

第2期ふるさと秋田元気創造プランの施策検証

資料-3

●現行プラン（H26～H29） 戦略2 国内外に打って出る攻めの農林水産戦略

施策	方向性	取組の主な成果	主な課題	今後の推進方向
1 “オール秋田”で取り組むブランド農業の拡大 【代表指標】 ○主な園芸品目の販売額 H29目標 18,300百万円 H28実績 16,029百万円 達成率 94.8% ○黒毛和種の出荷額 H29目標 5,280百万円 H28実績 4,790百万円 達成率 96.6%	1	トップブランドを目指した園芸産地づくり ○県内10地区で園芸メガ団地等の整備が進み、能代市轟地区では2年連続で販売額1億円を達成。 ○シンボリックな取組である園芸メガ団地が核となり、周辺地域に園芸品目拡大の気運が高まるなどの波及効果がみられた。 ○主な園芸品目の販売額は着実に増加。 ・枝豆は7月から10月の東京中央卸売市場への出荷量が2年連続で全国一位。ねぎは、初めて系統販売額が20億円を突破。 ・花きの重点5品目の系統販売額が過去最高の21億円超。 ・「秋田紅あかり」、「秋泉」の市場評価が高まり栽培面積増加。	○収益性の高い複合型生産構造への転換は道半ばであり、米政策の改革を30年に控え、一層加速化していく必要。 ○園芸メガ団地等における労働力不足。 ○市場への影響力を更に高めていくため、日本一を目指す新たな園芸品目の産地化が必要。 ○冬期の園芸生産は、伸び悩みが続いている。	○園芸メガ団地等の大規模園芸拠点の全県展開。 ○農業労働力を効率的に確保する総合的なサポート体制の構築。 （高齢者労働力等の活用可能性、外国人技能実習生の受入可能性の検討、労働力調整、生産・労務管理支援など） ○園芸品目の拡大に向けた軽労化・効率化対策の強化。 ○枝豆に続き日本一を目指す「しいたけ」の生産拡大。 ○冬期園芸の拡大に向けた生産モデルの育成。
	2	実需者ニーズに機動的に対応する青果物流通体制の構築 ○加工・業務用などの実需者ニーズに対応するため、マッチング体制を強化したことにより、実需者との直接的な取り引きが増加。 （マッチング成立件数 H24累計：22件 → H28累計：34件） ○大手物流企業との連携により、県産農産物の翌日午前中配達可能エリアが拡大。	○産地間競争の激化や市場外流通の増加など外部環境が変化中、多様化するニーズを的確に捉える取組が不可欠。	○中食・外食業界へのアプローチなどマッチング活動の充実。 ○企業による産地囲い込みの動きに対応するため、オーダーメイド型の生産流通体制を整備。
	3	県産牛の新たなブランド確立と全国メジャー化の推進 ○平成26年の「秋田牛」のデビュー後、首都圏の情報発信拠点となる銀座での秋田牛専門店のオープン、28年にはタイ輸出がスタート。 ○秋田牛取扱店登録制度の創設等による「秋田牛」の認知度向上。 （秋田牛を売る店190店、秋田牛を食べられる店110店を登録） ○県内各地で大規模肉用牛団地の整備が進展。 （肉用牛1戸当たり飼養頭数 H24: 16.6頭 → H27: 19.1頭）	○「秋田牛」のデビューから日が浅く、まだ首都圏等における認知度が低い状況。 ○繁殖雌牛の減少が、肥育素牛価格の高騰を招いており、子牛生産体制の強化が必要。	○生産者や畜産関係団体、県内外の食肉事業者と連携し、首都圏等での認知度向上に向けたプロモーションを強化。 ○素牛導入や施設整備への支援のほか、新たな周年預託による子牛生産システムを構築し、ブランドを支える繁殖基盤を強化。 ○大規模肉用牛団地の全県展開。
	4	新たな需要創出による比内地鶏等の出荷拡大と畜産を核とした地域活性化 ○比内地鶏の中長期の振興方策を策定するため、マーケティング調査を実施したほか、理化学分析によるストロングポイントを明確化。 ○鹿角市及び東成瀬村における日本短角種の生産施設整備を支援したことにより、「かづの牛」や「なるせ赤べこ」の生産が拡大。 ○藤里町のラム生産や販売促進を支援した結果、「白神ラム」が首都圏の高級レストラン等で特産品として認知。	○全国各地の地鶏等の台頭による比内地鶏の販売量の落ち込み。	○比内地鶏の品質の高位平準化対策と、食味の高さ等の優位性を前面に出したプロモーションの強化。
	5	食の安全・安心への取組強化と環境保全型農業の推進 ○秋田県版GAPが徐々に拡大。 （H24: 77産地 → H28: 112産地）	○農家の意識改革が進んでおらず、GAPに取り組む産地数の増加が鈍化。 ○JGAP等の第三者認証を取得する産地が少ない。 ○東京オリパラを契機とするGAPのスタンダード化への対応が必要。	○推進協議会を立ち上げ全JAが秋田県版GAP以上に取り組むよう重点的な指導を実施。 ○東京オリパラ食材調達基準に対応した県版GAP確認体制整備。
	6	生産・消費現場と密着した試験研究の推進 ○「秋のきらめき」、「つぶぞろい」、「あきた夏丸チツチェ」、「あきたほのか」など県オリジナルの品種育成。 ○実用化できる研究成果を約100件公表（H26～29見込）。 ・肉用牛へのソフトグレースサイレージの多給技術、枝豆のマルチ同時播種機の開発など ○水稲・野菜(キャベツ等)、果樹(リンゴ等)、牧草で化学肥料に代替できる「堆肥利活用マニュアル」を策定。	○他産地との差別化等を図るため、県オリジナルの品種開発が不可欠。 ○実用化できる試験研究成果の速やかな技術移転が求められている。	○県オリジナル品種の開発促進と高品質安定生産技術の開発。 ○産・学・官連携の強化による現場ニーズに対応した研究推進や技術移転の加速化。

施策	方向性	取組の主な成果	主な課題	今後の推進方向
<p>2 秋田米を中心とした水田フル活用の推進</p> <p>【代表指標】 ○県産米の需要シェア H29目標 5.55% H27実績 6.14% 達成率 114.8%</p>	<p>1 売れる米づくりの推進と秋田米ブランドの再構築</p> <p>2 生産性の向上による高収益農業の実現に向けた基盤整備の推進</p> <p>3 あきたの農産物総ぐるみによる多様な水田農業の推進</p>	<p>○県南あきたこまちが5年連続で特Aを獲得。</p> <p>○農業法人連携による大規模稲作経営モデルにより、コスト削減手法等を実証（資材の一括購入によるコストの低減、他品種の組み合わせによる収穫期間の延長）。</p> <p>○あきたecoらいすの増加（販売シェア H24: 14% → H28: 26%）。</p> <p>○あきたこまちの極上商品づくりの取組が進展。</p> <p>○多様なニーズに対応した商品ラインナップの充実（秋のきらめき、つぶぞろいの差別化商品）。</p> <p>○大手中食・外食企業等との連携による業務用米の供給拡大。</p> <p>○ほ場整備のH29目標88,150haに対して、H28までに87,675haが整備済(進捗率99%)。</p> <p>○地下かんがいシステムの施工により、戦略作物の品質や収量の向上を実現（整備面積 H24: 17ha → H28: 1,239ha）。</p> <p>○非主食用米のうち、特に加工用米、飼料用米の作付面積が増加。</p> <p>○園芸メガ団地等の産地化の取組が進展。</p>	<p>○需要の拡大が見込まれる業務用米への対応の一層の強化。</p> <p>○平成30年以降を見据え、新技術の導入等により、低コスト化を一層推進していく必要。</p> <p>○極良食味米開発レースへの乗り遅れによる秋田米の相対的地位の低下。</p> <p>○水田の大区画化や畑地化等の農地整備の事業要望が増加しており、計画的な整備の推進が課題。</p> <p>○国の交付金の助成制度の継続と助成水準の維持が課題。</p> <p>○水田畑地化の計画的かつ着実な実施が必要。</p>	<p>○実需者ニーズの把握と、中食・外食等業務用に応じた商品づくりの推進。</p> <p>○酒造好適米や機能性米など特定需要への的確な対応。</p> <p>○ICT等先端技術を活用した低コスト稲作の推進。 ・準天頂衛星の運用を見据えたステアリングポイント技術、ICTを活用した水位センサー、高密度播種など。</p> <p>○秋田米ブランドの再構築のため、極良食味米の開発促進、並びにデビューに向けた取組強化。</p> <p>○戦略作物の生産拡大に向け、園芸メガ団地等と連携し、産地づくりと一体となった基盤整備を計画的に推進。</p> <p>○一定の収益が得られる新たな転作作物の創出。</p> <p>○水田転作の重要な戦略作物である大豆の一層の収量・品質の向上を支援。</p> <p>○水田畑地化等の基盤整備の着実な推進。</p>
<p>3 付加価値と雇用を生み出す6次産業化の推進</p> <p>【代表指標】 ○6次産業化に取り組む事業者の農業生産関連事業の販売額 H29目標 12,410百万円 H26実績 12,574百万円 達成率 114.3%</p>	<p>1 加工・流通販売業者など異業種との連携による新たなビジネスの創出</p> <p>2 農業法人等による加工や産直など経営の多角化の推進</p> <p>3 地産地消の取組強化</p>	<p>○異業種交流会の開催により、事業者連携に対する関心が高まる。</p> <p>○異業種と連携し、首都圏・海外に販売拡大する新たな取組が増加。</p> <p>○大手健康食品企業等と連携し、「金のいぶき」の生産拡大と加工品の開発・販売。</p> <p>○漬物加工や枝豆ペースト化、大規模な直売所の建設など、県内JAの6次産業化の取組が徐々に進展。</p> <p>○6次産業化に取り組む事業者の数が着実に増加。（取組農業法人数 H24: 235法人 → H28: 294法人）</p> <p>○野菜のカット・冷凍や乾燥・粉末化などの一次加工に取り組む農業法人等を創出。</p> <p>○関係団体等と連携し、農業体験交流会や県民参加型イベントを開催し、県産農産物の消費拡大を応援する気運の醸成を図った。</p> <p>○量販店における地場農産物のコーナーが拡大。</p>	<p>○商品開発・販売力が高く、連携可能な県内食品事業者が、極めて少ない。</p> <p>○機能性ビジネスに関する県内のネットワーク化は進んでいるが、ターゲットの選定等のマーケティングが足りない状況。</p> <p>○米に偏重し、加工に適したアイテムが少なく、JAによる6次産業化の取組が全国に比べ、未だ低位。</p> <p>○6次産業化の取組規模が小さく、雇用や販売額の拡大につなげていない。</p> <p>○冬期の品揃えが不足。</p> <p>○県民自らが、県産品を県内から県外へ、情報発信する意識がまだ低い。</p>	<p>○地域内の生産者や食品事業者、流通事業者をユニット化して、販売力の強化を図る。</p> <p>○コーディネーターの育成をはじめとする異業種連携のサポート体制の充実・強化。</p> <p>○JA自らが主体となった大規模な6次産業化の取組を一層促進。</p> <p>○地域におけるサポート体制の強化と支援のレベルアップ。</p> <p>○メディア各社やNPOと連携した地産地消の情報発信、イベントを通じ、引き続き、県産農産物消費拡大と県民意識の啓発を図る。</p>

施策	方向性	取組の主な成果	主な課題	今後の推進方向
4 地域農業を牽引する競争力の高い経営体の育成 【代表指標】 ○農業法人数(認定農業者) H29目標 670法人 H28実績 576法人 達成率 93.7%	1 認定農業者や集落営農組織の経営基盤の強化	○担い手への農地集積率が71.5%まで増加。平成28年度の新規集積は全国トップ(H24: 66.0%→ H28: 71.5%) ○任意組合のまま活動している集落営農組織の法人化を促進。(農業法人認定農業者数 H24: 413法人→ H28: 576法人)	○特に、中山間地域の条件不利地で受け手となる担い手不足が顕著。 ○また、全体的に農地集積は進んでいるものの、効率的な経営のためには、ほ場の分散錯圃の解消が必要。 ○県内の農業法人については、その過半が売上3千万円未満となっており、全国的には極めて小規模であり、経営規模の拡大や、複合化に向けた更なる取組の加速化が必要。 ○経営陣の高齢化に伴い、農業法人の経営継承が難しくなっている。また、法人間での事業連携や、任意組織のまま活動している集落営農組織の法人化が必要。	○農地中間管理機構を活用した更なる農地集積、団地化の促進。 ○中山間地の条件不利農地を担う経営体への支援強化。 ○実効性のある人・農地プランへの見直し。 ○モデルとなる大規模な土地利用型や複合型等の多様な法人経営の全県展開。 ○法人化の一層の促進や、集落型農業法人間の連携、経営継承の円滑化に向けた取組の支援。
	2 地域農業を牽引する農業法人などトップランナーの育成	○低コスト生産に取り組む大規模農業法人経営等の育成。(先進的集落型農業法人数 H24:33法人→H28: 72法人)(100ha以上の大規模法人数 H24: 6法人→H28: 12法人) ○次世代農業経営ビジネス塾等により、地域の中核となる農業経営者を育成(ビジネス塾受講者延べ98名)。 ○「攻めの経営発展計画」策定支援やフォローアップにより、1千万円以上の販売額を目指す収益性の高い複合経営体の育成。	○全国的にも「トップ」と言える経営体が少なく、目指すべきモデルが身近にないことから、意欲ある担い手の経営発展に向けた支援を継続していくことが必要。 ○次世代のトップランナーの育成を計画的に進めるため、農業法人後継者等のマネジメント力向上に向けた支援が必要。	○平成30年以降を見据えた「スーパートップランナー」の育成。 ○法人間の統合などによる複数の集落に跨る農地の集積化。 ○次代を担うプロ経営者を育成と農外企業等の新たなプレイヤーの参入による経営体質の強化。
	3 女性農業者による起業活動の強化	○女性起業による直売組織の販売額は着実に増加。(直売組織当たり販売額 H24: 5,066万円 → H27: 5,980万円)	○女性起業組織の数は、高齢化等の影響により減少傾向。	○起業ビジネス塾の開催や商品開発等の支援強化。 ○直売所等を対象とした食・農・観連携による集客や販路拡大。 ○次代の若手女性起業者の確保・育成。
	4 農外からの参入など多様なルートからの新規就農者の確保・育成	○新規就農者の確保・育成を推進し、3年連続200人以上を確保。 ○就農前の研修から就農に必要な機械・施設への助成、就農後のフォローアップまで、ワンストップでサポートする体制を構築。	○将来にわたり十分な担い手を確保するため、新規就農者の更なる上積みが必要。 ○農外からの参入や中年層(45歳以上)の拡大が必要。	○就農啓発から就農定着に至る一貫したフォローアップ体制の充実・強化。 ○移住就農を拡大するための取組の強化。 ○中年層を対象とした県独自の給付金制度を新たに創設。
5 全国最大級の木材総合加工産地づくりの推進 【代表指標】 ○素材生産量 H29目標 1,170千㎡ H28実績 1,289千㎡ 達成率 117.2%	1 原木の低コスト生産・安定供給に向けた川上対策の充実・強化	○高能率生産団地を主体に林道・林業専用道を95km整備。 ○県内全域で森林作業道を2,002km整備。 ○高性能林業機械導入への支援強化により、丸太の生産性が向上。 ○森林資源の循環利用を図るため、皆伐・再造林の一貫作業システムのモデル実証に取り組み、低コスト化のメリットを明確化。	○計画的な路網整備が課題。 ○オペレーターの機械操作技術や保守管理能力の向上が課題。 ○丸太の納入先が多様化しており、林業事業者の的確な対応が課題。 ○皆伐跡地への植栽は森林所有者の経費負担が大きく、再造林率は低位。	○高能率生産団地等に、簡易な道を開設し、路網密度を高める。 ○林業大学校において、機械操作から保守管理までを習得できる研修体制を整備。 ○製材、合板、チップなど用途別の丸太の需要に的確に対応できる生産・流通システムの構築。 ○皆伐と再造林を一貫して行う作業システムの普及・定着を図る。 ○伐採事業者自らが皆伐と再造林を一体的に行う一貫作業システムを全県展開し、「伐ったら植える」サイクルの確立を図る。
	2 大規模製材工場を核とした競争力の高い製品づくりや県産材の需要拡大	○丸太の安定供給体制と加工流通施設の一体的な整備により競争力が高まり、スギ製材品出荷量が増加。 ○秋田県産CLTの製造実証を行い、県内の1社がJASを取得。 ○県立大学が秋田スギ耐火部材(一時間耐火)を開発し大臣認定を取得。 ○木材加工企業と木材高度加工研究所が連携し、秋田スギを使用した家具を開発し商品化。 ○秋田スギの家具の海外での販売を初めて試行し好評を得た。	○将来的に新築住宅戸数の減少が予測され、公共建築物等の木造化や民間を含めた中高層建築物への利用など新たな木材需要の創出が必要。 ○県産材の利用拡大につながる建築物等を設計・提案できる人材が少ない。 ○県産木製品の県内外での需要拡大や海外への販路開拓が必要。 ○秋田スギ家具の認知度がまだ低い状況。	○中高層建築物に利用できるCLTや木鉄ハイブリット部材など新たな木質部材の開発・普及。 ○木造建築の設計ノウハウを持った建築士や設計事務所の育成。 ○品質・性能の確かな県産木製品の生産力の向上。 ○木材利用ポイントやプロモーションなど、県産木材の需要を喚起する取組を継続。 ○秋田スギ家具をはじめとした木製品の海外展開の強化。
	3 低質材を活用した木質バイオマスの利用促進	○燃料用チップ製造施設の整備を支援し、木質バイオマス燃料の供給体制を整備。	○今後も木質バイオマス発電が計画されており、燃料用チップの更なる安定供給体制の整備が必要。	○燃料用チップの製造施設整備を引き続き支援。 ○燃料用丸太の確保に向け、未利用材の効率的な搬出システムの構築。
	4 高い技術と知識を持った林業の担い手の確保・育成	○将来の秋田の林業を担う若い林業技術者を養成する「秋田林業大学校」を平成27年4月に開講。 ○移住就業も含めた総合的な就業対策を開始。 ○若い林業従事者の技術養成のため、ニューグリーンマイスター研修生の枠を20人から40人に拡大。	○造林事業の減少から主に造林施業に従事していた高齢者の退職が進み、林業従事者の減少傾向が続いている。 ○雇用の長期化が進み、新規卒卒者は増加傾向にあるものの、依然として人員不足となっている。	○高校生の現場体験や移住・定住希望者の林業体験研修など、県内外から若者を呼び込むため、幅広い施策を展開。

施策	方向性	取組の主な成果	主な課題	今後の推進方向
<p>6 水産物のブランド確立と新たな水産ビジネスの展開</p> <p>【代表指標】</p> <p>○海面漁協組合員1人当たりの漁業生産額 H29目標 3,140千円 H28実績 2,880千円 達成率 92.9%</p>	1 つくり育てる漁業と適切な資源管理による漁獲量の安定化	<ul style="list-style-type: none"> ○栽培漁業対象種に新にキジハタを追加するなど、第7次栽培漁業基本計画を策定。 ○資源の減少しているハタハタについて、ふ化放流や産卵場規模拡大調査など緊急対策を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ○種苗放流やふ化放流の効果が発現するまで時間を要するため、対策の継続が必要。 ○ハタハタ日本海北部系群の資源は低水準期にあると考えられ、十分な回復には至っていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ○資源水準の変動に対応した資源管理の実施と漁獲物の有効活用を促進。 ○漁獲枠の設定・管理に加え、ふ化放流などによる資源の底上げを図る。 ○ハタハタへの依存度を下げ、対象種の多様化を図る対策を推進。
	2 県産水産物の高付加価値化・ブランド化による販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ○漁業者や流通業者等が一体となって高付加価値化やブランド化への取組を支援した結果、徐々にではあるが、販路開拓が進んでいる。 <ul style="list-style-type: none"> ・秋田オリジナルワカメのプロモーションの実施。 ・漁業者の実施する活け締め・神経抜き講習会の開催。 ・ハタハタ加工品の首都圏等でのPR活動の実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ○高付加価値化やブランド化には時間を要するため、継続した支援が必要。 ○秋田のお土産品として開発を重点的に支援しているが、まだ定着には至っていない。 	<ul style="list-style-type: none"> ○県産水産物を使った高付加価値化・ブランド化の取組を強化。 ○常温保存可能な商品開発を支援するとともに、地元スーパー等でも販売できる加工品の開発を支援。
	3 持続的な漁業の発展を支える担い手の確保・育成	<ul style="list-style-type: none"> ○新規漁業就業者の確保・育成を図るため、漁業就業体験や技術研修を実施したほか、自立志向者には漁船リースを支援。 ○各種研修の実施により、新規漁業就業者を確実に確保。(新規就業者数 H26: 3人、H27: 3人、H28: 6人) 	<ul style="list-style-type: none"> ○就業希望者の掘り起こしや、就業した者へのフォローアップが必要。 ○新規就業者の指導者となる中核的漁業者の育成が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ○就業希望者に対しての積極的なPRに加え、漁船リースなど自立・経営安定に向けた対策を推進。 ○県外からの移住就業を含めた担い手の確保・育成。
	4 漁港・漁場等の生産基盤の計画的な整備の推進	<ul style="list-style-type: none"> ○魚礁・増殖場の計画的な整備により、資源量の増加を図り、効率よく漁獲できる生産性が高い漁場の造成を実施。 	<ul style="list-style-type: none"> ○低迷する生産量の増大には水産資源の増加が必要。 	<ul style="list-style-type: none"> ○魚類の産卵場・稚魚保育場や磯根資源の餌場・隠れ場となる増殖場の計画的な整備。