や経営管理のICT化にも対応していく。

○中心となる経営体を核とした産地維持のため、相場に左右されずに安定的に販売できる契約取引を拡大するための販路確保を進める。さらに、オリジナル品種等新品種の強みを活かして産地側が値決めできるような有利販売を目指す。