

朝来市農業推進戦略プラン 2019

作る農業から『儲ける農業』へ

豊かな産地形成・農業の新産業化

朝来市

## 目次

1	はじめに	1
2	移住・定住就農促進に向けた「朝来市農業推進戦略プラン」の背景	2
	第1章 発展的な農業政策の立案	2
	第1節 農業を取り囲む環境変化	2
	1 朝来市の産業化への取組	2
	2 農協法改正による影響	3
	3 実需の縮小傾向	3
	第2節 朝来市の変化に対応する取組	3
	1 担い手確保と雇用の創造	3
	2 地域の実情に合わせた取組	3
	第3節 農業全体を成長産業として位置付け	5
	第2章 理念と施策の体系	5
	第1節 農業・農村振興の基本理念	5
	1 第2次朝来市総合計画との連動	5
	2 当面する課題	6
	3 基本理念	7
	第2節 朝来市の農業振興の目標	7
	1 農業振興に取り組む基本方針	7
	2 自律の前提条件	9
	3 6次産業化の成立要件	11
	4 複数アイテムによる通年供給体制の確立	12
	5 品質管理に対する要求	13
	6 他産地の追随を許さない魅力に溢れた農業・農村づくり	14
	第3章 出口戦略	14
	第1節 プラン実施に向けた出口戦略の確立	14
	1 推進体制の確立	14
	2 流通対策による販路の明確化	15

第2節 具体的な対応	15
1 外食産業への対応	15
2 個人向け宅配業者への対応	16
3 加工商材の集荷(多用途出荷の確立)	16
4 周年産地から脱却	16
5 集荷体制の確立	16
3 朝来市農業推進戦略プラン 全体フロー	17
4 朝来市の農業を取り巻く環境変化に対する発展的な農業政策	18
1 耕作放棄地対策に向けた検討	18
2 担い手の確保と育成	21
3 新アイテムの検討	24
4 成長戦略の立案	26
5 地域としての取組	29
5 プラン実施に向けてのスケジュール	32

## 1 はじめに

近年、農業を取り巻く情勢は、日々刻々と世界規模で大きく変化しており、その中で、国の施策や県の掲げる振興策などを考慮すると、発展的な農業生産による基盤強化、産業としての取組による地域の発展によって豊かな産地形成を目指すべきであり、本市の農業の現状は総合的な発展の道筋を進む段階にあります。

時下、農協法の改正などによって自ら変化する環境に立ち向かわなければ、産地として生き残れない時代になっており、今後、産地に求められているものは、農業を「産業の柱」として育成し発展させることであります。

本市の産地イメージを形成している岩津ねぎは、近畿圏での市場評価も高く、際立った支持を得ていますが、一方の柱である米は、平成 30 年度から生産調整(減反)が廃止となり、農業政策の転換期を迎えています。

農業の発展には、生産性向上や高付加価値化に取り組むことが重要で、そのために、市場情報の先取りによる既存市場での供給量の拡大、新たな取組による新市場の創造が求められ、本市に対して市場及び流通小売業者から、より組織的で多様な出荷スタイルによる通年供給が期待されています。

多様な農業を展開させることは、産業化(事業化による収益機会の創造)への基礎をつくり関連産業も含めた雇用の創造を可能にできると考えています。

今後、地域の特色を活かした特産物振興などにも取り組み、産地として6次産業化の展開も視野に入れた農産物や加工品などの展開が地域の活性化に大きく寄与するものとして期待しています。

そのためには、集積、集約化された農地や担い手の確保が重要になり、安定した農産物の生産による供給量の増加は、農業が抱える様々な問題や課題解決の有効策となります。

また、併せて生産供給条件や農業基盤の再整備をし、安定した農業経営に取り組むことが重要になります。

人口減少や少子高齢化社会の到来によって、生産者や消費者の双方に起こる様々な変化に対応するため、この度、策定する「朝来市農業推進戦略プラン 2019」を今後の発展の礎とし、また、今後の新しい農業のあり方を追求することによって、市民や流通業者、消費者の期待に応え本市の農業振興を図っていくこととします。

平成 31 年 3 月

朝来市産業振興部農林振興課

## 2 移住・定住就農促進に向けた「朝来市農業推進戦略プラン」の背景

### 第1章 発展的な農業政策の立案

本市の農業の現状は、国の施策大綱や県の掲げる振興策を客観的に評価すると、発展の道筋を模索している段階であり、振興策の柱を発展的な振興策による産地形成、産業としての取組による地域活性化を図ることによって豊かな産地形成を目指す。

平成29年度「移住・定住就農促進に向けた『朝来市農業推進戦略プラン』」で生産者及び流通業者調査（マーケティング）（以下、「平成29年度調査」という。）を実施し、市が目指すべき農業のあり方を検証した。

この調査を踏まえ、本計画が示す将来の農業・農村の目指すべき方向を以下のように掲げる。

## 作る農業から儲ける農業へ

### 『豊かな産地形成・農業の新産業化』

#### 第1節 農業を取り囲む環境変化

##### 1 朝来市の産業化への取組

本市の主要イメージを形成している岩津ねぎは、近畿圏での評価も高く、際立った評価を得ている。

一方、主要農産物である米は、平成30年度から生産調整（減反制度）が廃止になり、米農家を中心とした農家支援のあり方が変わった。今後も多くの環境変化が予想されるが、産地に求められているものは「産業の柱」として育成することである。

農業の発展には、生産性向上や高付加価値化に取り組むことが重要であり、そのためには、市場情報の先取りによる既存市場での供給量の拡大、新たな取組による新市場の創造が求められている。

岩津ねぎにおいては、朝来市29年度調査において、市場及び流通小売業者からの意見も出され、より組織的で、また、多様な出荷スタイルや通年品種の作物の生産が期待されていることが明確になっている。

多様な農業の展開は、産業化（事業化による収益機会の創造）への基礎づくりとなり、関連産業も含めた雇用の創造を可能にし、今後、地域の特色を活かした特産物の振興などが重要となる。

## 2 農協法改正による影響

これまで生産、流通対策をけん引してきた農協組織は、流通形態の多様化によって課題を抱えている。そのため、収益重視の面から事業領域の選択と集中が予想される。

背景には、系統外出荷の拡大、農業資材など価格競争の激化、農家戸数の減少、厳しい経営環境などがある。

事業領域の選択と集中は、産地の営農計画に大きな影響を与え、これまでの農協と産地は一体の関係にあったが、今後は異なる活動を模索する場面も想定される。

生産現場は、高齢化、新たな担い手確保、農地の集積・集約化といった課題を長年抱えている。そのため農協と一体化した取組を維持しつつも、自立した方策による市場展開の実践を検討する段階に入っており、産地が主導する推進計画であっても、産業化の視点を必ず含まなければならないと考えている。

## 3 実需の縮小傾向

平成 27 年度の農林水産省が集計している各種調査結果によると、国内の飲食料の最終消費額は減少している。また、食料の消費支出も横ばいの状態が続いており、外食や調理食品利用の増加は、食生活が変化していることを示し、産地は食の市場が減少し縮小する中で、生産・流通・消費の構造的変化の先読みすることが重要となる。

今後は、実需のニーズも読めなければ出荷機会(先)を見失う危険性を抱えることになる。状況判断の誤りは、地域農業の衰退(=人口減)を速めることになりかねず、生産と流通を切り離した役割分担論でよいとする考え方は終わりつつあり、産地が生き残るには、実需に応じた生産・集荷・流通対策が一層求められている。

## 第2節 朝来市の変化に対応する取組

### 1 担い手確保と雇用の創造

本市においても、生産者の高齢化と世代交代には一刻の余裕もない状況にあり、特に、高齢化が進む生産者の受皿が逼迫している。一方、新たな担い手確保について、これまで企業の新規参入、新規就農を目指す移住者の確保を通じ一定の成果があがりつつあり、受入側も地域の魅力を磨きあげることに取り組んでいる。

今後も集積、集約化による経営規模の拡大と法人化、生産から流通を一体化させることで多様な雇用創出などを始めとした、広範囲で魅力のある地域づくりに取り組むこととする。

### 2 地域の実情に合わせた取組

本市の現状は、農業収入で家計を支えているという実感が少ない人が多いと思われる。

このような状態が続くと、さらに離農者が発生し耕作放棄地が生まれる可能性があり、生産者向けの調査からも、視点を定めた新たな取組が求められていることは明白である。

現状では、生産量が大きく変化しないため、また、生産×収益確保の好循環を個別農家は実感できていないため、閉塞感を打破することを急がなければならないが、この状態を一気に解決することは拙速になるため、地域の実情に合わせた短期と中長期の計画が必要となる。

平成 29 年度調査の結果について、朝来市の若手農家を集めた意見交換会においても、将来に向けて強い農業をするためには、朝来市の実情にあった農業と、他地域での取組や新しい農業の方法を考えたいという意見も出された。こうした意見も取り込みながら、今後の朝来市の農業の取組についてまとめた。

### (1) 役割と機能

これまで産地は、生産と集荷の拠点であり一定の収穫量を確保することが求められていた。しかし、産地の自立、効率的な経営、生産者の収益形成などが求められるようになると対応する仕組み自体を変えなければならず、つまり、産地も自ら考え取り組むという主体的な行動が求められるようになってきた。

産地にまとまりがない場合、情報が生産者へ伝わらない、地域の一体化が図られない、生産者間のコミュニケーションが維持できないなどの現象が顕在化する。

その結果、安定的な基盤づくりの機会を形成できなくなり、農業振興自体を阻害することになる。

### (2) 参入者との交流

本市では、域外から生産拠点を求めて進出する企業、域内の異業種から参入する企業、NPO 法人などが活動をしている。農業分野への参入法人は、この地域に魅力を感じているため進出や参入の意思決定をしている。個人の新規参入者も、必要な地域情報を得たことから本市を選択している。

このような動きに対して、地域が積極的な対応をすることは望ましいことで、今後も多くの域外企業や個人などに魅力を伝えることは、さらに多くの参入者、移住者(二地域居住者)を増やすことになる。日頃からの交流機会をつくることによって、必ず結果が生まれると考えている。

### (3) 農業先進地としての情報発信

本市で生産されている農畜産品として、コウノトリ育むお米、岩津ねぎ、黒大豆、ピーマン、朝倉山椒、但馬牛などは、その生産技術と取組が広く注目されており、既に流通業者や消費者から高い評価を獲得している。

また、本市には先端農業技術の研究拠点である兵庫県立農林水産技術センター北部農業技術センターが設置されている、当該センターは、県北部地域の特性を生かした高付加価値型農業を確立するために、広範囲な研究開発拠点として多くの研究成果を蓄積している。

さらに、本市及び隣接する自治体も取り組む夜久野高原開発が進行している。当該事業は、集客施設構想なども含めた多目的な複合型農業拠点として整備していくこととする。

### 第3節 農業全体を成長産業として位置付け

国の農業に対する考え方は、農林水産業を成長産業として位置づけており、そのためには、農業・農村全体の所得の倍増、農家の経営規模拡大と高付加価値化、国内農業の生産性を高める、酪農や畜産を含む農業関連産業の加工品などの生産性及び付加価値向上、農業の産業化を通じて担い手の増加、関連産業での雇用拡大、地域経済の持続的成長などを目指すこととしている。

背景には、日本の農業が海外へ進出することに伴い、これまで守られてきた国内の農業市場が開放される。そのため農業を産業として捉え、体質強化を図ることを目指すこととなる。

しかし、全国で画一的な取組をすることでは産業化を図ることはできないため、本市においては、適地適作による本市の特色を活かした挑戦を行うこととする。

※農水産品の輸出が5年連続で過去最高を更新している。生産農家所得は直近で約3兆8千億円となり過去18年で最も高い水準となった。40歳以下の若手新規就農者は、統計開始以来、初めて2万人を超えた。

(平成30年1月における国の見解)

## 第2章 理念と施策の体系

### 第1節 農業・農村振興の基本理念

#### 1 第2次朝来市総合計画との連動

第2次総合計画では、人口政策による地域力の向上に向けて「創造」「絆力」「自律」(元気で、いきいきとした市民の暮らしの場を創造し、市民がともに絆でつながり合って、自律した生活意識を高めていく)を基本理念としている。

将来像としては、地域の人(朝来市民)も、地域外の人(朝来市のファン)が地域発展の主役であり、この人たちが好きになる(暮らす、訪ねる、楽しむ)交流のまちを目指している。

重点プランの中には、若者の定住促進を重点として、地域ブランド化、協働によるふるさとづくり、マンパワーとして本市の地域力の強化に取り組み、また、長期的な取組によって「あなたが好きなまち・朝来市」を目指している。施策の主な内容は、地域資源を再認識して地域ブランド(メイドイン朝来)を構築し、産業の振興、交流の促進、移住定住の促進などを図ることとしている。

産業として農業を含めた商業や工業との一体化について、指針や時代を反映させた構想が必要になっており、生活環境の面では、家族や地域の絆の強化を図り、温もりのある地域づくりを目指している。また、生涯現役を宣言して、定年を迎えた地域住民に対して地域貢献活動などを積極的に呼びかけ地域との絆を重視する。

平成29年度調査からも分かるように、農業においては、農業継承者が少ないのが現状である。

そのため、若手新規就農者を育成する。また、将来に渡って農業経営を可能にする環境を整備する必要がある。



## 2 当面する課題

課題については、平成 29 年度調査の一般生産者向け、ねぎ農家向けのアンケート結果を要約した。

### 〈本市における課題の要約〉

#### ○特徴のある産地づくり

- ・多くの流通業者や消費者から高い評価と期待に応えるために、コウノトリ育むお米、岩津ねぎ、黒大豆、ピーマン、朝倉山椒、但馬牛に続く、次の特産品を増やす取組が遅れている。
- ・岩津ねぎは、関西の冬には欠かすことのできない食材になっているが、この高い評価と流通チャンネルの有効利用が図られていない。

#### ○耕作放棄地の検討

- ・中山間地の抱える収益性の課題について、農地の集積、機械化による農作業の効率化などに取り組み、収益力の向上や生産性の改善を図ることが求められている。

#### ○産地が取り組む事業展開

- ・地域の基幹産業として農業をさらに発展させるためには、圏外との交流や関係性を発展させる必要があり、その結果を地域に情報をフィードバックさせ、活性化に努めなければならない。

#### ○担い手の確保と育成

- ・地域が一体となり多くの新規参入者(法人を含む)を受け入れることが重要となる。

#### ○高付加価値化(6次産業化の検討)

- ・段階的な取組によって、6次産業化を含めた新しい産業の育成と展開によって農業のあり方を転換させなければならない。
- ・事業のあり方を議論するのではなく、収益機会の早期形成が重要である。

#### ○異業種との複合型農業の検討

- ・異業種との交流を深めることで、経営規模の拡大に対する支援、品質の維持管理、収益力のある農業などのあり方を検討し、具体化させる取組が求められている。

#### ○成長戦略

- ・経営規模別の課題を踏まえ、今後の取組について類別の対策を進め、農業基盤の再編成のあるべき姿を検討する。

#### ○有害鳥獣の被害防止

- ・継続的に個体数の管理に努め、また、新規の担い手確保・育成を図るとともに、獣害防止策などの取組が求められている。

### 3 基本理念

前述の課題解決に向けて、以下のとおり基本理念を掲げる。

- 1 農業を通じて地域の発展に貢献するためには、地域で生産する農産物の消費及び利用促進の拡大に取り組むこととする。また、域外への積極的な推進活動が求められており、本市の取組を支持、支援する層の獲得を目指すこととする。
- 2 活力ある農業を創るには、多様な農業の展開を強みに変えることによって、発展の方向を確実なものにすべきで、生産者個々の努力に責任を求めるのではなく、地域の協働や集団化、生産組合、産地全体で活性化に取り組むこととする。
- 3 農業、農村の振興を次世代に引継ぐためには、当面の環境変化に対して生き残ることのできる産地づくりに取り組み、発展の基礎を確立することとする。
- 4 集積、集約化された農地や担い手の確保を行うことで、安定した農産物の生産と供給が可能になり、産地としての持続的な発展を図ることとする。
- 5 市場へ向けた農産物や加工品などの多様な供給が可能になることを目指すこととする。
- 6 地域の発展には、農業の果たすべき役割は不可欠であるという認識を市民と共有することとする。
- 7 自律した農家経営について取り組む必要があり、現状では、多くの経営体では、収益を大幅に向上させるために課題も山積しているため、経営規模に合わせた取組を求めていくこととする。
- 8 兵庫県が農林水産ビジョン 2025 で示している施策と本市が取り組む施策の一体化を図ることとする。

#### 第2節 朝来市の農業振興の目標

##### 1 農業振興に取り組む基本方針

平成 29 年度調査の結果から、本市の農業は、従来型の市場流通によって確立されてきたもので、今後も現状に依存したままになると高齢者依存が継続されるため、新規就農者を数多く呼び込み、収入と雇用の関係を一体化させる。

また、発展の可能性を持続させるため、生産拡大の裏付け（マーケティングとプロモーション）を持つことによって、課題を解決することとする。

以下に掲げる目標数値は、PDCA サイクルにより年度毎に進捗管理を行い施策評価を実施するとともに追加、修正を行うこととする。

第2次総合計画にある「自律」の言葉に示されるように、農業も単独農家の自立から、より組織的な農業を目指すことに視点を置き、これまで農業では使われていなかった「自律」のための農業を基本とする。

「朝来市農業推進戦略プラン」の目標達成に向け最も重視すべき指標

最も重視すべき指標名	現状（基準）	目標	
		中間（2021）	最終（2023）
朝来市全体の農業収入額	11.6 億円	12.0 億円	13.0 億円

「朝来市農業推進戦略プラン」の具体的目標

成果目標指標名	現状（基準）	目標	
		中間（2021）	最終（2023）
小規模及び高齢化生産者の内販売実績の無い生産者数	1,100 戸	1,100 戸	1,100 戸
小規模及び高齢化生産者の内販売実績の無い生産者の出荷額	無	16,500 千円	33,000 千円
耕作放棄地の整理	215ha	91ha	47ha
耕作放棄地の活用	無	25ha	47ha
新規女性農業従事数	無	50 人	100 人
農地集積率	40%	60%	80%
認定農業者数(土地利用型農業者)	15 人	20 人	30 人
集落営農組織の法人化	2 団体	3 団体	5 団体
水稲の耕作面積	1,000ha	1,000ha	1,000ha
朝来市産米の出荷額	10.0 億円	12.5 億円	12.5 億円
コウノトリ育むお米の栽培面積	80ha	120ha	150ha
岩津ねぎ生産面積	30ha	40ha	50ha
岩津ねぎの生産量/10a	1.0 t	1.5 t	1.5 t
岩津ねぎの生産額/10a	400 千円	600 千円	600 千円
岩津ねぎの出荷額	1.2 億円	2.0 億円	3.0 億円
岩津ねぎ以外の白ねぎの生産面積 (通年栽培への移行)	5ha	8ha	15ha
岩津ねぎ以外の白ねぎの出荷額 (通年栽培への移行)	50,000 千円	80,000 千円	1.5 億円
黒大豆の生産面積	43ha	55ha	70ha
黒大豆の出荷額	62,000 千円	80,000 千円	1.0 億円
ピーマンの生産面積	0.7ha	1.5ha	3.0ha
ピーマンの出荷額	7,000 千円	15,000 千円	30,000 千円
朝倉山椒の生産面積	1.5ha	2.0ha	3.0ha
朝倉山椒の生産額	4,000 千円	5,300 千円	8,000 千円
ブランド化を目指す新アイテム数	無	3 アイテム	6 アイテム

人・農地プラン作成件数	13 地区	50 地区	105 地区
土壌診断箇所数	無	30 箇所	50 箇所
大規模ビニールハウス設置数	40 棟	50 棟	60 棟
新規就農者の移住・定住者数	4 人	37 人	50 人
農業経営セミナーの開催	無	2 回	3 回
農地中間管理機構関連農地整備事業の活用	1 地区	1 地区	3 地区
学校給食への地元食材供給率	36%	40%	50%
有機 J A S 取得農業者数	1 人	3 人	10 人
G A P 取得農業者数	1 人	1 人	5 人
H A C C P 取得農業者数	無	1 人	2 人
獣害被害面積	4.0ha	3.0ha	2.0ha
獣害被害額	4,500 千円	3,300 千円	2,200 千円
新規狩猟者の育成（罾猟従事者）	3 人	10 人	15 人
狩猟者講習会の開催	1 回	2 回	2 回

〈目標実現に向けた優先手順〉

〈短期的な取組〉

- (1) 自律を前提とした農業の展開(朝来方式の確立)
- (2) 全量出荷への意識転換
- (3) 農業を基幹産業として位置づけ安定経営の確立（6次産業化の検討開始）

〈中長期的な取組〉

- (1) 複数アイテムによる通年供給への挑戦
- (2) 品質管理に対する基準化（GAP、有機 JAS）
- (3) 他産地の追随を許さない魅力に溢れた農業・農村づくり

## 2 自律の前提条件

平成 29 年度調査では、市場や流通業者から本市の農業について天候や出荷形態など複数の課題が出されたものの、多くの期待の声やマーケットニーズがあった。

以下は、それらの声をもとに今後の本市農業のあり方を前提条件に整理した。

### ①周年産地イメージの転換

過酷な出荷競争下では、新品種による市場参入、特化したアイテムによる市場規模の拡大、実需先の奪い合いなどが続いており、これらは、流通拡大競争に生き残るためであり、新たな需要創造を狙ったものである。

反対に、既存のアイテムに頼り過ぎ衰退、後発産地に模倣をされた、生産量が維持できないなどの理由から、市場取扱量を減少させる産地も数多くみられる。

平成 29 年度調査結果から、本市は、優れた農産物の生産実績はありながら、県内の周年産地の評価、特定農産物の県内産地などの評価が市場で固定している。

そのため、流通の各段階では県内供給のイメージが強いことが課題になっており、一度浸透したイメージを簡単には払拭できない状況にある。

これまでの評価を変えるには、生産量の拡大、供給計画の再検討、供給エリアの拡大の要望に応える必要がある。

## ②流通業者の期待に応える

当面の目標は、ねぎの安定的な供給量の確保、新しいアイテムの生産と供給が、信頼の形成に重要なものとなる。また、県内及び近畿圏(主に大阪市場)への「新アイテムの投入と供給体制の確立」は保留された状態になっている。

流通業者からは、生産者側からの提案と継続的な出荷量の確保に対する期待がある。

## ③全量出荷への意識転換

### (1)廃棄ゼロ意識の定着

系統や流通業者は、形状を基準に規格と規格外による選別を行ってきた。流通業者には、伝統的にプロの目利による品質保証がある。

しかし、流通業者の一方の雄である小売業者(都市百貨店・大手量販店含む)は、規格外を正直に表示したうえで販売をしている。また、裸売りが環境対策になると主張する流通小売業(SM)も出現している。

これらの動きが広く定着すれば、系統と荷受業者間の協定によって維持されてきたルールは曖昧なものになり、今後は規格外という理由だけで廃棄することを改め、その結果、可能な限りすべての生産物に売価設定を行い、出荷(加工品への転用も含む)を目指す。

### (2)安定化の方策

#### ①産地規模の拡大を図る

##### 1 信頼感の獲得

露地を主とする農業は、天候によって収穫や出荷が左右される。計画出荷、安定的な出荷量の確保、商品の鮮度維持技術など、仕組みが確立されていなければ、流通業者を始めとする市場から信頼性を失い、一端、トラブルが発生すると信頼を回復させるには長い年月を要することとなる。

##### 2 事業センスの発揮

確実な成果を獲得するには、継続的な流通対策の実施、流通業者側の理解と支援の獲得などが必要になる。次のステップは加工ノウハウの蓄積、支援協力者のネットワーク化などになる。このような取組を積み重ねることによって販路拡大を軌道に乗せることができる。

### 3 生産者からの情報提供

付加価値流通による「儲ける農業」に挑戦するには、飲食店向けの調理レシピの提案、関連食材、出汁などの提案、レシピ開発などが重要になる。さらに、推進手段として食育への取組などが重要となる。

### 3 6次産業化の成立要件

地域が取り組む6次産業化は、生産者の収益向上には不可避になる取組で、本市としても一定の準備期間が終了後、速やかに検討をスタートさせる。

ただし、成立の見通しのない事業領域への参入、類似型を模索する特色のない事業展開、概念だけの取組などは避け、地域にメリットを還元できる仕組みを実現させる。

また、右肩上がりの業績が確保できない場合、安定基盤が確立せず事業は成立しないため、営業実績の継続的確保は最重要課題となる。そのため、容易に参入が可能なモデル型事業は、後発参入者との価格競争に陥りやすい欠点がある。

生鮮食品を取扱う場合、製造加工機能を持った卸会社(機能)構想が選択肢の一つになる。

準備段階から、市場開拓力、商品開発力/情報力、加工能力などの習得に取り組むことにより、当面の事業安定化(投資回収/ランニングコストの捻出)を目指すこととする。

#### ①成立要件の検討

##### 1 供給先の拡大

農業は、天候によって収穫が左右されることがあり、出荷にも影響が出ることとなり、安定的な出荷量の確保は市場流通の大原則であり、トラブル発生時の対応が確立されていない産地は、厳しい評価を得ることになる。重大事項は、予期せぬ時期に突然発生するため、発生時と事後の対処によっては市場からの信頼は簡単に回復しない。6次産業化は、加工製品の開発や市場外流通の研究をすることだけが重要ではなく、新たな市場を見つけ出すという行動が重要である。

##### 2 マーケティング力の発揮

産地にも流通対策が重要で、産地が評価を得るには、積極的な販路開拓姿勢、流通業者側への各種提案などが必要になる。さらに、立地の強みを活かした出荷戦略、加工ノウハウの蓄積、支援協力者のネットワーク化なども求められ、生産者自ら分担可能なことから協力することが重要となる。

##### 3 運用面の特色

卸機能+加工機能(委託を含む)に対して、産地が取り組むか否かによって産地の性格が変わる。事前に、生産と販売の両輪を併せるバランス調整も必要になり、さらに、促進させるいくつかの手段を組み合わせることにより、実需者ニーズに繋げることができる。

#### 4 その他要件

素材の供給だけではなく、調理加工レシピの提案、関連食材、出汁などの副次的要素も提案することが必要である。

業務用途の実需拡大には、飲食店向けのレシピ開発(ソフト力)も重要になる。また、生産者からも積極的な提案が求められている。

#### 4 複数アイテムによる通年供給体制の確立

平成 29 年度調査から、外部からみた本市に対する課題と期待は明確になっている。例えば、流通業者が認識している点は、周年産地としての固定評価/季節商材の補完産地、加工能力を持たない産地/素材産地などで、さらに期待として、新しい作付アイテムの生産供給/新産地としての生産余力、これまで出荷してきた馴染みのアイテムの復活を挙げている。

また、小売店頭での消費者側の要求としては、継続的な品揃えが絶対条件であり、産地からの具体的な提案を期待している。

##### 1 周年産地イメージからの脱却

###### (1)生産アイテムを複合化させる取組

市場関係者は、岩津ねぎだけに特化した産地の認識が固定化している。そのため、周年限定、ねぎ以外の集荷アイテムが思い当たらない、新たな取組には興味を示さないなど産地イメージの改善対策が必要である。

このような状態では、生産者が工夫と努力を重ね新たな挑戦を重ねても、販路や需先が見つからないためここに大きな課題がある。

まず、大規模生産者や営農グループが受皿となり、新しいアイテムに挑戦することが必要で、簡単には産地イメージは変化しないため、第2第3のアイテムを組み合わせ、朝来産の出荷期間の拡大から取り組むことが重要となる。

全国的な需給関係から、流通業者側の求める夏季の出荷時期に可能となるアイテム、立地を活かしたアイテム開発、調理レシピを想定したアイテムなどのニーズに対応し、早期の生産出荷は困難であるが、挑戦し続けることによって新産地の地位構築に取り組むこととする。

###### (2)ブランド化を目指すアイテム設定

当面、3年程度で2～3アイテムを朝来ブランドとして軌道に乗せ、定番アイテム化に取り組み、出荷の期間延長に取り組むこととする。中長期的には5～6アイテムまで拡大して「朝来ブランド」を確立させる。どのアイテムを生産するかは、流通業者と生産者間の協議により計画生産に取り組むこととする。継続的な取組によって、産地からの希望が徐々に反映されることを期待し、市場側・消費者側との関係強化を目指すこととする。

### (3) 連携強化による産地づくり

流通業者との連携、消費者団体との連携、学術研究先(企業を含む)との連携など、多角的な取組に挑戦することが必要であり、加工品などは、限定先からの受託生産、限定した流通を目的とした生産に対応し6次産業化の契機とする。

#### 関係先との取組想定

	タイプ	取組内容
短期の期待	流通業者との作付け契約	流通業者の商品政策に対応した委託生産
		当初は、夏季に出荷可能なアイテムに取り組み、周年から脱却を目指す
	消費者ニーズによる契約	消費者団体との連携による生産出荷の実現
		生産規模の拡大
業務用途による契約	業務用の用途アイテムに対応した生産出荷	
	実需者との直接取引(複合アイテムの拡大)	
長期の期待	新品種の研究栽培	県の技術センター、農業参入企業との共同研究(種苗企業/プラント生産業者などとの協力)
	立地を活かした栽培	中山間地としての立地条件、気象条件などを活かした栽培アイテムの研究
		大消費地に近接した強みを活用
	栽培技術を必要とする特定アイテム	食品加工製品の生産
		香料、薬品の原料生産の検討
健康食品などの農産物の試験栽培		

## 5 品質管理に対する要求

### (1) 品質管理

近畿圏の需要に応えることを前提とした場合、このエリアで求められる出荷基準が産地の生産品質の基準となり格付けされ、流通業者の期待する各種の要求水準には、有機農法、減農薬農法から始まりダンボール廃止と通い箱の使用(オリンピック選手村の納入時に適用)などが含まれる。さらに、東京を中心とする大消費地では2020年前にGAP認証(農業生産工程管理)が一般化し、今後の市場流通では、GAPやHACCP(食品の製造工程における品質管理システム)認証、エコ認証の取得が求められるため、これらに挑戦することとする。

また、品質管理を徹底した出荷基準の運用は、個別生産者ごとの事情に合わせた準備ではなく、一定の準備期間を経て段階的な認証取得に挑戦することとする。



## (2) 鮮度維持流通

流通業者間では、生鮮品のコールドチェーンによる鮮度維持流通は一般化しており、本市から出荷する農産物については、予冷管理、輸送時の温度・湿度管理、店舗陳列時の温度管理などを徹底し、流通業者側が求める劣化防止対策による収穫から販売提供期間の延長などに取り組むこととする。

## 6 他産地の追随を許さない魅力に溢れた農業・農村づくり

以下の表は本市の農産物の作付・栽培実態から一定規模を抜粋したものである。

多少の変動はあるものの、現状には大きな変動はなく、今後、各アイテムの増加を目指すと同時に新たな農産物の生産流通に取り組むことが求められている。

販売を目的とした農産物の作付・栽培統計(3ha以上抜粋)

	面積 (ha)	全国順位	県内順位	経営体数	全国順位	県内順位
水稲	633	560	16	1,006	292	16
その他雑穀	3	359	11	14	181	5
大豆	56	377	11	182	83	6
小豆	3	183	10	38	130	8
茶	3	242	4	4	284	5
ねぎ	24	99	2	189	107	2

(出典 2015年農林業センサスから抜粋)

## 第3章 出口戦略

### 第1節 プラン実施に向けた出口戦略の確立

#### 1 推進体制の確立

流通環境の急激な変化に対応すべく、地域主導で施策を実現するために、朝来市及び関係団体、協力者は一体となることが求められる。

以下4点の実現が重要なポイントとなる。

朝来市農業推進戦略プランの実現に向け検討すべき機能

- (1)産地として品質保証にかかる生産・品質管理を広範囲に対応する。
- (2)情報収集、多チャンネルの構築、実需の獲得活動などのマーケティング業務
- (3)域外の募集を含めた広範囲な取組(研修を含む)による移住・雇用促進業務
- (4)生産、流通対策、技術の伝承などに取り組む支援の相談業務

市場流通に一定の出荷量を委ね収益構造を創る場合、安定出荷、一定量の集荷確保が必要となる。

また、取扱量を維持する場合、荷受業者、仲卸業者との協力関係が重要となり、大口取引先や高級店をターゲットとする荷受業者、多チャンネルの開拓を推進する仲卸業者との定期交渉を行う。そのため、専門的な営業担当者の設置(マーケティング業務)をするこ

とで、今、求められている自ら開拓する能力と実践による販路確保を目指すこととする。

なお、推進体制として、農業者、農業関係団体と行政関係者が一体となり新たな組織を立ち上げ推進することとする。

## 2 流通対策による販路の明確化

安易に市場流通を否定することは、小規模農家の負担が大きくなる。

今後、市場・市場外流通の比率について、出荷高や販売高の予測、産地化の進捗状態、産地と流通業者の卸機能の持ち合いなどによって客観的に判断を行う。

既に生産すれば売れる時代は終わりつつあり、ターゲットを明確にした売り方と供給体制を確立する。

具体的には、近畿圏を主要供給先に行っている産地は、中国、四国、山陰を含め広域化している。その中であって、本市は大消費地への輸送距離を考慮すると優位性が高い立地であり、実需先のニーズにあった素早い取組として3つのタイプが考えられる。

以下の具体的な取組を推進することとする。

### タイプ1：市場流通の維持（増産/規格外品出荷）

朝来方式の儲ける農業の第1ステップとして、従来アイテムについては、増産を目指した場合の供給計画の再設計を行い、増産分を流通業者へ振り分ける。併せて規格外品の流通を確立し、取引流通業者数の拡大を図る。これに加え、流通業者と定期的に協議し、新アイテムの生産出荷に取り組むこととする。

### タイプ2：市場・市場外流通の組み合わせ（法人化による多様な販路拡大支援）と契約栽培（出荷先の確保、アイテムの拡大）

第2ステップとして、一定の増産と集荷があることが前提となる。産地活性化のため生産者への支援として、供給先（実需者の情報提供）の拡大と生産者のグループ化、大消費地での拠点形成（物流対策）、新アイテムによる産地のPR、また、契約栽培などにも積極的に取り組み新たな生産システムの実現を図ることとする。

### タイプ3：複数アイテムの生産・農産物の加工流通（自律型事業展開）

最終ステップとして、6次産業化に本格参入を目指す。

また、地域商社的な活動など、複数アイテムによる生産出荷規模の拡大、加工体制の形成（製造能力の育成）による、新たな農産物で産地づくりを図ることとする。

## 第2節 具体的な対応

### 1 外食産業への対応

外食産業は、流通業者以上に拘りの食材確保に取り組んでいる。本市としては、外食産業との取引がなかったことから、今後、多角的な情報発信に基づき関係強化を目指すこととする。

## 2 個人向け宅配業者への対応

今後さらに高齢化が進むことが予測される中、個食が増加し産地の取組も変化すると思われる。この段階では、主力としての加工品(調理済レシピ)が増加すると予想され、大手量販店は店売りの比率を徐々に変化させている。結果、要求が急変することはないとしても、産地の取組を長期的に変化させることを想定しながら対応を進めることとする。

## 3 加工商材の集荷(多用途出荷の確立)

大半の流通業者は、一次加工商材(主にカット野菜)の豊富な品揃えにより出荷量を増加させており、近畿圏では加工能力を事業の柱とする仲卸業態の拡大が続いている。

産地として独自の販路が確保できていない段階では、卸業者(加工能力を持つ業者)と一定の関係を維持することとする。

## 4 周年産地から脱却

岩津ねぎ及び米を除く主要農産物の集荷対策については、市場・市場外流通の選択以前に集荷量を見直さない限り、市場からの評価は得られない。増産の裏側には、集荷時の体制及び規格外品の取扱いを継続するか否かの意思決定が含まれ、農協との協議が必要となる。

## 5 集荷体制の確立

産地が生き残るには、実需に応じた生産・集荷・流通対策が一層求められている。

これまで産地は、生産と集荷の拠点であり一定の集荷量を確保することが求められていた。

しかし、産地の自律、効率的な経営、生産者の収益形成などが求められるようになると、対応する仕組み自体を変えなければならない。産地も自ら考え、取り組むという主体的な行動が求められるようになる。

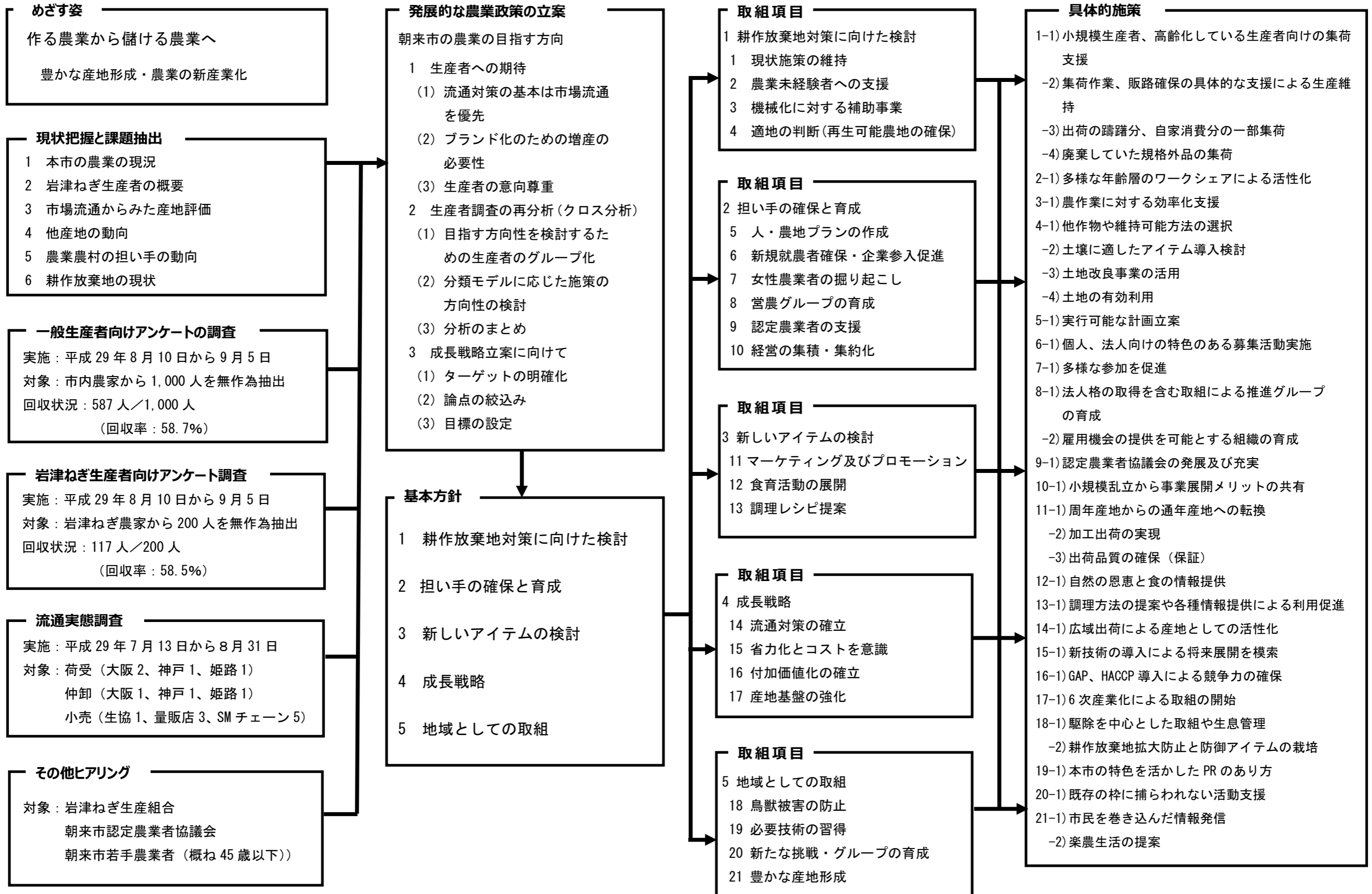
そのため、規格外品として廃棄してきたものを流通可能な商材として出荷を再検討する。

また、産地が加工商材の生産・集荷段階でロスと判断したものについては、付加価値品として活用する。

加工商材の集荷については、様々な業務が発生するため雇用を生むことになり、多用途出荷を開始することで見過ごしてきた供給先を発見することができる。

さらに、業務拡大に伴い、加工事業に流通業者の出資を呼び込むことが可能になる。

### 3 朝来市農業推進戦略プラン 全体フロー



## 4 朝来市の農業を取り巻く環境変化に対する発展的な農業政策

### 1 耕作放棄地対策に向けた検討

取組項目	1-1)小規模生産者、高齢化している生産者向けの集荷支援
現状と課題	<p>一般農家向け調査結果から、1ha未満の耕作面積で収入200万円未満の収入申告をしている農家が多数占めている。50万円未満を申告している層が調査対象者の大半となっている。これらの農家は、生産出荷は少量であっても集約すると一定の量の確保が可能になる。増産のヒントは、個々の収穫量を一定の集荷ロットに変えられるかにかかっている。</p> <p>生産者の年齢的な条件などから、個々の生産量の増加は望めないが、集荷の仕組みを提案することで、重要な役割を担うことに対して協力することが可能になる。</p>
取組施策	<p>(増産の役割に対する確実な協力先)</p> <p>収穫高が一定化しない生産者。出荷手段に課題を抱えている高齢者に対して、集荷手段を提供することで増産効果が期待できる。さらに、農業生産を継続することで生き甲斐の一助となる。仕組みを運営する側は、物流手段を提供することによって、全集荷量の推測が可能になる。</p> <p>生産者には、販売実績を公開することで生産意欲を支えていきたい。</p>

取組項目	1-2)集荷作業、販路確保の具体的な支援による生産維持
現状と課題	前項同様
取組施策	<p>(小ロット生産者向け一部作業分担と販路提案)</p> <p>小ロット生産者が道の駅だけに出荷を続ける場合、出荷が集中する時期には商材が集中し過剰な状態になっている。そのため、新たな販路の提案をすることで、継続的出荷実績の実感と収益メリットを可能にする。小ロット生産者にも、きめ細かな流通対策を行う。</p>

取組項目	1-3)出荷の躊躇分、自家消費分の一部集荷
現状と課題	前項同様
取組施策	<p>(未出荷に近い生産者から一部出荷の理解を得る)</p> <p>一部であっても、出荷への協力と理解を得る。生産実績がある生産者には、庭先集荷や持込出荷の緩い仕組みを検討する。集荷実績を重ねることで定期集荷先へランクアップさせる。他のアイテム生産についても出荷協力を依頼する。</p>

取組項目	1-4) 廃棄していた規格外品の集荷
現状と課題	卸売市場は規格外品を排除したい。しかし、規格外品の出荷量が約20%~30%流通(神戸市場)していることが推測できる。規格外品出荷者は、個人名まで把握されている。しかし、小売業の店頭では規格外品が陳列され、一部は加工品に姿を変えて販売されている。 規格外品として廃棄されているものは、総生産量に対してどの程度を占めるかは不明だが出荷前に処分していると思われる。
取組施策	(収益ロスを見直す) 規格外品の販路を明確にさせたいうで出荷機会を増加させる。これらを価値に置換え流通させることが重要である。廃棄されていたものに対して、加工付加価値型商材としての流通を狙う。農作物も可能な限り出荷する認識を持つ。安易な規格外品の処分を行わない。基本は、市場の求める規格品の増産の方針も変えない。 岩津ねぎのアイテムは、規格品、規格外品、加工品に分け複数の流通形態を確立する。

成果目標指標名	現状 (基準)	中間 (2021)	最終 (2023)
小規模及び高齢化生産者の内販売実績の無い生産者数	1,100 戸	1,100 戸	1,100 戸
小規模及び高齢化生産者の内販売実績の無い生産者の出荷額	無	16,500 千円	33,000 千円

取組項目	2-1) 多様な年齢層のワークシェアによる活性化
現状と課題	総合計画では、人材活用が重要と位置づけられている。農業に対するマイナスイメージを早期に払拭してもらおう。戦力化を期待することは簡単だが真の協力者として迎えなければならない。
取組施策	(身近に存在する協力者の獲得) 農業に関心があってもイメージが先行しているため、結果的に安易な参入や短期のリタイアになる事例も多い。そのために継続的な支援を担当する伴走者を配置する。圃場で作業に取り組む場合、基礎的な知識から根気強く説明する必要がある。セミナー開催、ミニ体験会、収穫体験などの機会を通じて、営農情報の提供を実施する。 農家の女性や定年を迎えた農業未経験者、子育て世代の女性など、多様な年齢層に対して農業の魅力を伝え参入支援を行う。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
農業経営セミナーの開催	無	2回	3回

取組項目	3-1) 農作業に対する効率化支援
現状と課題	農作業の機械化要望は強い。効率化による増産や、作業工程の減少を実現させることができる。余力は他の作業へ振分けることが可能になる。高齢化した生産者の作業環境の改善の期待に応える必要がある。
取組施策	(効率化の具体策) 農作業の効率化を目的に機械導入の支援を行い、作業の負担を軽減する。集落や共同利用による集団化のきっかけづくりを行う。また、ビニールハウスなどの施設型農業の普及を積極的に進め、安定出荷や他のアイテムの生産拡大を図る。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
大規模ビニールハウス設置数	40棟	50棟	60棟

取組項目	4-1) 他作物や維持可能方法の選択
現状と課題	増加する耕作放棄地をいかにして食い止めるのか。
取組施策	転作による生育期間の短いものや、夏から秋農作物への転作奨励することで発想の転換を行う。既存の作物を維持する場合、維持を困難にしている課題に対する情報共有の機会を設ける。また、全ての維持は難しいと思われるが、新たな目標設定による管理や支援体制を提案し、欠落している機能を見つけ補完可能な点について提案を行うこととする。

取組項目	4-2) 土壌に適したアイテム導入検討
現状と課題	土壌によって農作物が大きく変化する。本市には、県北農業技術センターが設置されており、情報共有することで、地域性を活かした作付け計画が反映される仕組の検討が必要である。
取組施策	国内のジャガイモ(馬鈴薯)の需給は逼迫している。安定的ニーズの高い、カボチャ、タマネギなどの生産拡大も検討する。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
土壌診断箇所数	無	30箇所	50箇所

取組項目	4-3) 土地改良事業の活用
現状と課題	耕作放棄地は増加傾向にある。廃業、生産量の減少、鳥獣被害拡大や景観悪化が懸念され、生産意欲低下など農業生産に取り組む足かせになっている。
取組施策	効率のよい圃場管理が可能になる。広域の視点から、事業を導入することで、生産者のメリットも高まる。結果として、優良農地の確保が可能となる。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
農地中間管理機構関連農地整備事業の活用	1 地区	1 地区	3 地区

取組項目	4-4) 土地の有効利用
現状と課題	露地栽培が主体の産地であるため、天候に左右され出荷調整が難しい。出荷期間の短縮は生産者が出荷を急がなくてはならず産地の首を絞めることになる。流通業者は自然災害を受け易い産地、出荷期間が短い産地として認識して判断している。
取組施策	出荷期間の延長は産地の生命線になる。出荷期間の延長について、オール朝来で取り組まなければ他産地の進出を許したままの状態が続く。流通対策に本腰を入れて再度取り組むことが重要である。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
農地集積率	40%	60%	80%

## 2 担い手の確保と育成

取組項目	5-1) 実行可能な計画立案
現状と課題	生産者の高齢化は深刻な状況にある。このまま放置することは、集落の崩壊や本市全体の人口動態にも大きな影響を及ぼすことになる。 集落の耕作放棄地の拡大が始まると、離農や転出は簡単に食止めることができない。
取組施策	集落単位での人・農地プランの作成は、自発的な実行プランになる。農業委員及び農地利用最適化推進委員の支援によって、地域の将来について話し合いを重ねる。この中から、中心となる経営体や農家などの連



	携による集落営農などを模索する。集落内でも、遊休農地の見回りや確認を常々行うことで相互に関心をもつ。
--	--

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
人・農地プラン作成件数	13 地区	50 地区	105 地区

取組項目	6-1)個人、法人向けの特色のある募集活動実施
現状と課題	少子高齢化に伴い人手不足は深刻である。特に、一次産業には人が集まらない状況が続いている。移住、定住については、官民双方で生産年齢人口層の奪い合いになっている。特色のある募集獲得計画でなければ成果が期待できない。
取組施策	<p>個人向けについては、アンケート調査の回答に多い家族間の話し合い、大学等の教育機関と連携した短期移住制度の活用、地域での交流体験の機会を通じた各種の働きかけ、ハローワークなどを通じた雇用機会の提供、援農などによる体験機会の提供などを組み合わせる。</p> <p>法人向けには、業種別の汎用事例の確立に取り組む。将来的には、6次産業化を確立する過程で派生する農業関連産業での雇用(法人と連動した募集)も活かしたい。一般的な事例では、市外で活躍する法人経営の幹部は、出身地で投資や関係性を維持することが多い。また、夜久野高原開発がもたらす地域への注目度を活用することも必要である。</p> <p>ただし、いずれの取組にも雇用機会の提供が基本となっており、生産者も、雇用契約を賄える法人化に取り組むことが必須である。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
新規就農者の移住・定住者数	4 人	37 人	50 人

取組項目	7-1)多様な参加を促進
現状と課題	<p>女性の農業分野への進出は進んでいるが、補助的な担い手としての参画だけに終わっていることも見受けられる。</p> <p>さらに、多くの女性の農業への参入が期待されている。</p>
取組施策	<p>女性に期待するものは、独特の視点から取り組む農産物の広がりや食育に対する日頃の理解を提案に変えることができる点である。市内で生産された農産物から、新しいレシピの提案も期待したい。色彩による地域の演出、香りを商品化したアイテム生産、新しい調理アイテムの取組、花卉の生産についての取組など多様な展開を支援する。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
新規女性農業従事数	無	50人	100人

取組項目	8-1) 法人格の取得を含む取組による推進グループの育成
現状と課題	本市では、生産者の組織経営(規模拡大)に対する取り組みが遅れている。法人格取得のメリットは理解しているが具体的な取り組みになっていない。
取組施策	<p>法人化によって経営基盤を強化し計画的な生産、流通対策に取り組む方向付けと支援を急ぐ必要がある。市場が求めているものは、農協だけに依存するのではなく、自ら一定の経営規模を確立し独自の展開を求めている。個人が目先の出荷量を競うのではなく、法人として責任ある活動から多様な農業に取り組むグループを複数育成する。</p> <p>複数のグループが多様な活動をする段階を迎えたところで、産地振興組織（法人格の取得）を立ち上げ横断的な活動を活発化させる。ただし、グループ間での相互の関係性の維持は重要になる。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
集落営農組織の法人化	2団体	3団体	5団体

取組項目	8-2) 雇用機会の提供を可能とする組織の育成
現状と課題	本市の農業者は、経営規模の拡大や法人化の取り組みが遅れている。この点は、アンケート調査で明確になっており、移住、定住者が求めるものは、法人と等しい雇用条件を有しているかの有無である。保証ができなければ担い手の募集は難しくなる。
取組施策	個人経営から組織経営への転換を意識面だけで理解するのではなく雇用実務を習得する。その際には、一定の経営規模の確保と継続的な発展が必要になる。そのためグループ化など具体的な支援を急ぐ必要がある。他地域と競合になった場合、規模や事業の魅力、経営者の姿勢などで劣らないことが重要となる。

取組項目	9-1) 認定農業者協議会を発展及び充実
現状と課題	今後の農業のあり方や、厳しい経営環境下でも活発に活動を追求する。認定農業者協議会のさらなる発展が必要である。
取組施策	活動内容や成果を積極的にPRすることで、地域からの信頼を獲得す

	<p>る。今後、求められるマーケティング実務の習得を図る。</p> <p>既存の価値観にとらわれず、多様な農業を推進する担い手としての役割を期待する。認定農業者の取組が地域活性化の指標になっているため、会員間での情報共有化と若手農業者との相互啓発を実施する。</p>
--	---

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
認定農業者数（土地利用型農業者）	15人	20人	30人

取組項目	10-1)小規模乱立から事業展開メリットの共有
現状と課題	<p>本市の農業は、小規模農家が主体になっている。収益面から見る限り、今後も同様な構造で推移すれば高齢化によって離農者が増加する。具体的な支援策を実施しなければ活路が見当たらない。</p>
取組施策	<p>当面、作業の共同化、農作業の受委託、集荷支援などに絞り込み、次の段階で営農グループ(集落営農)の中でニーズを見つけるよう促す。結果的に何らかの形で集団化に参加する。</p> <p>一旦、農作業を止めてしまうと再開には苦勞(意欲の減退)が伴うため、地域ごとの監視体制が必要になる。また、年齢別管理と出荷実績一覧によるキメ細かな対応が必要になる。</p> <p>集積、集約化は、属人的な管理から仕組みによる管理への移行がポイントになる。年齢や体力に応じた働き方の設計(登録)を行い、総労働時間から生産額の算出や新たな担い手(法人も含む)導入を検討する。また、長年農業に従事した先輩方の体験も有効に活用する。</p>

### 3 新アイテムの検討

取組項目	11-1)周年産地から通年産地への転換
現状と課題	<p>主要流通業者は、全て周年産地としての評価が固定化されている。推進活動も県内供給へ集中しているため、市場ニーズと乖離している。</p>
取組施策	<p>大消費地の実需を抱える流通業者の意向に沿った生産供給体制に段階的に発展させる。産地側で対応する受皿作りを行いながら、流通業者との継続協議を行う。特に、夏季の青果物の端境期への参入も検討する。</p> <p>市場流通に限定した取組ではなく、新規取引の協議可能な流通業者と定例協議を行い、生産者へ情報をフィードバックさせ早期に生産の取組手順を進行させる。</p> <p>すでに、周辺産地では周年産地から脱却を果たしていることから、先行事例を入手する必要がある。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
岩津ねぎ以外の白ねぎの生産面積 （通年栽培への移行）	5ha	8ha	15ha
岩津ねぎ以外の白ねぎの出荷額 （通年栽培への移行）	50,000 千円	80,000 千円	1.5 億円

取組項目	11-2)加工出荷の実現
現状と課題	加工精度を高め付加価値をつけた出荷に取り組まない限り、単なる単品素材の供給産地に終わる恐れもある。当初、加工精度は低い(一次加工)と思われるが、実現可能なものから検討を行う。
取組施策	市内での加工出荷を図ることは、雇用の派生にも繋がり地域のメリットになる。同じ素材の場合でも、加工品は粗生産アイテムとは異なるものと理解し、将来的には、土産品や調理済アイテムの開発も検討する。 一方、加工工程が域外に奪われることは付加価値の流失につながる。加工品は、出荷先が多様化しているため、出荷先によっては高付加価値の確保が有効になる。

取組項目	11-3)出荷品質の確保(保証)
現状と課題	市場流通による推進を図る場合、今後、市場流通業者側から出荷前の品質管理に対する要求が高まることは必須であり、近畿圏では、今後、首都圏の基準が求められるようになる。
取組施策	現在、流通業者が求めているものは、規格品の出荷要望であるが、今後は有機 JAS 農法、GAP 認証(当面は J-GAP)、残留農薬などハードルが高くなることが予想される。これらの要求は、生産者が個別に取り組むものではなく、産地の責任として取り組むものであり、政策推進者側に負担が求められ、産地なども応分の負担となるが、拙速にならないためには中期の展望から取り組むことが望ましい。また、各種の基準書を充実させることが必要になる。

取組項目	12-1)自然の恩恵と食の情報提供
現状と課題	本市が訴求すべき自然農法、新鮮な食材の情報を商品化する段階に遅れがみられる。多様なアイテムによる産地イメージの向上にも取り組むべきである。
取組施策	地域の恵みとして短期間ではあるが複数の野菜をセットにした農産物を通販にのせる。

	本市の農産物の特色は、自然農法や抜群の鮮度にある。これらを組み合わせ消費者にわかり易い方法で、年間3~4回程度提供する仕組みを構築する。
--	--

取組項目	13-1) 調理方法の提案や各種情報提供による利用促進
現状と課題	一般的な食生活の調査結果から、家庭での調理時間の短縮指向、加工食品の豊富な品揃え、店頭での調理済素材の提供などを利用している。 共働き世帯や高齢化世帯の増加によって、食の慣習は大きく変化をしている。産地は、このような食に対する意識変化を敏感に受け止める必要がある。
取組施策	素材を購入して献立を考えていたものが、今や流通業者が販売時に献立や調理方法をアドバイスしている。時短レシピの提案として、調理済み総菜などを提供している。産地側も素材を流通させるだけでは、消費者ニーズを読み違えることになる。 このような取組には、産地も農業関係者以外の観光業者、栄養士、看護師、カリスマ主婦、流通業者、総菜製造業者を集め、会議ではなく具体的なレシピを作成し情報発信をする。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
学校給食への地元食材供給率	36%	40%	50%

#### 4 成長戦略の立案

取組項目	14-1) 広域出荷による産地としての活性化
現状と課題	流通業者から見た本市の現状は、近畿圏へ出荷しているといっても、実質は特定農産物の県内産地であり県内供給イメージが強い。さらに、主要流通品目を拡大させてこなかった点にも課題がある。今後、但馬牛や市場の求める農産物の提供も期待できるが、市場側が期待する一般的な商品供給を満たす水準(アイテム数・出荷量)に上げる必要がある。 産地には、流通実態や流通業者の本音が伝わっていない点が大きな課題になっている。
取組施策	県が推進する市場流通政策の客観的な評価と今後の対応を注視し、消費の中心である大阪市場への本格参入が必要である。 加工品については、市場内の仲卸業者や場外の卸業者との協議が必要であり、生協、流通小売業者との関係強化を急がなければならない。

	<p>物流面で優位性を活かした多チャンネルの開拓が必要であり、物流対策として、複数の運送手段を開拓する。都市部に小分け機能を配置し、本市出身者(学生含む)の協力支援ネットワーク化を検討する。増産体制の確立と出荷量の拡大(岩津ねぎ 10%~20%を想定)を目指す。</p> <p>ねぎ産地として、夏ねぎの栽培に参入し、他の農産物 5~6 アイテムを通年で生産流通しブランド化に取り組む。農産物の全量出荷を目指す。(鮮度維持流通・加工商材品への振分け)</p> <p>地域としては、実務的な推進組織の立ち上げを行い、積極的な流通対策に取り組む。農協との協力体制について協議を重ねる。</p>
--	---

取組項目	15-1) 新技術の導入による将来展開を模索
現状と課題	生産者の高齢化に対する支援は、具体的に検討が進んでいない。夜久野高原では、先進の農業を推進する一方、産地の取組が旧態依然では課題を残すことになる。生産量の拡大を念頭に省力化・新技術の検討は不可欠となる。
取組施策	機械化などによって、個々の抱える作業負担の軽減化の取組が必要になる。結果、耕作地の拡大が可能となり、また、AI 技術の導入やドローンによる薬剤散布の仕組みを導入する。生産工程で集約できる農作業、集出荷に対する負担の軽減(=集約化)についてコスト面から取り組むことで、作業の加重負担によってあきらめていた、根菜類に対して生産出荷量の増加などを実現させる。

取組項目	16-1) GAP、HACCP 導入による競争力の確保
現状と課題	<p>農産物に一番求められているものは、食の安全、安心とされている。さらに、より具体的な基準で保証されることが要求されている。生産履歴に対する情報公開などは身近になっており、この基準を満たしているものは、産地側のコスト負担を認め価格に転嫁できる流れにある。</p> <p>付加価値には、いろいろ捉え方があるが、品質と連動した考え方が定着している。産地として統一基準での適応力が求められている。</p>
取組施策	<p>GAP 認証、HACCP 導入について取組を検討することとする。</p> <p>さらに、輸出品には G-GAP や残留農薬の検査などが求められ、6 次産業化に参入する場合は、HACCP による製造工程の管理が必要になる。従来のようにうまいもの、特別なものだけでは品質保証にはならない。</p> <p>岩津ねぎについては、本市以外での生産を認めないため、悪質な場合は是正を強く求め、生産者の権利とブランド力を大切に守り続ける。すでに、憂慮する事例もあり、日頃の監視体制の確立も必要である。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
有機JAS取得農業者数	1人	3人	10人
GAP取得農業者数	1人	1人	5人
HACCP取得農業者数	無	1人	2人

取組項目	17-1) 6次産業化による取組の開始
現状と課題	<p>一定の増産が確保された段階から、事業化を検討する余地が生まれる。6次産業化は、事業計画の立案ではなく事業の継続性に妥当性があるか否かである。そのためには、人材の確保や推進力の確保、農業経営ノウハウの習得が重要になる。抽象的な事業コンセプトの議論に終始することは、早期の事業成立を阻害する要因となる。</p>
取組施策	<p>コスト管理、経営計画や資金繰りなど財務視点での組織的農業推進＝儲ける農業経営を学習し事業を練る。当初は、集荷量の確保、一部加工出荷から検討を開始する。そのため、作業環境整備と量の確保が必要であり、法人としての活動は出資者（額）が確定した後から、正式スタートの運びとなる。</p> <p>想定される事業は、販売金額の回収も考慮し地域商社＋加工食品卸だが、製造ノウハウの蓄積が安定化の早道となる。</p> <p>当初、販路確保ができない場合は、従来の販路を使い、実績のある流通業者への供給交渉に取り組む。加工能力の水準が高まると同時に設備投資の検討を開始することとする。</p>

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
水稻の耕作面積	1,000ha	1,000ha	1,000ha
朝来市産米の出荷額	10.0億円	12.5億円	12.5億円
コウノトリ育むお米の栽培面積	80ha	120ha	150ha
岩津ねぎ生産面積	30ha	40ha	50ha
岩津ねぎの生産量/10a	1.0t	1.5t	1.5t
岩津ねぎの生産額/10a	400千円	600千円	600千円
岩津ねぎの出荷額	1.2億円	2.0億円	3.0億円
黒大豆の生産面積	43ha	55ha	70ha
黒大豆の出荷額	62,000千円	80,000千円	1.0億円
ピーマンの生産面積	0.7ha	1.5ha	3.0ha
ピーマンの出荷額	7,000千円	15,000千円	30,000千円
朝倉山椒の生産面積	1.5ha	2.0ha	3.0ha
朝倉山椒の生産額	4,000千円	5,300千円	8,000千円
ブランド化を目指す新アイテム数	無	3アイテム	6アイテム

## 5 地域としての取組

取組項目	18-1) 駆除を中心とした取組や生息管理
現状と課題	年々大きな課題になっている鳥獣被害は、効果のある抜本的な対策があるとは言えない状況である。無関心による放置、以前からの固定概念による対策が問題となる。
取組施策	継続的に個体数の管理と被害防止策に取り組むこととし、新規の狩猟者を育成するとともに、罟を主体とした被害防止対策の実施及び講習会の開催を実施する。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
獣害被害面積	4.0ha	3.0ha	2.0ha
獣害被害額	4,500千円	3,300千円	2,200千円
新規狩猟者の育成（罟猟従事者）	3人	10人	15人
狩猟者講習会の開催	1回	2回	2回

取組項目	18-2) 耕作放棄地拡大防止と防御アイテムの栽培
現状と課題	耕作放棄地の面積拡大に対して、一つの方法として低被害植物の植え付けも検討する。ただし、単一の対策ではなく複数の対策を組み合わせることが重要となっている。
取組施策	耕作放棄地拡大防止は、日頃からのパトロールが重要であり、さらに、放棄地として確認ができた段階で除草、被害防止植物(唐辛子、シソなど)を植えることが有効であると考ええる。 その他忌避植物（ミツマタなど）及び薬草の栽培を検討する。

成果目標指標名	現状（基準）	中間（2021）	最終（2023）
耕作放棄地の整理	215ha	91ha	47ha
耕作放棄地の活用	無	25ha	47ha

取組項目	19-1) 本市の特色を活かしたPRのあり方
現状と課題	本市は、観光地として全国に知られており、周辺には一連の回遊ルートもある。しかし、農業面からのPRとしては、道の駅以外に農業体験を含む多角的な訴求に欠けている。
取組施策	市場流通(相対取引)によるため市場での評価は高いが、これは長年の



	<p>供給実績と弛まぬ努力の結果である。しかし、特定の顔(アイテム)を訴求するだけでは、逆に複合化の視点に欠ける弱点になっている。記憶に残る農業・農村風景の紹介、圃場の見学コース、観光施設で特産品の名物料理などが見当たらない。</p> <p>ブランド戦略を目指しているが、ねぎ、米に続く次のアイテムが見つからない。商品パッケージを一新するタイミングも過ぎている。観光事業も含めた、地域挙げての総合的な連動も見られない。大量の流通消費量を確保しているが、店頭から消費者へのPRは少ない。次を期待している流通業者への提案もない。大がかりな投資ではなく、ポイントを押さえた農産物のPRを積重ねる。</p>
--	---

取組項目	20-1) 既存の枠に捕らわれない活動支援
現状と課題	<p>本市の新たな農業発展には、旧来からの取組を継続することも重要であり、さらに、市場ニーズに対応した取組や将来展望を見越した発想も必要になる。市場環境などの変化に対応できず、市場流通の流れから取残された場合、取返しのつかないことになる。当面する課題に対して、次世代を担う若手経営者の牽引力は不可欠である。</p>
取組施策	<p>若手農業者は極めて積極的な取組を行っている。今後、作付、増産への取組、市場活動手法の転換、集団化による規模拡大などの牽引役になるものと期待できる。このようなグループへの活動支援は不可欠である。</p> <p>主な支援内容は、規模拡大の先行事例を確立し、多様な生産アイテムの確立へ向け、これまでの慣習にとらわれない推進計画を樹立する。また、新たな栽培技術の確立などが必要になる。</p>

取組項目	21-1) 市民を卷込んだ情報発信
現状と課題	<p>産地にありがちな地元理解されていない活動は、結果的に推進活動のマイナス要因になる。</p> <p>地産地消も含めて地域の理解と協力は不可欠である。</p>
取組施策	<p>一般市民に対して、日頃から各種体験交流の機会を提供することで、広く農業に親しんでもらう。市外も含めた、援農によって農作業の一部に参加することで、農業との距離を縮めてもらう。</p> <p>さらに、生産者ではない視点から、農業の魅力を語ってもらうことはPRとしては有効になる。</p>

取組項目	21-2) 楽農生活の提案
現状と課題	本市への滞在を促し、豊かな農業体験を通じて魅力を感じてもらおう。農業を体験する、農業を学び実践する、食を楽しむ、農業の魅力を実感するなど特色を活かした提案が必要である。
取組施策	<p>交流事業として各種農業体験、市民農園を推進することで、農業を身近に体験できる機会を提供する。</p> <p>農家レストランや農家民宿の利用を提案し、交流体験を一連の流れの中で実施する。</p> <p>また、本市で農業を楽しんでもらう機会を積極的に提供し、必ず農業体験をプログラムに組み込むこととする。</p>



朝来市農業推進戦略プラン 2019

作る農業から儲ける農業へ  
－ 豊かな産地形成・農業の新産業化 －

朝来市産業振興部農林振興課

朝来市和田山町東谷 213-1

TEL 079-672-2774

FAX 079-672-3220