

別冊資料 1

第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの検証

**平成29年9月
農林水産部**

目 次

| | |
|---------------------------------|----|
| I 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの取組の検証について | 1 |
| II 「農政改革対応プラン」の各取組に関する検証 | 11 |
| No. 1 強い経営体発展支援プロジェクト | 12 |
| No. 2 野菜産地ナショナルブランド化推進プロジェクト | 14 |
| No. 3 高品質果樹産地の育成プロジェクト | 16 |
| No. 4 「秋田の花」産地強化プロジェクト | 18 |
| No. 5 秋田牛のブランド確立プロジェクト | 20 |
| No. 6 秋田の強みを活かした6次産業化プロジェクト | 22 |
| No. 7 「秋田の食」輸出拡大プロジェクト | 24 |
| No. 8 元気な中山間農業応援プロジェクト | 26 |
| No. 9 攻めの秋田米生産・流通販売プロジェクト | 28 |
| No. 10 水田作の収益力向上プロジェクト | 30 |
| III 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの各取組に関する検証 | 33 |
| 施策 1 “オール秋田”で取り組むブランド農業の拡大 | 34 |
| 施策 2 秋田米を中心とした水田フル活用の推進 | 36 |
| 施策 3 付加価値と雇用を生み出す6次産業化の推進 | 38 |
| 施策 4 秋田の食の魅力の磨き上げと県外への販路拡大 | 39 |
| 施策 5 地域農業を牽引する競争力の高い経営体の育成 | 40 |
| 施策 6 農山漁村の地域づくりと環境保全対策の推進 | 41 |
| 施策 7 全国最大級の木材加工産地づくりの推進 | 42 |
| 施策 8 水産物ブランド確立と新たな水産ビジネスの展開 | 44 |
| IV 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの各指標の進捗状況 | 45 |

I 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの検証について

I 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの取組の検証について

- ◆ 平成26年度に策定した「第2期ふるさと秋田農林水産ビジョン」に基づき、本県農林水産業の発展に向け、各種施策を展開。
- ◆ 特に、国の農政改革を踏まえた「農政改革対応プラン」をビジョンの重点的な取組として位置付け、農林漁業振興臨時対策基金を活用し、農業者や地域の意欲ある取組を支援。
- ◆ これまでの成果や課題を検証するとともに、現場の声も反映させ、平成29年度末を目指して新たなビジョンを策定。

1. 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの目指す姿

本県農林水産業が魅力ある成長産業として持続的に発展していくため、生産性の向上や競争力の強化により、国内外に打って出るトップブランド産地を形成するとともに、加工や流通・販売などの異業種と連携した6次産業化の促進等により、県産農林水産物の付加価値向上と地域の雇用拡大を図る。

また、川上から川下まで競争力の高い、木材・木製品の安定供給体制の整備により、全国最大級の木材総合加工産地としての地位を確立する。

2. これまでの主な取組と成果

- 農業については、メガ団地の整備等により、えだまめやねぎ、キク等の産地拡大が飛躍的に進んだほか、新ブランド「秋田牛」のデビュー・花き・果樹のオリジナル品種の育成など、将来の本県農業の核となる基盤が整備され、平成27年の農業産出額は前年より大きく増加し、全国一の伸び率となった。
- 林業については、ウッドファーストあきた県民運動を展開しながら丸太の供給体制や木材加工流通施設の整備等に努めてきた結果、平成20年度と比べて、素材生産量とスギ製品出荷量が、ともに約5割増加するなど、本県が目指す木材総合加工産地づくりが着実に進展してきた。

■えだまめ出荷量日本一を達成！

- ・“オール秋田体制”での生産・販売対策に集中的に取り組んだ結果、東京都中央卸売市場入荷量（7～10月）において2年連続日本一を達成（H27、H28）。

■県内の園芸振興をリードする園芸メガ団地等の整備

- ・平成26～28年度にメガ団地は8地区、ネットワーク団地は2地区で、大規模園芸拠点の整備に着手。
- ・10地区とも営農を開始しており、能代市轟地区では平成27年度の営農初年度から2年連続で目標販売額1億円を達成したほか、7地区で計19名の新規就農者が参画。来年度以降の新規地区を含め全県20地区で整備を計画。
- ・こうしたメガ団地の取組で産地化が進展し、平成28年度の県全体の販売額はねぎで20億円を初めて突破し、花きでは21億円に拡大するなど、過去最高の販売額。

■県産牛の新たなブランド「秋田牛」のデビュー！

- 平成26年10月に秋田牛がデビューし、27年度には、首都圏での情報発信拠点となる秋田牛専門店が東京銀座にオープン。28年度にはタイ向け輸出が本格化。

■新品種を加えた多彩な米商品ラインナップの充実

- 平成27年度にデビューした「秋のきらめき」、「つぶぞろい」や、「あきたこまち」等の差別化商品づくりのほか、コシヒカリを超える極良食味米の開発を推進。

■産地づくりと一体となった基盤整備の推進

- 生産コストの縮減や複合型生産構造への転換を図るほ場整備を着実に推進したほか、戦略作物の品質・収量向上のため、地下かんがいシステムの導入を推進。
(累計ほ場整備面積 H24：85,531ha → H28：87,675ha)

■農地中間管理機構の活用による農地集積が進展

- 農地中間管理機構による農地集積・集約化に取り組んだ結果、担い手への農地集積率が71.5%まで向上。

■原木の低コスト生産と木材・木製品の安定供給体制の構築

- 原木の低コスト生産体制の構築や木材加工流通施設の整備、木製品の販路開拓を推進した結果、素材生産量や製品出荷量が増加（素材生産量 H24：983千m³ → H28：1,289千m³、スギ製品出荷量 H24：500千m³ → H28：591千m³）

■秋田林業大学校を核とした人材育成の推進

- 平成27年4月に秋田林業大学校を開講し、専門家によるサポートチームの協力のもと、専門性と実践力を高める研修を実施（第1期生18名、第2期生18名）。

3. 農林漁業振興臨時対策基金の投資状況

■積立額と執行状況

- H23～27年度のうち、当面3年間(H23～25)の財源として100億円を造成。
- H25年度末に新に13.6億円を積み増し、H26年度に国農政改革に対応するため、50億円を積み増し、基金設置期間を2年延長（7年間実施）。

(単位：億円)

| | H22 | H23 | H24 | H25 | H26 | H27 | H28 | H29 | 計 |
|-----|-------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| 積立額 | 100.0 | | | 13.6 | 50.0 | | | | 163.6 |
| 決算額 | | 27.1 | 26.6 | 28.9 | 15.7 | 20.0 | 19.9 | 25.3 | 163.5 |
| 残額 | 100.0 | 72.9 | 46.3 | 31.0 | 65.3 | 45.3 | 25.4 | 0.1 | |

※ H28年度決算額はH28→29繰越額を含む

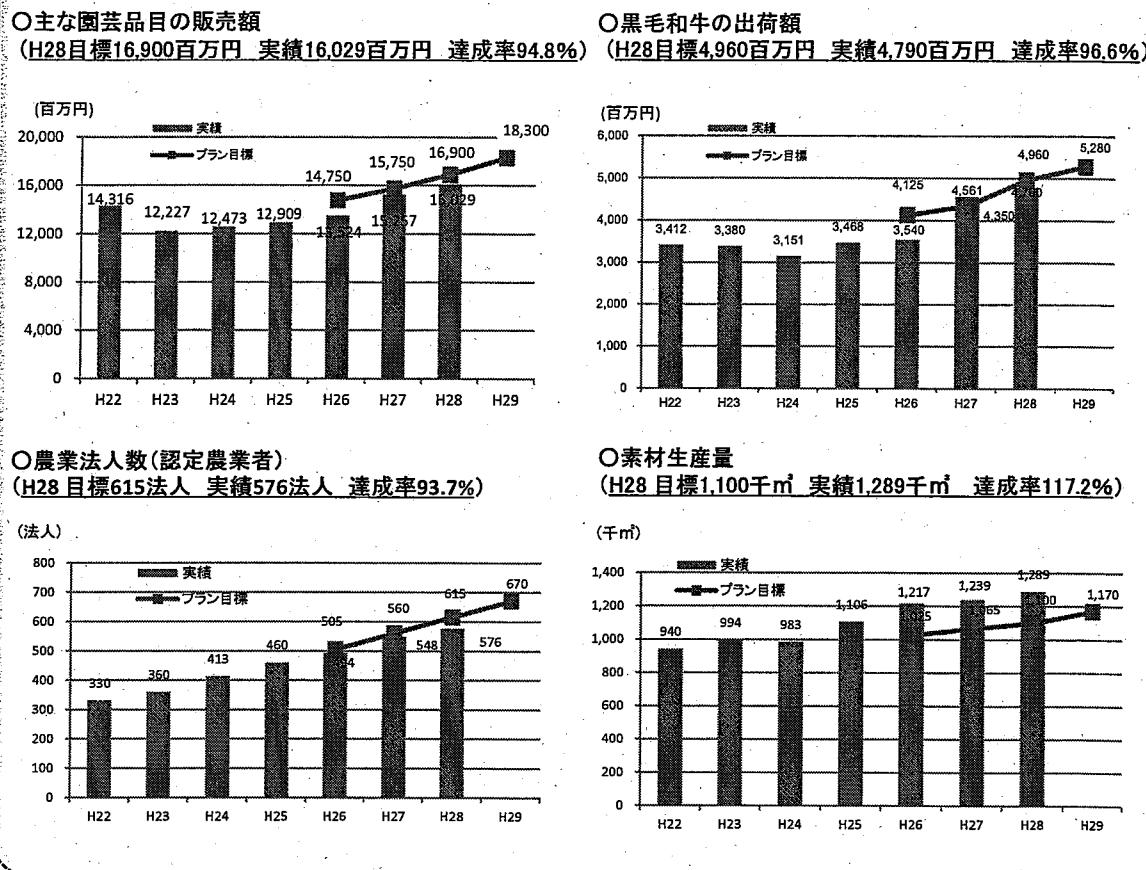
※ H29年度は計画額

■分野別の投資状況

(単位：億円)

| | H23 | H24 | H25 | H26 | H27 | H28 | 計 |
|--------|------|------|------|------|------|------|--------------|
| 担い手対策 | 1.9 | 2.7 | 4.8 | 1.7 | 3.9 | 5.0 | 19.9 (14.4%) |
| 水田畑地化等 | 7.0 | 2.7 | 0.4 | 0.9 | 0.7 | 0.5 | 12.2 (8.8%) |
| 園芸振興 | 4.6 | 7.6 | 5.0 | 6.4 | 6.5 | 4.4 | 34.5 (25.0%) |
| 畜産振興 | 2.1 | 2.5 | 4.8 | 3.2 | 4.5 | 5.5 | 22.7 (16.4%) |
| 水産振興 | 0.7 | 0.5 | 0.8 | 0.4 | 0.6 | 0.0 | 3.0 (2.2%) |
| 林業振興 | 5.5 | 5.0 | 5.0 | 2.2 | 1.1 | 0.0 | 18.7 (13.5%) |
| その他 | 5.3 | 5.5 | 8.2 | 1.0 | 2.8 | 4.4 | 27.2 (19.7%) |
| 計 | 27.1 | 26.6 | 28.9 | 15.7 | 20.0 | 19.9 | 138.3 |

4. 主な代表指標の達成状況



【参考】

〔代表指標〕

| 指 標 | H22 | H23 | H27 | H28 | 伸び率 H22→直近 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 主な園芸品目の販売額（百万円） | 14,316 | 12,227 | 15,257 | 16,029 | 112% |
| 認定農業法人数（法人） | 330 | 360 | 548 | 576 | 175% |
| 黒毛和牛の出荷額（百万円） | 3,412 | 3,380 | 4,561 | 4,790 | 140% |
| 秋田県産米の需要シェア（%） | 5.74 | 5.54 | 6.14 | 5.47 | 95% |
| 6次産業化事業体販売額（百万円） | 12,329 | 10,499 | 14,258 | - | 116% |
| 素材（丸太）生産量（千m ³ ） | 940 | 994 | 1,239 | 1,289 | 137% |
| 漁家1人当たり生産額（千円） | 2,652 | 2,837 | 2,967 | 2,880 | 109% |

〔本県農業産出額の推移〕

| | H22 | H23 | H24 | H25 | H26 | H27 | (単位：億円) |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|
| 米 | 785 | 1,062 | 1,204 | 1,012 | 773 | 854 | |
| 米以外 | 709 | 670 | 673 | 704 | 700 | 758 | |
| 野菜 | 249 | 247 | 239 | 241 | 235 | 261 | |
| 果実 | 81 | 56 | 62 | 69 | 63 | 64 | |
| 花き | 27 | 25 | 26 | 27 | 27 | 31 | |
| 畜産 | 305 | 296 | 303 | 326 | 332 | 352 | |
| その他 | 47 | 46 | 43 | 41 | 43 | 50 | |
| 計 | 1,494 | 1,732 | 1,877 | 1,716 | 1,473 | 1,612 | |

5. 主な課題と今後の推進方針

- 平成30年以降、米の生産数量目標の配分廃止による産地間競争の激化が見込まれることを踏まえ、これまで「米依存からの脱却」を掲げ推進し、着実に成果も現れつつある本県農業の構造改革について、もう一段ステップアップした取組を進めていく。
- 日本一のスギ資源の活用に向け、新たな市場の開拓等に取り組み、木材利用を一層促進していくとともに、林業大学校を核とした人材育成など、生産体制の強化を図っていく。

■大規模園芸拠点の全県展開

(課題)

- ・収益性の高い複合型生産構造への転換と、生産性向上や競争力強化によるトップブランド産地の形成を目指すため、メガ団地を始めとする多様な大規模園芸拠点の全県展開が必要。

【今後の推進方針】

- ・出荷量日本一を達成したえだまめや、周年出荷が進むねぎ、アスパラガスなど県産野菜のブランド化に加え、リンドウ、ダリアなど秋田の花の販路拡大に取り組むほか、園芸メガ団地やネットワーク団地など多様な大規模園芸拠点を全県域に展開し、出荷量の更なる増大と販路拡大を推進。
- ・大規模な園芸経営に必要な労働力の安定確保に向けて、JAによる労働力あっせんの仕組みづくりや、冬期も収益が見込める品目の導入を推進。

■秋田牛や比内地鶏のブランド化の推進と生産拡大

(課題)

- ・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。
- ・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。

【今後の推進方針】

- ・秋田牛について、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、秋田牛ブランドを支える繁殖基盤を強化。
- ・比内地鶏について、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。
- ・大規模畜産団地の全県展開。

■地域を生かす中山間地対策

(課題)

- ・生産条件が不利で規模拡大が困難な中山間地域においては、現状の水稻を主体とした農業経営だけでは今後所得が減少し、営農が立ち行かなくなることや、耕作放棄地の拡大等の懸念。

【今後の推進方針】

- ・条件が不利な中山間地域においても、農業で一定の所得が確保できるよう、収益性の高い園芸作物を本作化するための水田畠地化や気象立地条件を活用した地域特産物の生産拡大、加工品等の商品開発などの取組を引き続き支援。
- ・農山村地域の持つ多面的機能を持続的に發揮させるため、農業生産活動の継続や農地・農業用施設の維持・保全活動等に対して支援。

■平成30年以降を見据えた米づくりの推進

(課題)

- ・平成30年以降の米生産数量目標の配分廃止を見据え、県産米シェアの拡大に向けた生産体制の構築や実需を的確に捉えた販売戦略が必要。

【今後の推進方針】

- ・「あきたこまち」を中心に多様な品種ラインナップで、外食事業など実需者ニーズに対応した銘柄や品質、価格帯の米の供給に努めるとともに、次代の秋田米の顔となる「コシヒカリを超える極良食味米」の開発、大規模・低コスト稲作経営の確立（直播技術・I C T等の活用等）に取り組む。

■構造改革を支える水田の大区画化・畠地化

(課題)

- ・本県農業の競争力を強化していくため、生産コストの縮減と複合型生産構造への転換の加速化を図る水田の大区画化や畠地化等の基盤整備を推進していく必要。

【今後の推進方針】

- ・ほ場整備による大区画化のほか、高収益作物の導入に向け、地下かんがいシステムやモミガラ補助暗渠による水田の畠地化対策を着実に実施し、生産コストの縮減と複合型生産構造への転換を推進。

■6次産業化に取り組む経営体の事業規模拡大

(課題)

- ・本県の6次産業化経営体は比較的小規模で、販売力や加工技術などのノウハウが不足しているほか、農産物の集荷機能を持つJA等による大規模な6次産業化が他県より遅れていることや、農産物のロットが小さく加工品向けに安定的に供給できる品目が少ない等の課題。

【今後の推進方針】

- ・農林漁業者等へのサポート体制の強化や、販売等のノウハウを持つ異業種との連携強化、JAによる大規模な6次産業化など、本県の強みを生かした高付加価値化や商品力強化に取り組む。

■農産物の販売力強化に向けた流通販売戦略の推進

(課題)

- ・国の農政改革や農協改革、さらには市場動向を踏まえ、マーケットインの視点を重視した生産・販売体制の強化が必要。

【今後の推進方針】

- ・マーケットインの視点による取組と産地の資源を生かしたプロダクトアウトを推進するほか、企業との連携により、首都圏はもとより関西や海外などエリアを広げた販路開拓に取り組むとともに、企業のニーズに対応した新たな生産流通体制の整備を図る。

■地域農業を牽引する担い手の育成

(課題)

- ・本県農業が将来にわたって持続的に発展していくためには、経営規模の拡大や複合化の推進などにより、これまで以上に経営基盤の強化を図り、ビジネス感覚に優れた農業者の育成が急務。

【今後の推進方針】

- ・農地中間管理機構を活用して担い手への農地集積・集約化を加速化させるとともに、経営発展に意欲的な担い手を、地域農業を牽引するトップランナーとして育成していくため、更なる複合化・多角化に向けた経営基盤の強化や、「次世代農業経営者ビジネス塾」を核としたマネジメント能力の向上対策のほか、多様なルートと年齢層から新規就農者を確保できるよう、就農前から営農定着に至る総合的な支援対策の構築を図る。

■「ウッドファーストあきた」の促進と木材・木製品の需要拡大

(課題)

- ・本県のスギ人工林資源は本格的な利用期を迎えており、県産材の更なる需要喚起等により、林業木材産業の成長産業化に取り組む必要。

【今後の推進方針】

- ・県産材の需要拡大に向け、木材利用ポイント制の実施や公共施設等の木造化・木質化の推進、オリンピック・パラリンピック関連施設の県産材利用促進、CLT等の新たな木質部材の開発・普及等に取り組む。

■水産物のブランド確立と新たな水産ビジネスの展開

(課題)

- ・魚離れや消費者ニーズの多様化等により魚価は低迷しており、高い鮮度保持や加工等による高付加価値化・ブランド化を図り、漁業者の所得向上につなげることが必要。

【今後の推進方針】

- ・ニーズを踏まえた種苗生産や漁獲物の高付加価値化への支援、漁業経営の基盤強化を引き続き進めるとともに、他業種とも連携して漁業経営体の規模拡大を図る。また、女性のアイディアや視点を生かした水産ビジネス展開を支援。

6. 次期農林水産ビジョン策定に向けた施策・方向性

【主なポイント】

- 人口減少が進む中にあって、本県農林水産業の経営基盤の強化を図るため、県外からの移住就業を含め、次代をリードする多様な人材の確保と競争力の高い担い手の確保・育成。
- 平成30年以降、米の生産数量目標の配分廃止により、産地間競争の激化が見込まれることを踏まえ、中食・外食等の業務用ニーズへの対応や、新品種デビュー対策、省力・低コスト生産技術の導入等を推進。
- これまで「米依存からの脱却」を掲げ推進し、着実に成果も現れつつある本県農業の構造改革について、園芸メガ団地や大規模畜産団地など大規模拠点の全県展開や、枝豆に次いで日本一を目指す園芸品目の生産拡大など、もう一段ステップアップした取組を推進。
- 全国一の資源量を誇る本県のスギ資源の有効活用を図るため、住宅や公共施設等での利用を促進するほか、中高層建築物に利用できるC L Tなど新たな木質部材の開発・普及に取り組み、更なる需要拡大を推進。

秋田の農林水産業を牽引する多様な人材の育成

- ・ 農地集積による経営規模の拡大や収益性の高い複合作目の導入等の促進のほか、大規模法人等トップランナーの育成。
- ・ 就業前から就業後の定着サポートまで、若年層を対象とした総合的な対策を実施。
- ・ 移住就業を含め多様なルートと幅広い年代からの新規就業者確保。
- ・ 移住者の農林水産業での就業環境を整備するため、技術習得から経営の開始・定着に至るまで、ソフト・ハードの両面から総合的に支援。
- ・ 先進的な労働力調整モデルの展開とサポート体制の充実や、農作業の軽労化のため、パワーアシストツールなどロボット技術の普及拡大を推進。
- ・ 食や農業、観光等を組み合わせた新たなビジネスシーンで女性起業者が活躍できる環境づくり等の推進。

複合型生産構造への転換の加速化

- ・ 園芸メガ団地等の大規模園芸拠点を県全域に展開。
- ・ 枝豆に次いで日本一を目指す新たな品目として、しいたけ等を最重点振興品目と位置づけ、生産拡大と販売促進の取組を一体的に推進。
- ・ 大規模畜産団地の全県展開と秋田牛や比内地鶏など秋田ブランドによる畜産振興。
- ・ I C T等を生かして農作物の最適な生育環境を自動制御する新技術の実証・普及拡大により、消費者・実需者ニーズに対応した野菜等の周年生産を促進。

戦略的な秋田米の生産・販売と水田フル活用

- ・ 実需者との結びつきの強化により、需要に応じた米づくりを進め、業務用米にも機動的に対応できる米産地の確立。
- ・ 直播や密播疎植栽培等の省力技術、多収品種の導入のほか、I C Tを活用した管理技術の効率化による省力・低コスト稲作経営の推進。
- ・ 次代のプライスリーダーとなる極良食味米の開発、生産から販売に至る一連のデビュー対策の実施。

- ・ほ場の大区画化や、地下かんがいシステム・モミガラ補助暗渠等による本県独自の水田畠地化の整備促進。

農林水産物の高付加価値化と国内外への展開強化

- ・県産農産物の付加価値向上と雇用創出を進めるため、大規模な6次化に取り組むJAの育成、県内外の異業種との連携強化を推進。
- ・県オリジナル品種など秋田の強みを生かした米、青果物、畜産物等の輸出促進。
- ・秋田スギを使った家具製品のPRによる秋田スギの知名度とブランド力の向上。
- ・実需者ニーズに機動的に対応するため、中食・外食業界へのアプローチなどマッチング活動を強化し、オーダーメイド型の生産流通体制を構築。
- ・東京オリパラを契機に、スタンダード化が見込まれるGAPの取組拡大を促進。

「ウッドファーストあきた」による林業・木材産業の成長産業化

- ・公共施設等での県産材の利用拡大や、新たな木材需要の創出が期待されるCLT等の新たな木質部材の開発・普及の推進。
- ・県産木材製品の県内外での需要拡大や海外への販路開拓の促進。
- ・低コストで安定的な原木の供給体制の整備や、素材生産の拡大により増加が見込まれる皆伐跡地への再造林の促進。
- ・高品質で多様な製品を供給できる木材加工流通施設の整備。
- ・秋田林業大学校の機能強化による、即戦力のある高い技術を持った人材の育成。

つくり育てる漁業と広域浜プランの推進による水産業の振興

- ・地魚を使った本県独自の新たな水産加工品開発を促進するとともに、販路拡大や水産ビジネスの展開を支援。
- ・本県の重要な魚種であるマダイ、ヒラメ、トラフグ等の資源の維持・増大や、キジハタをはじめとする新たな魚種の種苗生産技術の確立。
- ・「全国豊かな海づくり大会」を契機とした、水産業の振興と漁村地域の活力向上。
- ・就業希望者を対象とした漁業就業体験や技術研修の実施や、自立を志向する者を対象とした、経営安定支援の実施。
- ・流通の拠点となる漁港施設等の整備や、計画的補修等による長寿命化。
- ・魚類等の産卵場や保育場、アワビ等磯根資源漁場の造成など、増殖から漁獲に至るまでの生産基盤を一体的に整備。

地域資源を生かした活気ある農山漁村づくり

- ・平地に比べ營農条件が不利な中山間地域を対象に、「地域資源活用プラン」の策定を支援するとともに、地域特産物を活用した特色ある農業・食ビジネスの実践や生産基盤となる水田畠地化など、ソフト・ハードの両面から支援。
- ・条件が不利な中山間地域においても、農業による一定の所得が確保できるよう、水田畠地化や地域特産物の生産体制強化のほか、地域内の營農継承に向けた取組などを推進。
- ・地域の豊かな資源を活用し、農山漁村の活性化を図るため、都市住民やインバウンド需要を呼び込む持続的なビジネスとしてのグリーン・ツーリズムを更に展開するとともに、優れた農村景観や多様な地域資源を有する里地里山の保全承継を図るため、県内外の企業や大学等との連携・協働による地域づくりを推進。

【参考】現行ビジョンにおいて達成率が低い（80%未満）指標

| 指標 | 基準値 (H24) | H26 | | H28 | H28 達成率 | 対応方針 (抜粋) |
|-------------------------------|--------------|----------|----------------|----------------|--------------|--|
| 比内地鶏雄鶏の生産出荷羽数 【年間・千羽数】 | 20 | 目標 実績 | 25 19 | 40 16 | 40% | 比内地鶏ブランドの再構築に向け、品質の高位平準化と食味の高さやストロングポイントの訴求に取り組み、県内外での消費喚起や販路開拓に努める。 |
| あきたecoらいすの販売シェア [%] | 14 | 目標 実績 | 25 22 | 35 26 | 74% | あきたecoらいすのスタンダード化を「秋田米生産・販売戦略」に位置づけ、各地域で実績のあるJAが先導していくよう、推進体制の整備を図る。 |
| 6次産業化法認定数【累計・件】 | 28 | 目標 実績 | 45 44 | 75 54 | 72% | サポートセンターを中心に、取組に興味のある者の発掘やハート事業の活用促進を図る。 |
| アスパラガス販売額 【年間・百万円】 | 943 | 目標 実績 | 999 862 | 1,252 886 | 71% | 5月上旬の出荷量確保と所得向上に寄与するハウス半促成栽培の拡大を図る。 |
| 黒毛和種出荷頭数【年間・頭】 | 4,886 | 目標 実績 | 5,500 4,528 | 6,200 4,277 | 69% | 増頭に意欲的な農家への素牛導入や施設整備に対する支援、大規模肉用牛団地の全県展開を図る。 |
| 食味ランクイング 「特A獲得数」 【产地品種】 | 1 | 目標 実績 | 2 1 | 4 1 | 25% | 引き続き、栽培環境・技術と食味の分析を進めるとともに、提供サンプルの選抜方法の見直し等を検討。 |
| 水と緑の森づくり事業森林整備面積 [ha] | 1,037 | 目標 実績 | 978 903 | 978 734 | 75% | 税事業の平成30年度からの5か年計画の策定に向け、調査や説明会等を実施し、県民の要望を反映した計画に見直しを図る。 |
| 林業従事者数 【人】 | 1,642 | 目標 実績 | 1,700 1,506 | 1,760 1,344 | 75% | 秋田林業大学校の機能強化や、県内外の若者を対象に、セミナーや体験研修の実施により、林業技術者の確保・育成を図る。 |
| 水産加工品出荷額等【億円】 | 32.8 | 目標 実績 | 33.4 24.3 | 34.9 | 73% (H26) | 加工品開発の推進等により、県水産物のブランド化を促進。 |

II 「農政改革対応プラン」の各取組に関する検証

No. 1 強い経営体発展支援プロジェクト

農林政策課・農地整備課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 農業法人数は着実に増加しているものの、大規模な土地利用型や複合型等の多様な法人を全県域で確保していくことが必要。
- 担い手への農地集積率は71.5%まで向上し、1戸あたりの経営面積も拡大しているが、中山間地域等の条件不利地域での推進が必要。
- 新規就農者数は堅調に推移しているが、農外からの参入や中年層の確保など、多様なルートからの更なる上積みが必要。

プロジェクトの概要

| | |
|------|--|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 本県農業の担い手を、地域農業を牽引する力強い経営体へと発展させ、農業構造全体の底上げを図る。○ 高収益農業を実践し、「地域農業・社会のリーダー」になり得る青年農業者を育成する。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①地域農業を牽引する力強い経営体の確保・育成②認定農業者の新規掘り起こし及び法人経営のもう一段の促進③若手経営者の意識改革④競争力の高い経営体の育成を図る基盤整備の促進⑤新規就農者の確保・育成 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|------------------|----|------------|------------|------------|------------|------------|-----|-------|
| 農業法人数 (認定農業者) | 法人 | 目標値 実績値 | 413 494 | 505 548 | 560 576 | 615 670 | | 94% |
| 新規就農者数 | 人 | 目標値 実績値 | 199 215 | 210 209 | 210 227 | 210 220 | | 108% |

[指標の検証]

- 農業法人数は着実に増加しているが、法人化の進度を更に加速させるとともに、大規模な土地利用型や複合型など、経営力の高い多様な法人を全県域で確保する必要がある。
- 新規就農者は4年連続で200人を超える堅調に推移しているものの、農業就業人口の減少を補うためには、農外からの参入など、多様なルートからの更なる上積みが必要。

主な成果

- 任意組合のまま活動している集落営農の法人化を促し、268の集落型農業法人を確保したほか、認定農業者の掘り起こしを進め、10,369経営体を確保。
- 経営規模100haを超える大規模法人や、複合経営とともに野菜の1次加工に取り組むなど、先進的な経営に取り組む法人を育成。
- 農地中間管理事業を活用した集積・集約化を積極的に推進し、平成28年度の新規集積面積は全国第1位となったほか、担い手への農地集積面積は、基準年度(H24)から7,912ha増加し、集積率は71.5%まで向上。
- 就農支援制度の充実を図り、就農啓発から就農後の経営指導まで、一貫した支援体制を構築し、多様なルートからの新規就農者の確保・育成により、4年連続で200人を超

え、堅調に推移。

- 要基盤整備面積105,700haに対して、平成28年度までに87,675haが整備済み（82.9%）であり、大区画化により生産費の低減や労働時間の短縮など農業生産性が向上したほか、農地集積や経営体の育成を促進（事業を契機に185の農業生産法人を確保（平成28年度末時点））。

【事例】法人連携による複合部門の強化と労働力確保の取組

- 北秋田市鷹巣地区内の4法人が連携し、共同出資による「株式会社たかのすファーム」を設立。併せて既存4法人の構成員を雇用。
- 新法人が作業機械を取得し、既存4法人がえだまめを播種した後、収穫までの作業を新法人が受託。生産物は新法人が買い取り、選別・調整を行ったうえで、JA等に販売。
- こうした取組により、高性能機械で大規模な作付が可能となり、複合部門の強化と労働力の効率活用が図られるほか、一元出荷による販売経費の節減にも結びついている。

【事例】移住就農者の定着を支援

- 本県への移住就農を促進するため、機械・施設等の無償貸与など、初期投資を軽減する支援を開始したところ、平成28年度に3名の移住就農者が新たに農業経営を開始。
 - ・ 能代市：ねぎ120a、キャベツ30a 野菜専作経営を目指す
 - ・ 三種町：ハクサイ、キャベツ、キュウリ等加工・直売を主とした野菜経営を目指す
 - ・ 大館市：葉たばこ100a 葉たばこ主体の園芸専作経営を目指す

【事例】基盤整備と農地中間管理事業との連携による農地集積

- 由利本荘市の平根地区では、基盤整備と農地中間管理事業との連携を図り、面工事の着工に併せ、中間管理事業の地元説明会を重ねたことにより、大区画化された農地の全てを新規設立された1法人に集積（平成28年度末時点）。

要因分析・課題整理

- 農業法人は増加傾向にあるものの、経営安定に向けた規模拡大や複合化の更なる加速化に加え、地域雇用の受け皿として発展する企業経営者としてのマネジメント能力の向上が必要。
- 経営陣の高齢化等に伴い、法人間での事業連携や経営継承に対する支援の強化が必要。
- 農地集積は進んでいるが、中山間地域等の条件不利地域における更なる推進が必要。
- 将来にわたり、十分な担い手を確保するため、農外からの参入や中年層（45歳以上）就農者の拡大など、新規就農者の更なる上積みが必要。
- 農政改革や米価低迷、TPPの影響など、農業情勢が厳しさを増す中、生産コストの縮減や複合型生産構造への転換を図る基盤整備事業の要望が増大。

今後の推進方向

- 経営の法人化を更に加速させるとともに、大規模な土地利用型や、複合型等の多様な法人経営を全県域で展開。
- 集落型農業法人間の事業連携等に関する調査研究や、専門家による経営継承計画の策定を支援。
- 次代を担うプロ経営者を育成するため、「次世代農業経営者ビジネス塾」を核とし、経営や人材マネジメント能力の向上を支援。
- 中山間地域等の条件不利農地を担う経営体への支援策を強化するとともに、地域農業の将来像を明確化する「人・農地プラン」の見直しを重点的に推進。
- 本県への移住就農を拡大するため、林業・水産業等と連携したセミナーを開催するほか、中年層を対象とした県独自の給付金制度を新たに創設。
- 担い手への農地集積や生産コストの縮減はもとより、戦略作物の生産拡大に向け、園芸メガ団地等の関連施策と連携し、産地づくりと一体となった基盤整備を推進。

No. 2 野菜産地ナショナルブランド化推進プロジェクト

園芸振興課

これまでの成果と課題（ポイント）

- えだまめは東京都中央卸売市場への出荷量（7～10月）が、平成27年から2年連続の日本一を達成。ねぎは28年度の全県販売額が21億円を超え過去最高。
- 平成28年度のえだまめ、ねぎ、アスパラガスの重点3品目の系統販売額は、44億2千万円となっており、県産野菜全体の生産を牽引。（平成24年度：31.5億円）

プロジェクトの概要

| | |
|------|--|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ オール秋田体制で野菜の生産、加工、販売対策を集中的に実施する。○ 生産者と実需者、消費者が結びついたバリューチェーンを強化する。○ 加工・業務用需要に対応した新たなブランド産地を育成する。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①えだまめ出荷量日本一への取組強化と新ブランド創出による販売力向上②ねぎの生産・販売力強化と「秋田美人ねぎ」ブランドの確立③アスパラガスの生産拡大と周年出荷体制の強化④生産者と実需者、消費者が結びついたバリューチェーンの強化⑤加工・業務用野菜産地の育成 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|------------------------|-----|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------|-------|
| えだまめ (販売額) | 百万円 | 目標値 実績値 | 960 1,073 | 1,154 1,319 | 1,240 1,342 | 1,335 1,342 | 1,440 | 101% |
| ねぎ (販売額) | 百万円 | 目標値 実績値 | 1,253 1,538 | 1,460 1,793 | 1,596 2,192 | 1,758 2,192 | 1,947 | 125% |
| アスパラガス (販売額) | 百万円 | 目標値 実績値 | 943 862 | 999 914 | 1,122 886 | 1,252 886 | 1,413 | 71% |
| 加工業務向け 取引件数 (累計) | 件 | 目標値 実績値 | 22 | 26 | 30 | 34 | 38 | 100% |

[指標の検証]

- えだまめとねぎは、全県的に作付面積が増加し、販売額も順調に伸びている。
- アスパラガスは、主産地で株の老齢化による生産力の低下がみられ、販売額が伸び悩んでいる。

主な成果

- 県が集中的に推進してきたえだまめやねぎの作付面積は増加傾向。アスパラガスを含めた重点3品目の平成28年度の系統販売額は、44億2千万円（平成24年度から約12億6千万円増）。
- えだまめでは、平成28年の東京都中央卸売市場への出荷量（7～10月）が1,384tになり、2年連続の日本一を達成。
- ねぎでは、JAあきた白神でメガ団地による生産拡大により13億円（平成24年度7億5千万円）となり、平成28年度の全県販売額は21億円を超える過去最高となった。
- 新たに加工・業務用野菜に取り組む農業者に対して、生産から販売までのコーディネートや栽培技術の支援を行うとともに、実需者ニーズに対応した野菜の安定供給体制の整備を行った結果、実需者との取引数の増加や、物流の合理化、コールドチェーン体制が確立された。

えだまめの事例

- 特に県北地域で園芸メガ団地等の取組拡大などにより急激に面積拡大が進み、これに対応した大型コンバインや光選別機の導入が進んだ。
(栽培面積 H24実績 581ha → H27実績 664ha → H28実績 732ha JA全農まとめ)
- 県オリジナル品種を核とした「秋豆シリーズ」を広く周知するため、首都圏および関西圏の量販店で試食宣伝会等を開催。また、品種や生産者、選別調整にこだわった「プレミアムえだまめ」について、首都圏でテストマーケティングを行うなど、県産えだまめのブランド化を推進した。

ねぎの事例

- 有利販売が見込まれる「大苗定植夏どり栽培」への種苗費助成や夢プラン事業での省力化機械の導入支援により、夏どり作型の栽培面積が拡大。
(夏ねぎの栽培面積 H24実績85ha→ H27実績96ha→ H28実績108ha JA全農まとめ)。
- 生産販売戦略会議を核として、全県を対象とした研修会等の開催や協調販売の実現に向けた“オール秋田”体制の再編強化を図った結果、平成27年度からは、JAあきた白神、秋田やまと以外のJAで出荷規格と出荷資材を統一。

要因分析・課題整理

○えだまめ

更なる販売額の向上に向け、生産量の拡大や単収の向上等が必要。

価格形成力の向上に向け、「えだまめといえば秋田！」と消費者に認識されるブランドの確立が必要。

○ねぎ

主要な出荷時期が8月中旬～12月で、特に10～11月に集中している。7月から出荷の夏どり栽培が拡大しており、単価も安定傾向にあるため、県南地域の大規模園芸拠点や周辺地域に波及させるなど、更なる面積拡大が必要。

○アスパラガス

主要な出荷時期が5～9月(露地長期穫り、露地春穫り)であり、早春や冬期の高価格期への出荷量が不足。

今後の推進方向

○えだまめ

園芸メガ団地等の大規模栽培への誘導により生産拡大を進めるとともに、7月の高単価期に向けた出荷量の増大に向け、マルチ同時播種機を普及。

品質向上研修会や目揃い会の充実、チェックシートを用いた品質管理の強化により、高品質化の推進。

新たなネーミングによるインパクトのあるプロモーションによる認知度向上と、関西圏・海外への販売拡大。

○ねぎ

園芸メガ団地等の大規模栽培生産者へ夏どり栽培を作付誘導し、作付面積を拡大。

統一名称「秋田美人ねぎ」を前面に押し出したPRにより、認知度の向上を図り、需要の開拓と量販店における有利販売に向けた取組を強化。

○アスパラガス

確実な需要が見込まれ、単価の高い4～5月上旬(GW頃)と、12月中旬(クリスマス前後)への出荷量増大に向けた、ハウス半促成栽培や促成栽培の拡大。

○加工業務用野菜

全県域で整備が進められている園芸メガ団地等において加工業務用野菜への取組を強化し、販路を拡大。

○菌床しいたけ

販売戦略に基づいた販促活動による販売の強化や、大規模団地等による一層の生産拡大を図り、東京都中央卸売市場において、販売単価に続き販売量・販売額で日本一を目指す。

No. 3 高品質果樹産地の育成プロジェクト

園芸振興課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 県オリジナル品種りんご「秋田紅あかり」は、栽培面積、販売量、販売額が着実に増加。販売単価は、主力の「ふじ」の約1.5倍を維持しており、お歳暮用商材としても注目。
- 県オリジナル品種日本なし「秋泉」は、大玉で食味が良いのが特徴で、特に500g以上 の果実を「このナシ、アリ秋泉」として販売し、高値で取引。生産量の増加が課題で、今 後、栽培面積の拡大を目指す。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 高品質な果実生産で知名度の向上と販売力を強化する。○ 異常気象に対応できる安定生産技術の確立を推進する。○ 労働力を補完する仕組みづくりや担い手への園地集積で産地の活性化を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①品質が高く美味しい果実の生産②県産果実の特長を活かした売り込み③産地維持に向けた生産基盤の強化 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|------------------|-----|------------|---------|----------------|----------------|----------------|-------|-------|
| 果実販売額 (主要5樹種) | 百万円 | 目標値 実績値 | 1,746 | 2,465 1,700 | 2,600 2,104 | 2,735 2,275 | 2,890 | 83% |
| 新技術導入 施設数 | 棟 | 目標値 実績値 | 0 | 20 33 | 50 68 | 70 89 | 100 | 127% |
| 園地復旧率 | % | 目標値 実績値 | 60 | 80 72 | — 73 | — 74 | — | 90% |

※H27以降は、目標値の設定なし。

[指標の検証]

- 果実販売額は雪害被害からの復旧が進み増加傾向だが、果樹全体の栽培面積が減少しているため目標は達成していない。
- かん水施設を整備したおうとうハウス、雨よけ付きぶどう棚など、温暖化対策や高品質生産に向けた施設整備が進んでいる。

主な成果

- 「秋田紅あかり」、「秋泉」は、栽培面積、販売量、販売額が増加。両品種とも販売単価が高く、りんご・日本なし振興の牽引役として期待。
- 軽労樹種のブルーベリーが39ha、いちじくが17haと栽培面積が拡大。
- かん水施設を整備したおうとうハウスや雨よけ付きのぶどう棚が増加。また、豪雪に対応するため、おうとうハウス48棟、ぶどう施設5棟の補強を実施（平成28年度）。
- 作業受託組織の設立や共同防除組織の再編、剪定等の技術継承を28組織で実施。

【事例】県オリジナル品種の拡大

- 「秋田紅あかり」は鹿角市、横手市を中心に栽培面積が拡大し、生産量も増加している（栽培面積51ha、生産量126t）。販売単価も373円/kg（「ふじ」平均230円/kg）と高く、お歳暮用商材としても注目されている。国内では県内の他、首都圏（東急ストア等）へ出荷している。香港への輸出は平成24年度に始まってから年々、販売量が拡大しており、平成28年度は春節（1月28日）に向けて7.1tを販売している。
- 平成24年度にデビューした「秋泉」は、平成28年度に栽培面積5ha、生産量25tとなつた。500g以上の果実を「このナシ、アリ秋泉」として秋田市場を中心に販売し、販売単価は485円/kgと高く取引。日本橋高島屋における販売は、これまで12月の贈答用品のみだったが、平成28年度は旬の10月の販売を開始するとともに、試験的に香港へ輸出した。

要因分析・課題整理

- 栽培面積の減少、生産者の高齢化や減少が進んでおり、産地の中核的な農家が存立できる基盤作りが課題。
- 温暖化や雪害・凍害など異常気象が増加しており、対応技術の確立と普及の継続が必要。
- 果実品質向上のために雨よけ付きぶどう棚など生産施設の導入拡大が必要。
- 果面障害の発生による果実品質の低下（りんご：小黒班症状、日本なし：黒星病等）が発生しており対策技術の構築が急務。
- 新技術を導入できる意欲的な生産者の確保が必要。

今後の推進方向

- オリジナル品種（りんご「秋田紅あかり」、日本なし「秋泉」）や軽労果樹を牽引役とした果樹栽培面積の拡大。
- 全県生産大会の開催などによる生産意欲の喚起。
- 果樹産地協議会と農地中間管理機構の連携による農地流動化や、新規果樹生産者の確保。
- 異常気象対策や品質向上技術の確立と普及。

No. 4 「秋田の花」産地強化プロジェクト

園芸振興課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 販売額は県オリジナル品種やメガ団地の取組等によって過去最高の21億円に拡大。
- NAMAHAGEダリアは、28品種までラインアップ化。品種選抜の段階から実需者を巻き込み、消費マインドを漏らさずキャッチする取組は実需者から極めて高い評価。
- 冬期栽培品目に向くダリア、ラナンキュラス等の導入が進展。
- 若手農業者が花き経営に積極的に参入している状況を踏まえ、将来の産地リーダーの育成が急務。

プロジェクトの概要

| | |
|------|--|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 販売額の増加により、県産花きの地位向上を図る。○ 県オリジナル品種の開発とラインナップ拡大を進め、これらを軸に生産を拡大する。○ 夏秋期における国内トップの花き産地を目指すとともに、周年生産の拡大を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①県オリジナル品種を軸とした花き重点品目の生産振興②園芸メガ団地等による大規模・低成本経営の推進③冬期の低成本安定生産技術導入による周年型花き生産の拡大④海外への販路拡大と物流の効率化 |

成果指標

花き戦略5品目（キク類・リンドウ・トルコギキョウ・ユリ・ダリア）の目標値【系統扱い】

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|-----------|-----|------------|------------------|------------------|------------------|--------|--------|-------|
| 出荷本数 | 千本 | 目標値 実績値 | 25,000 27,451 | 30,600 29,279 | 32,400 31,035 | 34,000 | 35,600 | 91% |
| 販売額 | 百万円 | 目標値 実績値 | 1,379 1,530 | 1,682 1,718 | 1,780 1,863 | 1,868 | 1,960 | 99% |
| 県オリジナル品種数 | 品種 | 目標値 実績値 | 8 22 | 20 26 | 28 32 | 36 | 43 | 89% |

[指標の検証]

- 品種開発に加え、生産現場へも速やかに普及し、さらには花きを主軸にしたメガ団地が整備されたことから、出荷本数、販売額とも概ね計画通り達成。
- 民間育種家と連携した取組によりリンドウとダリアの品種開発は概ね順調。リンドウについては、盆・彼岸向けの品種開発に一定の目処。

主な成果

- メガ団地の整備によってキク類で効率的な生産・出荷が順調に進展。
- リンドウは、冷涼な気象条件を好むことから、中山間地域を中心に産地化を進め、需要期に確実に出荷できるように開花時期を改良したオリジナル品種を用いたことで飛躍的に生産が拡大。生産量・販売額は全国第2位と急成長。
- ダリアは、県内育種家が開発した最新作について、大田市場関係者等による人気投票（通称：NAMAHAGEダリア選抜総選挙）を行い、オリジナル品種「NAMAHAGEダリア」シリーズとしてラインナップ化（28品種）。その結果、平成28年度の東京都中央卸売市場での県産ダリア全体の出荷量は平成22年度と比較して6倍になるまで拡大し、全体入荷量の1割を占める。
- 県オリジナル品種「NAMAHAGEチーク」が日本で最も権威のある花きの新品種コンテスト「ジャパンフラワーセレクション2016」において、フラワーオブザイヤー（最優秀賞）を受賞。

【事例】本県リンドウの牽引産地“鳥海りんどう”産地づくりの取組

- 平成17年度から栽培を開始。リンドウの適地である鳥海山麓地帯を栽培のターゲットに定め、生産者・関係機関一体となった産地づくりを展開。
- 販売額は、初出荷年で県内トップに躍り出る。稲作を大きく上回る収入が周囲の農業者を魅了し、生産面積・販売額ともに驚異的に伸び、収穫4年目の平成21年度に販売額1億円を達成。
- さらに平成27年度には販売額2億円を突破し、本県生産額の53%を占め、本県リンドウ産地のリードオフマンとして活躍。

要因分析・課題整理

- キク類やリンドウの大規模生産に向け、機械化などによる効率的な生産体制の確立が必要。
- ダリアは単位面積当たりの収量が主産地と比較して低位であるため、技術の高位平準化が急務。
- 若手農業者が花き経営に積極的に参入している状況を踏まえ、将来の産地リーダーの育成が必要。

今後の推進方向

- ダリア需要を牽引している本県にとって、品種開発は産地拡大と飛躍的な生産拡大の鍵となるため、今後とも新品種の開発を継続。
- 民間育成品種であっても、地域の気象立地条件に適した品種導入は産地の大きな武器となるため、重点5品目において新品種の現地適応性試験場の設置を継続。
- 魅力ある花き経営に就農する若い農業者が増えてきているため、技術と経営力の向上はもとより、企業的視点からきめ細かな生産・労務・財務管理を実践できる将来の産地リーダーの育成が必要。

No. 5 秋田牛のブランド確立プロジェクト

畜産振興課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 平成26年10月に県産牛の新ブランド「秋田牛」がデビュー。
- 県内外におけるデビューイベントの開催や東京銀座にオープンした秋田牛専門店等を活用した積極的な情報発信により、秋田牛の認知度が向上してきているものの、他产地との競争が激化する中、全国展開に向け更なる認知度向上と出荷ロットの拡大を推進することが必要。
- 肉用牛増頭運動の展開や肉用牛農家と酪農家の連携による子牛生産体制の構築、中核的な経営体の規模拡大の進展などにより、生産体制の強化が図られているものの、全国的に肉用子牛価格の高騰が続いていること、ブランドを支える繁殖基盤と肥育経営の体質強化が喫緊の課題。
- 平成27年度から出荷が本格化している(株)秋田仙北夢牧場がモデルケースとなり、県内各地で大規模肉用牛団地の整備が進展。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ オール秋田の新たな県産牛ブランドの確立に取り組む。○ 優良素牛の導入促進や肥育団地の建設により県産牛の品質向上と出荷拡大を促進する。○ ブランド確立に必要な素牛の安定供給を促進するため、繁殖基盤の強化拡大を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①新たな県産牛ブランドの確立推進②肉用牛の生産基盤の強化拡大と生産性の向上<ul style="list-style-type: none">・ブランドを支える繁殖基盤の強化・肥育牛の生産拡大によるブランド力の強化 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|--------------|----|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------|
| 黒毛和種 出荷頭数 | 頭 | 目標値 実績値 | 4,886 4,528 | 5,500 4,421 | 5,800 4,277 | 6,200 7,335 | 6,600 7,501 | 69% |
| 繁殖牛頭数 | 頭 | 目標値 実績値 | 6,670 6,280 | 7,003 6,250 | 7,169 6,150 | 7,335 6,150 | 84% | |

[指標の検証]

- 黒毛和種出荷頭数については、子牛価格の高騰により計画どおりに肥育素牛を確保できない経営体が多くなってきていたため、黒毛和種出荷頭数は減少傾向にある。
- 繁殖牛頭数については、中核的な経営体の規模拡大により、1戸当たりの飼養頭数(H24:6.4頭→H28:7.2頭)は着実に増加しているが、小規模経営体の経営中止などにより、前年比98%と微減。

主な成果

- 平成26年10月に秋田牛ブランド推進協議会が設立され、県産牛の新ブランド「秋田牛」がデビュー。
- 首都圏の著名な飲食店におけるメニューフェアの開催やトップセールス、東京銀座の秋田牛専門店での情報発信、航空会社の国際線や国内線の機内食等でのメニュー提供を行い、秋田牛の認知度が向上。
- 秋田牛のブランド確立と消費拡大に向けた取組の一環として、秋田牛取扱店登録制度を創設。「秋田牛を買える店」を190店、「秋田牛を食べられる店」110店を登録し、消費者が秋田牛を選択しやすい環境を整えた。
- 肉用牛増頭運動の展開や肉用牛農家と酪農家との連携による子牛生産体制の構築などにより、秋田牛を支える繁殖基盤が強化。
- 平成27年度から出荷が本格化している(株)秋田仙北夢牧場がモデルケースとなり、県内各地で大規模肉用牛団地の整備が進展。
- 宮城全共での上位入賞を目指し、出品候補牛を選定するとともに、肥育農家の技術指導や発育調査等を実施し、肥育農家の飼養・出品技術の向上を推進。

【事例】「秋田牛」の情報発信拠点となる秋田牛専門店がオープン

- 平成27年10月、東京銀座に通年で秋田牛が食べられる専門店がオープン。
- 首都圏大手企業のバイヤーや著名なホテルのコンシェルジュを対象とした賞味会の開催など、販路拡大に向けた情報発信拠点として積極的に活用しているほか、訪日外国人の利用が多く、海外に向けたPRという側面でも大きな役割を担っている。

【事例】夢牧場に続け！県内各地における大規模肉用牛団地整備の動き

- 平成25年度から肉用牛生産をスタートした秋田仙北夢牧場が刺激となり、県内各地で大規模な肉用牛経営を目指す動きが活発化。
- 28年度には、繁殖牛150頭、肥育牛100頭、29年度には、繁殖牛433頭、肥育牛880頭、30年度には、繁殖牛100頭、肥育牛600頭規模の施設整備を実施・計画。

要因分析・課題整理

- 秋田牛のブランド確立については、生産者や畜産関係団体、県内外の食肉事業者と連携し、認知度向上に積極的に取り組んでいるものの、未だ道半ばであり、全国展開に向け更なる認知度向上と出荷ロットの拡大を継続して推進する必要がある。
- ブランドを支える生産基盤については、高齢化に伴う小規模繁殖農家の離農といった全国的な趨勢のもと、繁殖雌牛頭数の減少による慢性的な子牛不足が続き、深刻な素牛高騰を招いていることから、子牛生産体制の強化が喫緊の課題である。

今後の推進方向

- 秋田牛の有利販売と全国メジャー化を図るため、首都圏レストランにおけるメニュー化支援やトップセールス、県内での秋田牛フェア等の開催により認知度向上を推進する。
- 増頭に意欲的な農家への素牛導入や施設整備に対する支援はもとより、新たな周年預託による子牛生産システムを構築し、秋田牛ブランドを支える繁殖基盤を強化する。
- 秋田仙北夢牧場の整備を契機に秋田牛の生産規模拡大を志向する動きが活発化しており、こうした意欲的な取組を積極的に推進し、大規模肉用牛団地の全県展開を図る。

No. 6 秋田の強みを活かした6次産業化プロジェクト

農業経済課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 6次産業化の販売額は着実に増加しているものの、1事業体あたりの事業規模が依然として小さいため、「地域における6次産業化の促進」や「異業種と連携した販売力や商品力の向上」が必要。
- 秋田の強みを活かした「新しいビジネスの芽」が育ちつつあり、大手企業等と連携しながら全国へ展開する取組が必要。

プロジェクトの概要

| | |
|------|--|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 地域経済に一定のインパクトがある事業を創出するため、農林漁業者だけではなく、地域の食品産業や流通・サービス業など2次・3次事業者とのネットワークを強化する。○ 地域の強み、ライフスタイルの変化や社会的なニーズなどを踏まえ、地域全体での6次産業化の取組を推進する。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①地域プロジェクトの推進<ul style="list-style-type: none">・県内各地域の6次産業化推進体制の構築・地域の生産物、技術、文化等、優れた地域資源の抽出とビジネス化の検討②県域プロジェクトの推進<ul style="list-style-type: none">・6次産業化推進の中心となり得る人材の育成・異業種交流の促進による連携ビジネスの構築 等 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|-----------------|-----|------------|------------------|------------------|------------|------------|--------|-----------------|
| 6次化事業体年間販売金額 | 百万円 | 目標値 実績値 | 11,761 12,574 | 12,700 14,258 | 13,170 | 13,640 | 14,110 | 108% |
| 6次産業化法計画認定数 | 件 | 目標値 実績値 | 28 44 | 45 53 | 60 54 | 75 | 90 | 72% (認定件数累計) |
| 食関連ビジネスに取り組む法人数 | 法人 | 目標値 実績値 | 235 | 282 276 | 311 284 | 340 294 | 370 | 86% |

[指標の検証]

- 6次化事業体年間販売金額は、H27実績では14,258百万円となり、平成24年から21%増加。平成26年と比較した増加率は13%で、全国の5%に比べて高く、東北と同程度で推移。
- 平成28年度末時点の総合化事業計画認定件数（累計）は54件で、平成24年度末時点と比較して26件増加。東北6県との比較でも最下位を脱出し6県中4位まで上昇。各地域振興局に設置した6次産業化サポートチームによる支援や6次産業化サポートセンターによる個別相談対応など、構想段階から事業化まで総合的に支援する体制を構築したこと

とが有効に機能。

- 過去5年間の食関連ビジネスに取り組む農業法人数の推移は増加傾向。平成28年度には294経営体となり、平成24年度と比較して59経営体の増加。本県の農業法人全体（平成28年9月現在679法人）に占める割合も43%となっており、半数近い経営体が加工や産直、農家レストランなどの食関連ビジネスに取り組んでいる状況。

主な成果

【事例】地域における6次産業化の取組促進

- いちじくプロジェクト（由利）による加工品（ドライフルーツ）の開発と情報発信。
- 山内いぶりがっこプロジェクト（平鹿）によるいぶりがっこ生産拠点の整備など。

【事例】異業種と連携した販売力や商品力の向上

- 農業者と商工業者の交流を促進（異業種交流会に330名が参加）し、地方のこだわり商品を取り扱う食品卸との取引が成立・継続している。
- 異業種連携の実践的モデルとして、地域の6次産業化事業者共同で異業種等と連携しながら首都圏・海外に販売拡大を図る新たな取組がスタート。

【事例】新しいビジネスの芽の創出

- 全国で需要が高く、県内で生産が拡大する玄米専用品種「金のいぶき」の生産拡大とその加工品の開発・販売について、大手健康食品企業と連携。
- （有）石孫本店では、6次産業化プロジェクトの一環として「金のいぶき」を原料とした機能性味噌「石孫の金の蔵」を商品化、販売をスタート。
- 機能性素材の生産や加工、販売に意欲をもつ事業者同士及び県内大学・研究機関等とのネットワークを構築し、キクイモに関する県内事業者ネットワークが構築されるなど連携が促進。

要因分析・課題整理

- 総合化事業計画認定件数を増やすためには、6次産業化サポートセンターを中心とした総合的な支援体制を有効に活用し、新たな事業者等を発掘していくことが必要であるが、県内のやる気のある有望な農林漁業者の認定は、ほぼ一巡している。
- 県外大手メーカーとの異業種連携が進んでいるが、具体的な商品化や販売面での連携の動きが少ない。
- 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、大手メーカーに提供するためには1次加工のレベルアップが必要。
- JAの6次産業化については、大規模な直売所の建設や1次加工施設の整備など着実に取組が進みつつあるが、今後の視点としては、各地域の特色ある農産物を生かした加工・販売部門の充実・強化等を図る必要がある。

今後の推進方向

- 異業種連携の役割分担の明確化による商品力強化や販路拡大。
- 大手メーカーと連携した商品化等の具体的な動きに向けた取組の促進。
- 生産管理、コスト管理、マーケティングなど1次加工のレベルアップ。
- JA自らが主体となった大規模な6次産業化の取組促進。

No. 7 「秋田の食」 輸出拡大プロジェクト

観光文化スポーツ部秋田うまいもの販売課
農林水産部農業経済課販売戦略室

これまでの成果と課題（ポイント）

- 県産品の輸出促進に取り組んだ結果、日本酒等の輸出は順調に増加。
- 日本食や日本酒の人気の高まりによる競争激化に伴い、他県との差別化は急務。
- プロモーションにおける農産物に対する評価は高く、秋田の強みを生かしながら安定取引に向けた取組を強化。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 海外におけるマーケットリサーチ機能を強化し、県産農林水産物や、それらを原材料とした県産品の業務用も含めた輸出を促進する。○ 観光誘客部門の連携強化とともに、本県の食文化など「秋田の食」全体を売り込み、双方が拡大する循環を生み出す。○ 新興著しい東アジアや欧米等をターゲットとして販路拡大を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①輸出を促進するための体制づくり<ul style="list-style-type: none">・ターゲットエリアや国を明確化した輸出戦略の展開・推進母体である秋田県貿易促進協会の体制強化②「秋田の食」全体の売り込みを推進<ul style="list-style-type: none">・秋田の食文化もPRする消費者向けプロモーション事業を展開し購買意欲を喚起・日本食ブームに対応した日本酒と県産食材を組み合わせた売り込みを展開 等 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|-------------------------|-----|------------|--------------|---------------------|--------------------|--------------------|-----|-------|
| 農産物・加工食品の輸出額 (うち農産物) | 百万円 | 目標値 実績値 | 476 (187) | 495 637 (228) | 505 544 (90) | 515 634 (96) | 525 | 123% |

[指標の検証]

- 日本酒などを中心に増加傾向にあり、目標を達成。
- 日本酒のプロモーションや現地商談会等を行い、本県特産品の認知度が向上し、販路拡大してきていることが要因。
- 農産物については、輸出の殆どを占める米が、経営的にメリットの大きい飼料用米等に向けられたため、大きく減少した。(国の制度上、輸出用米への助成金がない)

主な成果

- 國際食品見本市における県産品PRや、台湾におけるマッチング商談会、県内酒蔵と

の連携による試飲試食等の開催により県産品の輸出促進に取り組んだ結果、日本酒等の輸出は順調に増加。

- マレーシアでの米、香港での青果物、タイでの秋田牛が好評で、取引に向けて足がかりができたほか、輸出初挑戦の枝豆や比内地鶏についても、一定の評価が得られた。

【事例】国際食品見本市「フード台北」への出展

- フード台北2016において、秋田県ブースを出展し、県産食品の試飲試食提供や商談会に参加。商談数は166件。成約及び継続商談数9件。

【事例】台湾マッチング商談会の開催

- 台湾に在するバイヤーやシェフ等を対象に、県産品等を紹介する現地商談会を開催。
平成28年実績：出展事業者12社、来場者136名、商談数199件。成約数4件。

【事例】比内地鶏がアジア最大級の食品見本市「香港 FOOD EXPO 2016」に出展

- 比内地鶏の塩焼きやきりたんぽ鍋の試食PRを実施し、高級中華料理店や日本食料理店等と商談中。

【事例】マレーシアでの秋田米PR

- 現地輸入業者の直営店舗において、県産米やきりたんぽ鍋の試食PRを実施し、大好評。この事業者は、炊飯や弁当業務への進出を計画しており、恒常的取引に期待。

要因分析・課題整理

- 海外では、日本食や日本酒の人気が高くなるとともに、競争が激しくなってきており、他県との差別化が求められているため、事業者の営業力スキルアップやバイヤーと事業者とのマッチング機会創出など、商談会の成約件数をさらに増やす工夫が必要。
- 農産物については、単に輸出すればよいというものではなく、農家にメリットがあるよう、ロットを追求するものと価格を追求するものなど、品目毎の立ち位置を明確にしながら、相手国のニーズを踏まえた規格で商品づくりを行っていく視点が必要。

今後の推進方向

- クールジャパン戦略やマーケティングに基づいたプロモーションを展開。
- 海外マーケットにおいて、民間事業者との連携による秋田の認知度向上。
- 日本酒における「AKITA雪国酵母」の積極的展開による輸出促進など、国内外における販路開拓を強化。
- 経済発展著しい東アジア等への日本酒、加工食品の輸出に関する取組強化。
- 農林水産物については、将来のマーケット確保に向けた先行投資と位置づけ、秋田の強みを生かしながら、積極的に輸出を推進。
 - ・生産余力のある米は、多彩な商品ラインナップと低コスト生産により、業務用需要を開拓。
 - ・高品質で生産が限られている北限の桃や秋田紅あかり等は、出荷時期や食味で差別化による高級路線での販売。
 - ・輸出が緒についたばかりの秋田牛は、タイにおいてプロモーションを展開し、比内地鶏や枝豆は、テスト輸送やマーケティングを実施しながら知名度を向上。
 - ・協定を締結している大手物流企業と連携し、沖縄国際物流ハブの活用により、品質や鮮度を保持しつつ、小口輸送にも対応しながら販路を開拓。

No. 8 元気な中山間農業応援プロジェクト

農山村振興課

これまでの成果と課題（ポイント）

- プランづくりや実践活動は順調に拡大しているが、単発的な取組から面的な取組へと発展させるためには、更なる後押しが必要。
- 県内農地の2/3で日本型直接支払制度に取り組まれており、多面的機能の発揮や耕作放棄地発生の抑制が図られているが、取組が継続されるよう、きめ細かな支援が必要。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 中山間地域における園芸作物の本作化を図る。○ 高齢者等の技能や、地域に賦存する伝統野菜等の特徴的資源を積極的に活用する。○ 農山村の持つ多面的機能を発揮するため、生産活動や維持・保全活動を促進する。○ 耕作放棄地の発生防止や機械・農作業の共同化を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①地域の創意工夫による地域資源活用プランの策定②地域の主体的・内発的な取組による農業・食ビジネスの実践③日本型直接支払制度を活用した農地の保全 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|-----------------|----|------------|------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------|
| 地域プラン策定 | 地域 | 目標値 実績値 | 0 10 | 10 27 | 30 36 | 40 36 | 40 36 | 90% |
| 日本型直接支払 実施面積 | ha | 目標値 実績値 | 78,885 99,892 | 108,000 105,027 | 110,000 106,000 | 110,000 106,000 | 110,000 106,000 | 96% |

[指標の検証]

- 中山間地域の地域資源を活かした特色ある農業・食ビジネスの実践に向け、28年度末までに36地域で地域資源活用プランを策定。
- 日本型直接支払制度については、平成28年度は約106,000ha（25市町村、延べ1,620地区）において取り組まれており、各地で農地・水路等の保全活動や営農活動を展開。

主な成果

- 地域資源活用プランに基づき、平成28年度末までに12地域（約26ha）において、水田

の畑地化整備を実施したほか、30地域において、地域特産物の生産拡大や6次産業化の取組を展開。

- 日本国直接支払制度への取組面積は、9.5万人の参画の下、106千haに達しており、耕作放棄地の発生防止や多面的機能の発揮に加え、地域のコミュニケーションの強化等にも大きな効果。

【事例】中山間地域資源活用プランの実践事例

- 五城目町 富津内山内地区では、「地域ぐるみで、目指せ!元気な山内農業!!」のスローガンの下、3.2haの水田を畑地化整備し、従来から生産していたえだまめに、キャベツを組み合わせた長期出荷体制（7～11月）の確立に向け取組を展開。
- 東成瀬村 東成瀬地区では、「豊かな自然を活用したオンリーワン農業の展開」のスローガンの下、和牛の一貫経営体制の構築を目指し、日本短角種を新たに導入したほか、冷涼な気候や良質な有機物を活用し、りんどうやアスパラガス等の産地化に向け取組を展開。

【事例】日本型直接支払制度の実践事例

- 男鹿市の「安全寺里山保全会」では、24年度から農地・水保全管理支払交付金事業に取り組んでおり、自治会と一体となって、なまはげ大橋からの美しい田園風景の維持・保全活動を展開。
- 由利本荘市の「ザラメキ集落協定」では、中山間地域等直接支払制度の超急傾斜農地保全管理加算(1/10以上)を活用し、農地保全はもとより、ハサ掛け米の軽トラ市にも取り組むなど、条件不利を吹き飛ばす活動を展開。

要因分析・課題整理

- 元気な中山間農業応援事業により、園芸作物の栽培や6次産業化の取組が着実に拡がってきているが、その多くは個別・小規模で単発的な取組となっていることから、一定のまとまりがある実効性の高いプランとなるよう、サポート体制を更に強化する必要。
また、水田の畑地化整備については、受益面積に下限を設けず、きめ細かな整備を講じたが、個別・小規模で単発的な取組については、排水改善効果が低いことが課題。
- 日本国直接支払制度について、全組織を対象に行ったアンケート調査によると、組織の9割が取組の継続を希望する一方で、8割の組織が高齢化等を理由に取組の継続に不安を抱えており、組織の維持・存続に向けた対策が必要。

今後の推進方向

- 元気な中山間農業応援事業により、水田の畑地化や地域特産物の生産拡大、6次産業化の促進など、中山間地域の農業振興が効果的に図られたほか、地元から事業実施の強い要望があることから、平成30年以降においても課題の整理を行った上で、引き続き実施する方向で検討。
- 日本国直接支払制度については、会計や事務作業を担う人材の確保が困難となっており、市町村や土地改良区と連携し、活動組織の広域化や土地改良区等への事務委託を促進するほか、人材確保システムを構築するなど、取組の継続と効果的な活動の推進に向け、きめ細かな支援を展開。

No. 9 攻めの秋田米生産・流通販売プロジェクト

水田総合利用課・農林政策課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 売れる米づくりに向けた機運が醸成され、あきたこまちの極上商品づくりや異業種連携による新たな販売促進活動の展開など、一定の成果が上がってきているものの、依然としてあきたこまち偏重であり、業務用需要や特定需要への対応が十分でない。
- 大規模低コスト稲作確立のための実証が進められてきたが、一層のコスト低減が必要。
- 米政策の見直しなどの情勢変化への的確な対応が必要。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none"><input type="radio"/> 多様な需要に対応した米の用途別商品づくりを進める。<input type="radio"/> 多彩な品種や省力技術の導入による大規模化・低コスト経営を進める。<input type="radio"/> 秋田米のプライスリーダーとなる極良食味品種の開発を推進する。<input type="radio"/> 新たな切り口による販促活動により、秋田米の販売力の向上を図る。 |
| 取組概要 | <ul style="list-style-type: none">①需要ニーズに対応した用途別品揃えの推進②多彩な品種構成で作期分散による大規模・低コスト経営の推進③秋田米のイメージをグレードアップする極良食味品種の開発④新たな切り口による販売促進活動の展開 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|--------------------|------|-----|---------|-----|-----|-----|-----|-------|
| 食味ランキング 「特A」獲得数 | 産地品種 | 目標値 | 1 | 2 | 3 | 4 | 4 | 25% |
| | | 実績値 | 1 | 1 | 1 | 1 | | |
| 品質区分による 集荷・販売 | 産地数 | 目標値 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 167% |
| | | 実績値 | 1 | 5 | 5 | | | |

[指標の検証]

- 食味向上栽培技術の普及・定着や内部品質のデータ分析等により、高品質米の安定生産が図られてきたが、食味ランキングの「特A」獲得数は過去5年間連続で県南地区のあきたこまちのみとなっている。
- 秋田米全体の品質の底上げと、引き続き栽培環境・技術と食味との関連性の分析に取り組むとともに、サンプル選抜方法の見直しなど、特A獲得に特化したピンポイントの対策も併せて実施していく必要がある。
- 良食味米生産と品質区分による商品づくりの取組が進み「極上あきたこまち」などのモデル事例も出てきているが、全県域への波及までには至っていない。

主な成果

- あきたecoらいすの取組が着実に増加。(販売シェア H26:22%→H28:26%)
- あきたこまちの極上商品づくりの取組が進展。
(全農「プレミアム・ファイブ」、JAうご「極上あきたこまち」)
- 平成27年にデビューした新品種「秋のきらめき」「つぶぞろい」は、重点産地での栽培基準の設定や差別化商品づくりが評価され、首都圏こだわり米専門店での販売を確保。
- 大手食品メーカー等との異業種連携により、PR活動を展開するなど、新たな切り口での販売促進活動の取組が進展。
- 新たな極良食味品種について、デビューまでのロードマップの策定、新規交配による系統育成及び特性検定、これまで得た育成系統の特性評価と選抜の実施。

【事例1】あきたこまちの極上商品づくり

- 県内の3JAで、プレミアムな「あきたこまち」の商品化 (H28生産量:約49トン)。
(販売価格: 1,200~1,500円/精米2kg [通常は900円程度])

【事例2】異業種との連携による販売促進活動

- 秋田米の美味しさを実感してもらい、秋田米ファンの拡大を図るため、パナソニックとの連携により、高級炊飯器（品種別炊き分け機能付き）を購入した方に極上あきたこまちをプレゼントするキャンペーンを展開 (26年9~12月、12,000名対象)。

要因分析・課題整理

- あきたこまちのブランド力や販売価格の追求等、個々の実需者ニーズを把握するため、マーケットリサーチを徹底し、豊富な品種ラインナップにより的確に対応する必要。
- 特定名称酒の堅調な需要や、消費者の健康志向・ライフスタイルの変化に対応するため、加工事業者とのマッチングや連携により、酒造好適米や機能性米の販路開拓・商品開発を促進する必要。
- 食味ランキングにおいて、県南あきたこまち以外の「特A」獲得を目指し、栽培環境や栽培技術と食味との関連性を解析するとともに、サンプル選抜方法の見直しを含めて、農業団体との連携による取組を強化する必要。
- 主産県の良食味米が台頭し、「あきたこまち」の優位性が相対的に薄れることから、秋田米ブランドの再構築を図るため、食味等に拘ったプレミアム規格（区分集荷）の設定や極良食味米の開発を推進し、消費者への訴求力を向上する必要。

今後の推進方向

- オール秋田での「販売を起点とした米づくり」を推進するため、「実需と固く結びついた産地づくり」、「国際競争に打ち勝つ低コスト稲作」を推進。
- 米政策の見直しを目前に控え、農家の不安を払拭し、全県での共通認識の醸成と各産地での戦略的な取組を後押しするため、「新たな秋田米の生産・販売戦略」を策定。
- 販売先を確保した米づくりに取り組む農業法人や集荷業者をソフト・ハードの両面から総合的に支援。
ソフト：実需を確保する販路拡大やニーズに対応した米商品づくり等への支援
ハード：実需向け商品づくりに必要な精米・保管設備の整備、低コスト生産用農業機械の導入等への支援
- 既存の低コスト技術（直播栽培、省力化施肥技術、複数品種の導入等）の組合せにより、低コスト稲作経営を確立（費用合計目標: 9,000円/60kg）。
- メーカー保有の新技术や法人連携によるコスト低減方策など、更なる低コスト化に向けた取組を実証（将来的には7,800円/60kgを目指す）。
- 極良食味米候補絞り込みのための選抜と食味試験の継続。

No. 10 水田作の収益力向上プロジェクト

水田総合利用課・農地整備課

これまでの成果と課題（ポイント）

- 飼料用米等の作付拡大により、県として昨年に引き続き生産数量目標を達成。
- 県南部では大豆等の単収向上による収益性が改善し、複合経営が拡大。

プロジェクトの概要

| | |
|------|---|
| 方向性 | <ul style="list-style-type: none">○ 新たな経営所得安定対策の下、収益性の高い水田営農を確立するため、飼料用米など主食用以外の米や大豆、野菜等の戦略作物の拡大により、水田のフル活用を推進する。○ 国の支援が拡充された飼料用米については、転作拡大への緊急対策として位置付けるとともに、今後の作付拡大を見据え、農業者が取り組みやすい環境を整備する。○ 大規模ブロックローテーション団地等において、大豆やえだまめ等を安定的に生産するため、地力の向上を図る。また、高品質な農産物生産のための土づくりを推進する。○ 省力化、複合化、高付加価値化による収益性の高い農業経営を実現する基盤整備を地域条件に応じて実施する。 |
| 取組概要 | ①水田フル活用の推進 ②飼料用米生産の環境づくり ③地力向上対策、土づくり対策の強化 |

成果指標

| 項目 | 単位 | | H24(現状) | H26 | H27 | H28 | H29 | 直近達成率 |
|------------|--------|------------|--------------|----------------|----------------|------------|-------|-------|
| 飼料用米の作付け面積 | ha | 目標値 実績値 | 749 1,180 | 1,150 2,946 | 1,625 3,153 | 2,100 | 2,575 | 150% |
| 大豆の単収 | kg/10a | 目標値 実績値 | 124 | 150 132 | 165 166 | 180 150 | 195 | 83% |

[指標の検証]

- 養豚や比内地鶏等の畜産を多く抱える県北部において、これら畜産と結びついた飼料用米の生産が拡大。
- 産地交付金や市町村の独自助成により、県南部では、意欲的に大豆生産に取り組む農業者が増加しており、単収及び品質が向上。

主な成果

- 飼料用米をはじめとした非主食用米による転作が増加したことにより、平成27年度に引き続き、生産数量目標を達成。また、全国的にも米の需給調整が引き締まり、米価は再生産可能な価格帯まで回復。
- 大豆等の戦略作物の作付拡大により、県南平坦部では、水田フル活用が促進され、農家所得の向上に寄与。

- 地下かんがいシステムやモミガラ補助暗渠の施工により、えだまめ等の戦略作物の品質や収量の大幅な向上を実現。
- 農業水利施設の機能保全のための改修・補修整備や機能保全計画の策定を実施し、維持・更新を通じたライフサイクルコストの低減による長寿命化対策を計画的に実施。

【事例】 県北部における飼料用米の生産

- 専用品種の導入による飼料用米生産の取組強化のため、JAが飼料用米専用種子の生産を行い、種苗の供給等を実施することにより、平成28年産の作付は460haに拡大。
- 集出荷については、県補助事業を活用し、飼料用米専用倉庫を整備。主食用米と区分することで効率的な集荷体制を構築。

【事例】 県南部における大豆生産

- 産地交付金（県域枠）や、市町村の独自助成により、大豆の作付を推進。
- 併せて、土壤改良や基本技術の励行により平成28年の県平均単収150kg/10aに対し、主産市町では160～200kg/10aを達成しており、生産者は販売収入に加えて、収量・品質加算の交付金により、主食用米を上回る収益を確保。

【事例】 地下かんがいシステムの導入

- 由利本荘市の平根地区や能代市の轟地区において、地下かんがいシステムを整備し、基盤整備事業を契機に設立された法人が農業収益力の向上を目的に戦略作物の生産拡大を実施。

要因分析・課題整理

- 飼料用米生産は、国の手厚い交付金により成り立っており、今後の助成制度の継続と助成水準の維持が不可欠。
- 飼料用米の実需となる畜産農家が少なく、畜産業とのつながりが小さい地域では、飼料用米の作付けが拡大していない。
- 大豆については、戦略作物としての位置付けが市町村間で異なり、平均単収や品質に大きな差が生じていることから、排水対策や土づくりの励行に加え、老朽化した機械・施設の計画的な更新整備等により、作付拡大や高品質・安定生産を促進する必要。
- 米依存からの脱却を実現するためには、戦略作物の飛躍的な生産拡大を図る水田畑地化等の基盤整備の着実な実施が不可欠。

今後の推進方向

- 飼料用米等の非食用米や、大豆を戦略作物の柱として位置づけ、今後も生産調整を行うとともに、これら戦略作物の本作化による収量・品質の向上を支援。
- 飼料用米については、畜産農家等の実需者の確保に加えて、流通経路の整備により飼料用米生産の環境づくりを促進。
- 大豆については、高品質・安定生産に係る技術的課題の解決を図るとともに、乾燥調製施設の整備等に関して、引き続き、JA等に助言。
- 収益性の高い複合型生産構造への転換に向け、水田の畑地化等の基盤整備を着実に推進するとともに、安定的な農業経営には農業水利施設の機能保全が欠かせないことから、長寿命化対策についても計画的に実施。

III 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの 各取組に関する検証

「施策1 「オール秋田」で取り組むブランド農業の拡大」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 | |
|------------------------------------|--|---|--|--|--|---|---|
| 1-1 トップブランドを目標とした競争力強化 | ○“オール秋田”で取り組む野菜産地の競争力強化 | H29目標:18,300百万円 H28実績:16,039百万円 進捗率:88% | ○主な園芸品目の販売額 H29目標:8品目 （ネギ、アスパラガス、枝豆）の販売額 H29目標:4,800万円 H28実績:4,420万円 進捗率:92% | ○えだまめ・ねぎ・アスパラガスの3品目を中心にはじめて実施した結果、主な園芸品目の販売額は着実に増加特に、えだまめは7月から10月の東京都中央卸売市場への出荷量が2年連続で全国一位となつたほか、ねぎについても初めて20億円を突破するなど、着実な成果がみられている ○販売額1億円以上を目指す園芸メガ団地が県内8地区で整備され、能代市地区では2年連続で販売金額1億円を突破したほか、19名の新規就農者が参画するなど、成績が現れている ○県オリジナル品種のりんご「秋田紅あかり」や日本なし「秋泉」、種なし大粒ぶどうは、食味が良く市場評価が高いことから、年々栽培面積が拡大している ○リンドウ・ダリア等のオリジナル品種の開発、普及や、園芸メガ団地の整備などにより、重点5品目（キク類、リンドウ、トルコギキョウ、エリ類、ダリア）の系統販売額は過去最高の21億円超となつた | ○園芸メガ団地等の早期経営安定化に向けて、労働力をいかに確保し、効率的に活用するかが課題 ○秋田の園芸産地づくり周年園芸の普及拡大するメガ団地の育成 | ○園芸メガ団地等の大規模園芸拠点の全県展開 ○農業労働力を確保するための総合的なサポートの実施 | ・園芸メガ団地等の整備が出ており、重点品目を生産拡大できることは高く評価できる ・今後も園芸メガ団地等の整備により、地域の複合營農モデルとして取組を普及させたい |
| 1-2 実需者ニーズに機動的に対応する青果物の効率的な流通体制 | ○拡大する業務需要等への的確な対応 ○刻一刻と変化するニーズに対応する青果物の効率的な流通体制 | H29目標:38件 H28実績:34件 進捗率:91% | ○県が支援して加工・業務用として新たにマッチングが成立した産地数 H29目標:2件 H28実績:2件 進捗率:100% | ○東京事務所の企業開拓員に加え、平成27年度から新たにマッチング推進員を配置しマッチング体制を強化したことで、マッチング成立産地数が着実に増加 | ○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する中、多様化するニーズを適切に捉えた取組が不可欠 | ・企業開拓員、マッチング推進員を通じて、実需者ニーズの情報提供や商談の機会が増え、販路拡大につながった ・マーケットインも大事だが、伝統野菜のイメージアップを図り付加価値をつけ販売するなど、プロダクトアウトの取組も必要 | |
| 1-3 県産牛の新たなブランドづくり | ○県産牛の新たなブランド確立と全国メジャー化の推進 | H29目標:5,280百万円 H28実績:4,790百万円 進捗率:91% | ○黒毛和牛の出荷額 H29目標:1頭 ○県産牛の認知度向上 ○新ブランドを支える繁殖基盤の強化 ○全国和牛能力共進会に向けた肥育・繁殖対策の強化 ○県産牛の品質向上と生産拡大 | ○「秋田牛」のブランド確立され、新ブランド「秋田牛」が待望のデビュー ○首都圏の著名な飲食店におけるメニュー牛エアの開催やトップセールス、東京銀座の秋田牛専門店での情報発信、航空会社の国際線や国内線の機内食等でのメニュー提供を行い「秋田牛」の認知度が向上 ○「秋田牛」のブランド確立と消費拡大に向けた取組の一環として消費者が秋田牛を選択しやすい環境を整えるため、秋田牛取扱店登録制度を創設し、「秋田牛を買える店」を190店、「秋田牛を食べられる店110店」を登録 | ○「秋田牛」のブランド確立され、新ブランド「秋田牛」が待望のデビュー ○首都圏におけるメニュー牛エアの開催やトップセールス、東京銀座の秋田牛専門店での情報発信、航空会社の国際線や国内線の機内食等でのメニュー提供を行い「秋田牛」の認知度が向上 ○「秋田牛」のブランド確立と消費拡大に向けた取組の一環として消費者が秋田牛を選択しやすい環境を整えるため、秋田牛取扱店登録制度を創設し、「秋田牛を買える店」を190店、「秋田牛を食べられる店110店」を登録 | ・知事が先頭に立って取り組んでいる秋田牛のブランド化は大変ありがたい。他県ブランドに負けないよう取組の強化を要望 ・畜産入や施設整備に対する支援もとより、新たに周年預託による子牛生産システムの構築を推進し、秋田牛ブランドを強化して推進するところが重要 ・今まで大規模経営を目指し、各種事業を活用して | |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | <p>○ 肉用牛増頭運動の展開や肉用牛農家と酪農家との連携による子牛生産体制の構築、中核的な経営体における子牛高騰を招いていることから、子牛生産体制の強化が緊急の課題</p> <p>○ 27年度から出荷が本格化している(株)秋田仙北夢牧場がモデルケースとなり、県内各地で大規模肉用牛田地の整備が展開</p> <p>○ 宮城金井での上位入賞を目指し、出品候補牛を選定するとともに肥育農家の技術指導や発育調査等を実施し、肥育農家の飼養・出品技術の向上を推進</p> | <p>契機に、秋田牛の生産規模拡大を志向する動きが続き深刻化しており、こうした意欲的な取組を積極的に推進し、大規模肉用牛田地の全県展開を推進</p> | <p>きたが、県もこの方向を変えずにいってもらいたい</p> <p>・全共は秋田牛をPRする絶好のチャンスであり、県の威信をかけて取り組んでももらいたい</p> |
| 1-4 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 | <p>○ 比内地鶏の生産基盤の強化と新規開拓</p> <p>H29目標:50千羽 H28実績:16千羽 進捗率:32%</p> <p>○ 特色ある畜産物を核とした地域活性化</p> <p>○ 乳用牛の生産拡大</p> | <p>○ 比内地鶏の出荷羽数 H29目標:50千羽 H28実績:16千羽 進捗率:32%</p> <p>○ 比内地鶏等の出荷拡大と畜産を核とした地域活性化</p> <p>○ 乳用牛の生産拡大</p> | <p>○ 比内地鶏の生産度の適切な運用により、消費者の信頼とブランド認証制度の優位性を維持</p> <p>○ 比内地鶏の味を認識し、家庭での利用促進に取り組み、平成28年度に県内29校、70,829人の児童・生徒等に比内地鶏をメニューとした給食を提供</p> <p>○ 比内地鶏の首都圏における販路拡大の取組を推進し、県内事業者の営業スキルアップを図るため、食品京事務所に配置した比内地鶏の販路開拓員が、食品業界の経験を生かした営業活動を展開</p> <p>○ 比内地鶏の今後の振興方策の提言を得るためにマーケティング調査を実施した結果、絶対的な食味の高さで他との差別化を図ること、そこが比内地鶏の歩むべき道であり、品質のバラツキの解消と食味の高さの認知度向上が不可欠であるとの提言を受けた</p> <p>○ 比内地鶏の理学分析を行い、他の地鶏等に比べ、旨み成分や疲労回復等に効果がある成分の含量が多いことが判明し、科学的ににも食味の高さを証明</p> <p>○ 更なる販路拡大のため、28年8月に香港の見本市へ出展するなど、海外進出の足がかりをつくった</p> <p>○ 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(24~27年度)したことによって、「かづの牛」や「なるせ赤べこ」の生産拡大が促進</p> <p>○ 藤里町におけるラムの生産や販売促進を支援(25~28年度)したことによって、「白神ラム」が首都圏の高級レストラン等で特産品ブランドとして認知</p> <p>○ 酪農生産基盤の強化を図るため、乳用初妊牛の導入、や粗飼料生産体制の強化に対して助成するとともに、乳用育成牛の預託牧場の施設整備等に対して支援</p> <p>○ 畜産の収益性向上に向け、地域ぐるみの体制(畜産クラスター協議会)を構築し、施設整備や省力化機械導入等による規模拡大、生産コストの削減などが図られ生産基盤が強化</p> |
| | | | <p>・首都圏への売り込みはまだ不足。安売りをする必要も無く、比内地鶏の良いべき</p> <p>・比内地鶏の生産者は高齢化。若手生産者の取り組みや法人化を進めていかなければならぬ</p> <p>・畜産経営体の規模拡大に伴う雇用の確保が急務。人材育成に対する支援が必要</p> <p>・畜産の学校給食への提供促進などにより、家庭消費の拡大を推進</p> <p>・比内地鶏の学校給食への認知度向上に向けた取組を強化</p> <p>・香港における比内地鶏の認知度向上に向けた取組を強化</p> <p>・畜産クラスター協議会を核とした収益性の高い大規模畜産圏の全県展開を推進</p> <p>・酪農における育成部門の外部化等を通じ、生乳生産力を強化</p> |

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|---|---|---|---|---|--|---|
| 1-5 ○食の安全・安心への取組 ○環境保全型農業の推進 ○心への取組強化と環境保全型農業の推進 | ○「秋田県版GAP」に取り組む ○秋田県版GAPの普及・推進を図った結果、29産地が新たにGAPに取り組んだ(77産地→112産地) ○第三者認証である、GLOBALGAPが1件(1経営体)、JGAPが6件(55経営体)取り組んでいる ○恒久対策や生産防上対策(漬水管理)の徹底指導の結果、カドミウム汚染米の発生量がピーク時の1/3程度に抑えられた ○出荷前ロット調査(流通対策)とクロスチェック(分析精度管理)の徹底によりカドミウム汚染米の流通は皆無 ○エコファーマーは減少しているが、有機栽培や減農薬・減化学肥料栽培などの環境保全型農業に取り組む面積は増加傾向にある(H27年度実施面積:602ha、H28年度実施面積:640ha) | ○秋田県版GAPの取組が順位に反映され難いなど、メリットが見いだせず、产地数の増加が鈍化してきている ○第三者認証取得産地が少ない ○東京オリンピック・パラリンピック食材調達基準に対応した県版GAPの確認体制を整備するほか、普及指導員の取扱い、現地確認・指導の強化を図る ○推進手段のひとつであった「エコファーマーマーケット」が商標の関係により使用できなくなった ○エコファーマーは減少しているが、有機栽培や減農薬・減化学肥料栽培などの環境保全型農業に取り組む面積は増加傾向にある(H27年度実施面積:602ha、H28年度実施面積:640ha) | ○GAPの取組が順位に反映され難いなど、メリットが見いだせず、产地数の増加が鈍化してきている ○第三者認証である、GLOBALGAPが1件(1経営体)、JGAPが6件(55経営体)取り組んでいる ○東京オリンピック・パラリンピック食材調達基準に対応した県版GAPの確認体制を整備するほか、普及指導員の取扱い、現地確認・指導の強化を図る ○カドミウム汚染米の発生抑制と流通防除のため、現在の対策を徹底する ○農地集積などにより今後もエコファーマーの減少は続くと思われるが、環境保全型農業の取組増加を図る ○新たな品種や栽培技術などの試験研究成果を普及するため、生産者や指導者向けの資料として「研究入試用紙」と「実用化できる試験研究成果」を作成し、市町村やJA等へ配付 ○研究結果を早期に現場に普及定着させるため、県が開発したスイカ新品种「あきた夏丸アカオニ」の栽培技術実証を行い、栽培歷を作成。リンクの新品种「ゆめあかり」の長期耐候性試験を実証、男鹿地域でボタメ系カメの栽培技術実証を実施 ○本県の気象、立地条件に即したオリジナル新品种として、水稻「秋のきらめき」「つぶぞい」、スイカ「あきた夏丸チッヂエ」、えだまめ「あきたほのか」などを品種登録 | ○推進協議会を立ち上げ、全国の補助事業を活用して、JGAP認証を取り組んでいるが、法人経営であり、次世代へ經營を継承するため、經營の見える化を目的としており、改善効果も見え始めている。 ・野菜の独自販路を確保するため、GLOBALGAP認証を個人で取得し、GAPが販引条件のスーパー・デパートに出店しているが、認証の維持には、毎年多額の費用を要するものの、GAPの効果は高いと思う | ○推進協議会を立ち上げ、JGAP以上との取組を行いうよう、重点的な指導を講じる ○東京オリンピック・パラリンピック食材調達基準に対応した県版GAPの確認体制を整備するほか、普及指導員の取扱い、現地確認・指導の強化を図る ○カドミウム汚染米の発生抑制と流通防除のため、現在の対策を徹底する ○農地集積などにより今後もエコファーマーの減少は続くと思われるが、環境保全型農業の取組増加を図る ○各種の問い合わせに対し、現場での指導や電話での指導をいただき、感謝いたします。 ・現場での課題解決のため、さらに検討を加え、技術開発を進めほしい。 | ・野菜の独自販路を確保するため、GLOBALGAP認証を個人で取得し、GAPが販引条件のスーパー・デパートに出店しているが、認証の維持には、毎年多額の費用を要するものの、GAPの効果は高いと思う |
| 1-6 ○生産・消費現場と密着した試験研究の推進 | ○現場ニーズに即した試験研究推進 ○県オリジナル品種や新品种の開発促進 | ○実用化できる試験研究推進 ○実用化できる試験研究推進 H29目標:265件 H28実績:256件 進捗率:97% | ○生産現場を巻き込んだ試験研究の推進 ○オリジナル品種であるボタメ系の安定生産 ○オリジナルカメによるオリジナル新品种の開発促進 ○オリジナルカメによるオリジナル新品种の開発 | ○生産現場を普及定着させるため、県が開発したスイカ新品种「あきた夏丸アカオニ」の栽培技術実証を行い、栽培歷を作成。リンクの新品种「ゆめあかり」の長期耐候性試験を実証、男鹿地域でボタメ系カメの栽培技術実証を実施 ○本県の気象、立地条件に即したオリジナル新品种として、水稻「秋のきらめき」「つぶぞい」、スイカ「あきた夏丸チッヂエ」、えだまめ「あきたほのか」などを品種登録 | ○現場ニーズに対応した技術移転の加速化 ○オリジナル品種の開発促進と高品質安定生産 | ・各種の問い合わせに対し、現場での指導や電話での指導をいただき、感謝いたします。 ・現場での課題解決のため、さらに検討を加え、技術開発を進めほしい。 |

「施策2 秋田米を中心とした水田フル活用の推進」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|----------------------------|---------------------------|--|---|---|---|------|
| 2-1 ○売れる米づくりの推進と秋田米ブランド | ○県産米の食味・品質の底上げによるブランド力の強化 | ○秋田県産米の需要シェア H29目標:5.55% H27実績:6.14% 進捗率:111% | [生産面] ○売れる米づくりに向けた取組機運が醸成されるとともに、日本農業検定協会の食味ランキンングにおいて、県南あきたこまちが5年連続で「特A」評価を獲得 | ○個々の実需者ニーズを把握するため、マーケットリサーチを徹底し、豊富な品種ラインナップにより的確に対応する必要 | ○オール秋田での「販売を起点とした米づくり」を推進するため、農家もマーケティングと密接に結びついた产地 | |

| | | | | |
|----------------------------------|--|--|--|--|
| の再構築 等の開発促進 | ○「あきだeccoらいす」の販売シェア H29目標:45% H28実績:26% 進歩率:53% | <p>○直播栽培の拡大や品種の組合せによる作期分散、複数の農業法人の連携等により大規模畠作経営モデルの実証が図られた</p> <ul style="list-style-type: none"> ・湖東地区5法人の連携 4~6日の刈取期間拡大 ・直播面積(全国) H26.1.095ha→H28.1.331ha <p>【販売面】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○あきだeccoらいすの取組が増加 ○あきだこまちの極上商品づくりの取組が進展 ・全農：フレミアム・ファイブ、JAうご：極上あきだこまち ○平成27年にデビューした新品種「秋のきらめき」「つぶぞろい」は重点産地での栽培基準の設定や差別化商品づくりが評価され、首都圏こだわり米専門店での販売に結びついた ○大手食品メーカーとの異業種連携により、PR活動を展開するなど、新たな切り口での販売促進活動の取組が図られた | <p>○加工事業者とのマッチングや連携により、選択好適米や機能性米の販路開拓・商品開発を促進する必要</p> <p>○多品種のラインナップを活用した多様な用途別品揃えの充実</p> | <p>○直播競争に打ち勝つ低コスト耕作等の取組を推進</p> <p>○「特JA」獲得を目指し、栽培技術等と食味との関連性を解説するとともに、サンプリ選抜方法の見直しを含めて、取組を強化する必要。</p> |
| | | | | <p>○戦略に基づき、拡大が見込られる中食・外食への対応や、秋田米のブランド力の向上、低価格帯でも再生産が可能な低コスト生産技術体系の確立など、総合的に施策を展開</p> <p>○あきだeccoらいすの取組が増加</p> <p>○あきだこまちの極上商品づくりの取組が進展</p> <p>・全農：フレミアム・ファイブ、JAうご：極上あきだこまち</p> <p>○平成27年にデビューした新品種「秋のきらめき」「つぶぞろい」は重点産地での栽培基準の設定や差別化商品づくりが評価され、首都圏こだわり米専門店での販売に結びついた</p> <p>○大手食品メーカーとの異業種連携により、PR活動を展開するなど、新たな切り口での販売促進活動の取組が図られた</p> |
| 2-2 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>○産地づくりと一体となったほ場整備の推進</p> <p>○高品質・高収量を実現する地下かんがいシステム等の整備</p> <p>○安定した農業用水の確保と長寿命化の推進</p> | <p>○ほ場整備面積 H29目標:83,150ha H28実績:87,675ha 進歩率:9.9%</p> <p>○地下かんがいシステム整備面積 H29目標:800ha H28実績:1,239ha 進歩率:15.5%</p> | <p>○要整備面積105,700haに対して、県営ほ場整備事業等の実績により、平成28年度までに87,675haが整備済み(82.9%)であり、大区画化や排水条件の整備が進み、生産基盤が強化</p> <p>○地下かんがいシステムやモミガラ補助暗渠の施工により、エダマメ等の栽培作物の品質や収量の大幅な向上を実現</p> <p>○農業用排水路を整備し、農業用水の安定的な確保を行ったほか、機能保全計画の策定により、施設の長寿命化対策を実施</p> | <p>○ほ場整備のおかけで作業時間が効率化し、複合部門にておらず、集備団体等は、栽培方法や品種の意味づけを農家に対してしっかりと示してほしい</p> <p>○あきだeccoらいすの取組が増加</p> <p>○非主食用米の取組增加により、県として生産数量目標を昨年に引き続き達成</p> |
| | | | | <p>○非主食用米の作付け面積 H29目標:19,100ha H28実績:22,350ha 進歩率:11.7%</p> <p>○非主食用米の取組增加により、米価が再生産可能な価格帯に回復</p> <p>○野菜、花き、果樹の作付面積はやや伸びて推移しているが、園芸メガ田地等の産地化の取組が拡大し、えだまめ、ねぎ、トマトなど販売額が向上</p> |
| 2-3 あきだるみに多くの多様な水田農業の推進 | <p>○生産性の高い水田のフル活用の推進</p> <p>○野菜、花き、果樹の作付など多様な水田農業の推進</p> | <p>○非主食用米の作付け面積 H29目標:19,100ha H28実績:22,350ha 進歩率:11.7%</p> | <p>○非主食用米の作付面積が増加</p> <p>○非主食用米の取組增加により、米価が再生産可能な価格帯に回復</p> <p>○野菜、花き、果樹の作付面積はやや伸びて推移しているが、園芸メガ田地等の産地化の取組が拡大を図る水田地化等の基盤整備の着実な実施が不可欠</p> | <p>○流通経費の負担すら困難な販売価格の現状において、飼料用米の本作化は無理である</p> <p>○大豆生産に関する課題が進んでおり、いずれ改修が必要であり、今後も支援してほしい</p> <p>○水田の水循環等の基盤整備を実施するとともに、排水対策はもとより、遮作等に伴い、土づくりが頑かになつていいないか</p> <p>○中山間地域を対象としている水田地化整備に係る農業経営に欠かせない農業水利施設の長寿命化対策についても計画的に実施</p> |
| | | | | <p>○大豆を戦略作物の柱による収量・品質の向上を支援するための技術的課題解決を図ることも、集荷・乾燥脱水施設の導入整備に關し、JA等関係機関と協議</p> <p>○水田の水循環等の基盤整備を実施するとともに、排水対策はもとより、遮作等に伴い、土づくりが頑かになつていいないか</p> <p>○中山間地域を対象としている水田地化整備に係る農業経営に欠かせない農業水利施設の長寿命化対策についても計画的に実施</p> |

「施策3 付加価値と雇用を生み出す6次産業化の推進」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 | |
|---------------------------------------|---|--|---|--|--|--|--|
| 3-1 加工・流通販売業者など異なる業種との連携による新たなビジネスの創出 | ○6次産業化に向けた総合的なサポート体制の強化 ○産地立地型の1次・2次加工の促進 ○食品の機能性等に着目したビジネスモデルの構築 ○県内外の食品メーカーなど異業種との連携強化 | H29目標:14,110百万円 H27実績:14,258百万円 進捗率:101% | ○農業生産関連事業の販売額 ○農業種交換会に取り組む事業者が参加 ○連携に関する各事業者の関心・意欲は高まっていますが、まだ取り扱う商品を対象とした飲食・モールとして、地域の6次産業化事業者と連携して新規事業をスタートする必要があります ○全国から需要が高く県内で生産が拡大する玄米専用品種「金のいぶき」の生産拡大とその加工品の開発・販売について、大手健蔵食品企業と連携 ○(有)石孫本店では、6次産業化プロジェクトの一環として「金のいぶき」を原料とした機能性味噌「石孫の金の蔴」を商品化、発売をスタート ○機能性素材の生産や加工、販売に意欲をもつ事業者同士及び県内大学・研究機関等とのネットワークを構築し、キクイモに關する県内事業者ネットワークが構築されるなど連携が促進 | ○地域における異業種連携による事業規模や販売額を増やし、現状では全国に比べて小さい異業種の6次産業化の事業規模や販売額を拡大していく必要があります ○異業種連携の実践的モデルとして、地域の6次産業化事業者と連携しながら首都圏・海外に販売拡大を図る新たな取組がスタート ○全国の需要が高く県内で生産が拡大する玄米専用品種「金のいぶき」の生産拡大とその加工品の開発・販売について、大手健蔵食品企業と連携 ○(有)石孫本店では、6次産業化プロジェクトの一環として「金のいぶき」を原料とした機能性味噌「石孫の金の蔴」を商品化、発売をスタート ○機能性素材の生産や加工、販売に意欲をもつ事業者同士及び県内大学・研究機関等とのネットワークを構築し、キクイモに關する県内事業者ネットワークが構築されるなど連携が促進 | ○異業種との連携強化による販売拡大、効果的な商品のブランディング・セミナーなどの開催 ○地域内における異業種連携による取組の促進 ○異業種交流会で創出された「連携の芽」を、事業体の販売拡大や商品力の向上などにつなげていく必要があります ○県外大手メーカーとの連携が進んでいますが、具体的な商品化や販売面での連携の動きが少ない ○機能性ビジネスに関する県内のネットワークの構築 ○農業法人等による加工を伴う取組を促進 | ・地域の小規模な事業者が生産・製造・販売を分担した販売促進の取組が必要 ・生産者は容易に製造・販売に取り組めるものではない ・異業種連携にかかる地域サポート機能の強化 ・大手メーカーと連携した商品化等の具体的な動きに向けた取組を促進 ・生産管理、コスト管理、マーケティングなど1次加工のレベルアップ ・販売額を大幅に増加させるためには、JA自らが主体となつた大規模な6次産業化の取組を促進することが必須 | ○異業種連携による取組の促進 ○パート機能の強化 ○大手メーカーと連携した商品化等の具体的な動きに向けた取組を促進 ○生産管理、コスト管理、マーケティングなど1次加工のレベルアップ ○販売額を大幅に増加させるためには、JA自らが主体となつた大規模な6次産業化の取組を促進することが必須 |
| 3-2 農業法人等による経営の多角化の促進 | ○農業法人等による経営の多角化 | H29目標:90件 H28実績:54件 進捗率:60% | ○食関連ビジネスに取り組む農業法人数 H29目標:370法人 H28実績:291法人 進捗率:79% | ○農作物の加工など6次産業化による経営の多角化を図る農業法人やJA、異業種から農業に参入し6次産業化を図る県内企業に對し機械・施設の導入等を支援し、その経営多角化や農業参入を促進 ○漁物加工や枝豆のペースト化、大規模な直売所の建設など、県内JAの6次産業化の取組が促進 ○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 | ○全国に比べ6次産業化の事業規模や販売額が小規模化を図る黒内企業に對し機械・施設の導入等を支援し、その経営多角化や農業参入を促進 ○農作物のロットが小さく、加工向きに安定供給できる品目が少ない ○JAによる6次産業化の取組が全国に比べ未だ低い | ・地域における法人等のレベルアップの強化と支援の実施による商品開発の促進 ・農作物のロットが小さく、加工向けに安定供給できる品目が少ない ・JA自らが主体となつた大規模な6次産業化の取組が実現するためには、JA自らが主体となり、農業法人等による加工を伴う取組を促進 | ・地域における法人等のレベルアップの強化と支援の実施による商品開発の促進 ・農作物のロットが小さく、加工向けに安定供給できる品目が少ない ・JA自らが主体となつた大規模な6次産業化の取組が実現するためには、JA自らが主体となり、農業法人等による加工を伴う取組を促進 |
| 3-3 地产地消の取組強化 | ○学校給食における県産農産物の活用促進と県産農産物等のPR活動の展開 | H29目標:8組織 H28実績:12組織 | ○学校給食への食材提供に新たに取り組む組織数 H29目標:8組織 H28実績:12組織 | ○「給食用野菜生産流通モデル実証事業」等により、平成28年度に学校給食へ食材供給を新たに開始した組合数は12団体（鹿角2、秋田3、由利7）となり、平成27年度と比較し5団体増加 ○新たに、民間事業者等と連携し、県民参加型イベントやメディアを活用したプロモーションによる、県産農産物の消費拡大対策を実施 | ○小規模な供給組織が多い ○大規模センターが求められる数量等への対応が困難 ○民間事業者の理解と協力・自発的な取組の拡大 | ・規格や衛生基準、納品場所、クレーム対応など、求められる項目が多岐に渡りかつ厳しい ・地产地消は、消費者のニーズに合致しているが、流通業者が販売面で協調するのは難しい ・各社の社会貢献、広報活動等を通じて推進すべき | ・規格や衛生基準、納品場所、クレーム対応など、求められる項目が多岐に渡りかつ厳しい ・地产地消は、消費者のニーズに合致しているが、流通業者が販売面で協調するのは難しい ・各社の社会貢献、広報活動等を通じて推進すべき |

「施策4 秋田の食の魅力の磨き上げと県外への販路拡大」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|---------------------------------|--|---|--|--|--|--|
| 4-1 県外市場にチャレンジする食品事業者群の育成 | ○意欲ある食品事業者群の育成 ○食品事業者の活動を支える仕組みづくり | H29目標:1,233億円 H26実績:1,170億円 進捗率:95% | ○平成26年度に食品事業者サポートネットワークを立ち上げ。平成28年11月未現在105事業者が登録、各種課題解決のため、専門家を派遣（実績12件、うちH26・3件、H27・6件、H28・3件） ○商品開発や事業者セミナー開催（実績H27・5回） ○食品見本市（フードックスジャパン）への出展支援（出展者数12、うちH26・5、H27・3、H28・4） | ○意欲ある業者の首都圏等への販路拡大を支援しているが、パッケージデザインや宣伝に弱みがあり、「売れる」商品作りに苦戦 ○「秋田の食」の潜在的な可能性も発掘、磨き上げたための取組も不可欠 ○国内外のマーケットにおける他県との競争の激化 | ○付加価値のある商品開発。 ○首都圏等への販路拡大。 ○「秋田の食」商品作りに苦戦 ○食品事業者間のネットワークの強化。 | ・商品開発のスキルやマーケティングに対する意識が向上した ・原材料の県内調達先の紹介や、販売、販路開拓に関する直接的な支援をお願いしたい |
| 4-2 市場ニーズを先取りした秋田オリジナリティ商品開発 | ○秋田を感じさせる魅力的な新商品の開発 ○総合食品研究センターによる支援 | H29目標:80件 H28実績:86件 進捗率:108% | ○新商品開発件数 ・日南工業㈱で業務用醤油つる「うわてん」発売 ・3製造場で多収穫米品種「ざんさん」醸造試験実施 ・秋田独自の発酵技術を活用した新商品開発に関する研究 ○特産品開発コンクール「あきた食のチャンピオンシップ」の開催（出品数:327件。うちH26・118件、H27・105件、H28・104件） ○アンテナショップを活用したデスク販売の実施（実施事業者55事業者、うちH26・19事業者、H27・18事業者、H28・18事業者） ○純米・吟醸酒用の秋田オリジナル酵母「AKITA 雪国酵母」の実用化 ○「ジュンサイエキス」活用商品群5種発売およびハラール認証取得、健康志向食品の製品化 ○新商品開発件数（実績296件、うちH26・114件、H27・96件、H28・86件） | ～ | ○新商品開発件数 ・新商品を積極的に売り込むプロモーション事業をお願いしたい | ・新商品を積極的に売り込むプロモーション事業をお願いしたい |
| 4-3 ターゲットや地域を明確にした戦略的プロモーション | ○食・物産・観光の一体的な売り込み ○観光客に対する食のおもてなし ○ターゲットを意識したプロモーション戦略 | 金額 H29目標:52.5百万円 H28実績:634百万円 進捗率:121% | ○農産物・加工食品の輸出 ○農産物や加工食品の輸出金額 ○美形樽を活用した秋田を感じさせるイベントや情報発信型のイベント「秋田後学」の開催（実績6回） ○県産食材マッチング商談会を県内・首都圏の2か所で開催。（H26～H28実績 商談成立 257件（県内）、119件（県外）。うちH26県内90件、県外43件） ○秋田の日本酒の知識を有する「清酒マイスター」制度の創設。（H27講習会3回 認定者 190名） ○国際食品見本市「フード台北」への出展（出展者数18、うちH26・6、H27・6、H28・6）、マッチング商談会の開催（出展者数28、うちH26・9、H27・7、H28・12）、台北市内飲食店舗での秋田フェアの開催（開催店舗数31、うちH26・2、H27・14、H28・15） | ○商談機会が少ない事業者の商品提案や価格交渉などに困る商談スキルの強化 ○商談先のミスマッチ体制の強化 ○海外への販路拡大では、マーケットを意識した販売戦略が必要 | ○事業者の営業力スキルアップやバイヤー、各種流通関連企業とのマッチング機会の創出 ○新たな商流構築と継続的な取引の展開による県産食材の販路拡大 | ・首都圏以外の販路拡大をお願いしたい ・輸出の物流や商流を確立したうえで、商談会やプロモーション活動を展開してほしい ○海外マーケットにおける民間事業者と連携した県産食品の販路開拓 |

「施策5 地域農業を牽引する競争力の高い経営体の育成」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|------------------------------|---|--|--|--|---|--|
| 5-1 認定農業者や認定農業基盤の経営安定支援 | ○担い手への農地集積・集約化の促進 ○認定農業者や集落農業組織の経営拡大や複合化・多角化の推進 ○集落型農業法人の経営安定支援 | ○担い手への農地集積は進んでいるが、中山間地域等の条件不利農地における更なる推進が必要 ○効果的な話し合いを進めるため、1市町村1プランの解消や内容の充実が必要 ○「人・農地プラン」を全県域で策定し、地域農業の協力を活用した中間管理事業、平成33年度の新規集積面積は、全国第1位となり、農業法人の経営安定に向けた規模拡大や複合化の更なる加速化が必要 ○任意組合のまま活動している農業法人を確保しつづけ、認定農業法人の交換をイニシエイト化を積極的に推進した結果、268の集落農業法人を確保し、「秋田県農業経営活性化推進協議会」を設置し、法規整備の高齢化等に伴い、法人間での事業連携や農業法人の経営継承に対する支援の強化が必要 ○「秋田県農業経営活性化推進協議会」を設立し、法人間で事業連携や複合化等による相談活動を支援 | ○中山間地域等の条件不利農地を担う経営体への支援策を強化 ○重点推進市町村・地域の設定による人・農地プランの見直し ○経営の法人化を更に加速させることも、大規模な土地利用型や、複合型等の多様な法人経営を全県域で展開 ○集落型農業法人等の事業間連携等による経営継承計画の策定を支援 | ○農地集積は進んでいるが、中山間地域においては、中山間地域等の条件不利農地がこれまで多くから、初期の支援がほぼしい ○農地プランの見直しは後半に終了後の人・農地プランの見直し ○一戸一法人についても、設立や経営継承に関する支援体制としてほし | ○中山間地域等の条件不利農地は、参入してすぐには採算がとれないとから、初回の支援がほぼしい ○重点推進期間終了後の人・農地プランの見直し ○経営の法人化を更とともに、大規模な土地利用型や、複合型等の多様な法人経営を全県域で展開 ○集落型農業法人等の事業間連携等による経営継承計画の策定を支援 | ・中山間地域等の条件不利農地は、参入してすぐには採算がとれないとから、初回の支援がほぼしい ・重点推進期間終了後の人・農地プランの見直し ・一戸一法人についても、設立や経営継承に関する支援体制としてほし |
| 5-2 地域農業を牽引する農業法人などによる経営支援 | ○大規模土地利用型農業法人の育成に取り組んだ結果、H29目標670法人、H28実績576法人、進歩率:86% ○先進的集落型農業法人数 H29目標:105法人、H28実績:72法人、進歩率:69% ○意欲ある経営体に対する経営支援の加速化 | ○大規模農業法人の育成に取り組んだ結果、100haを超える経営規模で、アグリツートを活かした低コスト生産に取り組む法人や、加工や直販などの多角化経営を実践する法人等に、地域の中核となる大規模農業経営者ビジネス塾等により、次世代農業経営者養成に取り組んだ結果、3年間で延べ98名の農業法人が受講し、4名が新規部門の導入や販路開拓など、具体的なビジネスプランを策定する意欲ある担い手の「取めの経営発展計画」策定の支援や取組のフォローアップを行った結果、平成28年度の販売額を目指す収益性の高い複合経営を実現 | ○農業法人は増加傾向にあるものの、本県農業のトッパンナーとして地盤を牽引する大規模法人の更なる育成が必要 ○次代を担うプロ経営者を育成するため、経営や人材マネジメント能力の向上支援が必要 ○意欲ある担い手の経営発展における支援を継続していくことが必要 | ○法人間の統合、拠点整備により農業法人の集積化や複合化等に取り組む法人を育成 ○次世代農業経営者ビジネススクールにより、次代を担うプロ経営者を育成 | ○法人間の統合、拠点整備により農業法人の集積化や複合化等に取り組む法人を対象としたアンケート調査では、後輩農業者が決まっていない法人のうち、23%が他法人との連携や合併を想定している ・農業経営発展加速化支援事業にまだがる農業法人に機械化などに取り組むことや、福作機械なども対象としていることから、継続を望む | ・集落型農業法人を対象としたアンケート調査では、後輩農業者が決まっていない法人のうち、23%が他法人との連携や合併を想定している ・農業経営については、重点項目に機械化などに取り組むことや、福作機械なども対象としていることから、継続を望む |
| 5-3 女性農業者による起業活動の強化 | ○新たにビジネス展開や農産加工のレベル向上による直売所の拡大 | ○女性起業組織の販売額は、高齢化等の影響により減少傾向 ○次世代の女性起業者の育成を図ることが必要 ○県内女性起業の活躍の場である直売所の活性化を支援することが必要 | ○既存の女性起業者、女性農業組織や施設の導入支援 ○次世代の女性起業組織の導入等を支援 ○開拓や商品等を対象とした食・販路拡大を支援 | ○女性起業組織の販売額は、高齢化等の影響により減少傾向 ○次世代の女性起業者の育成を図ることが必要 ○県内女性起業の活躍の場である直売所を促進 | ・加工機器類や施設の導入支援 ・女性起業組織が新規に開拓に取り組む後押しになった ・女性起業組織の高齢化が進んでおり、次世代の育成が必要 | ・本県の新規就農者確保対策には、他県と比較して特段に手厚い移住農業者を検討している(セミナー参加者) ・45歳以上を対象とした給付金制度を望む。(県外からの移住農業者) |
| 5-4 農業法人からの多様なルートからの新規就農者の確保 | ○フロンティア育成研修など新規参入など多様なルートからの新規就農者の確保 ○就農支援制度の充実を図り、就農啓発から就農後の技術・経営指導など、多様なルートからの新規就農者の確保 ○新規就農農業者を推進する際の負担を軽減するため、新規就農農業者に必要な機械・施設等への助成や、移住農業者に対する無償貸与を行つたほか、平成28年度は、45歳未満の自営就農者等36人に対し、農業次世代人才培养事業で資金を交付 ○フロンティア研修2年目の現地研修など、研修内容を拡充し、実践力を備えた新規就農者を育成(H24以降10人)が修了) | ○新規就農者確保 H29目標:221人、H28実績:221人、進歩率:103% ○就農支援制度の充実を図り、就農啓発から就農後の技術・経営指導など、多様なルートからの新規就農者の確保 ○新規就農農業者を推進する際の負担を軽減するため、新規就農農業者に必要な機械・施設等への助成や、移住農業者に対する無償貸与を行つたほか、平成28年度は、45歳未満の自営就農者等36人に対し、農業次世代人才培养事業で資金を交付 ○フロンティア研修2年目の現地研修など、研修内容を拡充し、実践力を備えた新規就農者を育成(H24以降10人)が修了) | ○新規就農者確保対策には、他県と比較して特段に手厚い移住農業者を検討している(セミナー参加者) ・45歳以上を対象とした給付金制度を望む。(県外からの移住農業者) | | | |

「施策6 豊山漁村の地域づくりと環境保全対策の推進」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|---------------------------|---|---|--|--|---|---|
| 6-1 中山間地域等の活力ある農山漁村づくり | ○多様な地域資源を活用した計画策定の推進 ○中山間地域の特色ある農業・食ビジネスの基盤づくりを推進 ○グリーン・ツーリズム等の多様なビジネス展開の促進 | H29目標:40地域 H28実績:38地域 進捗率:90% | ○平成28年度未までに中山間資源活用プランに基づき34地域に対して各種支援を実施 ○水田の廻地化や機械導入等に対し支援した結果、りンドウやアスパラガス、えだまめなど、気象立地条件を生かした新たな特色ある農業と食ビジネスの展開が図られている ○農林漁家民宿の開業支援を行い、平成28年度未時点まで農林漁家民宿10軒、農家レストラン54軒となり | ○個別・小規模で単発的な取組が多く、団地化といった面的な取組が少ないうるが不足 ○廻地化したほ場が分散しており、排水改善等の効果が限定的 ○外国人旅行者への対応力や、都市住民等のニーズに対応した商品メニューが不足。脆弱な情報発信力 | ○実効性の高いプランとなるよう、プラン策定のサポート体制を強化 ○廻地化の効果が一層発揮されるよう、団地要件追加を含め、後継事業を検討 ○外国人旅行者の利便性向上に向けた施設整備、地域の魅力向上や情報発信力強化により、交流人口を拡大 ○報奨信・PR等の支援を期待する | ・中山間地域における所得向上のために、必要不可欠な事業である機械・施設など、生産基盤の強化に対する支援のお願いしたい ・外国人旅行者の利便性向上での新規参入や経営拡大に向け、堅微な施設整備や情報発信力向上を期待する |
| 6-2 農地等の保全管理と利活用の推進 | ○県民参加の森づくりの推進 ○農地等の保全と活用 ○地域コミュニティの持続的な活動を支える仕組みづくり | H29目標:中山間支払 H28実績:110,000ha 進捗率:90% | ○日本型直接支払制度への取組面積(多面的機能、中山間支払)の下、106千haに達しており、耕作放棄地の発生防止等多面的機能の維持に加え、地域のコミュニケーションの強化等に大きな効果 ○水と緑の森づくり推進事業 H29目標:172百人 H28実績:211百人 進捗率:123% ○森林環境教育に取り組む県内53の小中学校などに支援を行い、森林の重要性について普及啓発を推進 ○水と緑の森づくり事業森林整備面積 H29目標:978ha H28実績:734ha 進捗率:75% | ○高齢化等により8割の組織が活動の継続を不安視しており、対策を講ずる必要 ○新規に森づくり活動に取り組もうとする団体数の伸び悩み ○県民自ら企画提案する森づくり活動の意識が向上した結果、県民の森林に対する意識が向上 ○森林環境教育に取り組む県内53の小中学校などに支援を行い、森林の重要性について普及啓発を推進 ○水と緑の森づくり事業森林整備面積 H29目標:3.45ha H28実績:2.59ha 進捗率:75% | ○人材確保策等、取組の維持と効果的な活動に向け、きめ細かな支援策を展開 ○森づくり活動の重要性について、更なる普及啓発活動の強化 ○各事業種目において進捗率に格差 ○進捗率の伸び悩んでいる事業種目について、平成30年度からの新規事業計画(第3期5箇年計画)策定に向け、今後のあり方を検討 | ・会員等を担う人材がいないくなつた場合でも、事務作業を委託して活動を継続していくといいたいと考えている ・活動継続のために、参加者の確保やリーダー等の育成を進めてほしい ・「県民参加の森づくり」をさらに活発にするため、森林づくり税事業を引き続き実施してほしい ・国版森林環境税(仮称)と県の森づくり税の検討もお願いしてほしい |
| 6-3 災害に強い農山漁村づくりの推進 | ○生命と財産を守る安全・安心な地域づくり ○秋田県地域防災計画に、「防災重点ため池」を位置付け、優先度の高い地から計画的に防災・減災対策事業を実施 ○必要に応じてハード対策を実施するほか、ソフト対策として、平成28年度までに防災重点ため池343か所のハザードマップを作成済み ○山地に起因する災害を防止するため、平成28年度は、493haの保安林を整備 | H29目標:3.45ha H28実績:2.59ha 進捗率:75% | ○ため池整備により解消される被害想定面積 H29目標:3.45ha H28実績:2.59ha 進捗率:75% | ○近年、局地的な豪雨が激甚化・頻発化し、他県では地震によるため池に発生しておおり、豪雨や地震に対するため池の防災・減災対策の重要性が増している ○近年豪発している集中豪雨や台風等により山地災害が発生しておるが、事前防災の観点から計画的な治山施設整備の必要性が高まっているほか、減災対策として地域住民の防災意識の高揚や山地災害危険地区の周知といったソフト対策も重要なところ | ・地震・豪雨対策が必要な防災重点ため池については、順次、詳細調査を行い、補修・補強等のハード対策を実施 ○重要な保全対象を有する山地災害危険地区については、計画的・効率的な治山施設の整備を推進していくとともに、山地災害危険地区として把握されたものについては、警戒避難態勢に活用できるよう市町村への情報提供を行うなど、積極的な周知を図る ・近年多発している山地災害の復旧・予防のためには、引き続き治山事業が必要である | ・各施設の老朽化が進んでおり、いずれ改修が必要となるので、順次も支援をお願い、今後も支援をお願いしたい ・近年多発している山地災害の周知を図る |

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|---------------------------|----------------------------------|---|--|---|-------------------------------|--|
| 6-4 森林の適正な管理による二酸化炭素の吸収促進 | ○間伐等の森林整備の適切な推進 ○森林病害虫被害対策の推進 | ○民有林の森林整備面積 H29目標: 9,800ha H28実績: 8,045ha 進捗率: 82% | ○県や市町村、森林組合等が連携して、境界不明地の削減等に取り組み、面的なまとまりを持った森林経営計画を策定しながら森林整備を実施 | ○森林資源の循環利用に向け、伐採跡地への再造林が必要 ○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 | ・基盤造成等、再造林を促進するための取組を進めることがある | ・ナラ枯れ被害が増加しており、さらなる被害防止対策と被害を受ける前にナラ材等を伐採、活用する取組などが必要である |

「施策7 全国最大級の木材総合加工産地づくりの推進」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|----------------------------------|--|---|--|---|--|---|---|
| | | | | 今後の推進方向 | 現場の声 | | |
| 7-1 原木の低コスト生産・安定供給に向けた川上充実・強化 | ○森林施業の集約化等による適正な森林整備の推進 ○高性能生産団地を中心とした林内路網密度の向上 ○林業事業体による高性能林業機械等の導入促進 | ○木材生産量 H29目標:1,170千m ³ H28実績:1,289千m ³ 進捗率:110% ○人工林間伐面積 H29目標:6,300ha H28実績:5,152ha 進捗率:82% | ○高能率生産団地を主体にH26～28年度の3か年で林道・林業専用道を95km整備。また、県内全域で森林作業道を2,002km整備 ○機械導入への支援強化やオペレーター育成研修の実施により木材生産の機械化が進み、丸太の生産性が6.66m ³ /人日に向上 (H25 6.31／人日 → H27 6.66m ³ ／人日) | ○平成28年度末における林道・林業専用道の累計延長は目標3,207kmに対し、3,012km ³ であり、達成率は93.9%であった。開設地が奥州市に集中して、地盤が急峻で開設単価が高くなったこと、及び地域の合意形成に至らなかつたこと等から、開設延長が伸び悩んだと考えられる ○オペレーターの機械操作技術や保守管理能力の向上が必要 ○バイオマス発電所の稼働に伴う林地残材の利用増加などにより、林業事業体の丸太の納入先が多様化 | ○高性能生産団地内等に、地形に沿った工夫で簡単に道網を開設単価を抑えた)を主体に開設し、路網密度を高める。また、市町村や森林組合等と連携し路網整備の必要性を森林所有者に普及・啓発することで、路網整備の実施について、地域の合意形成を図る ○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対する生産・流通システムの構築 | ・高能率生産団地内等に、地形に沿った工夫で簡単に道網を開設単価を抑えた)を主体に開設し、路網密度を高める。また、市町村や森林組合等と連携し路網整備の必要性を森林所有者に普及・啓発することで、路網整備の実施について、地域の合意形成を図る ・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、チップなど用途別に木の需要に対応できる生産・流通システムの構築 | ・原木の低コスト生産のための森林施業の集約化や、路網の整備をさらに進めることによる効率化 ・開設地を奥州市に集中して、地盤が急峻で開設単価が高くなったこと、及び地域の合意形成に至らなかつたこと等から、開設延長が伸び悩んだと考えられる ・森林の資源を有効活用するための機械化による生産性の向上 ・森林の資源を有効活用するための機械化による生産性の向上 |
| 7-2 大規模製材工場を核とした競争力の高い製品づくり | ○製材工場の選択等による低コストで高品質な製材品供給体制づくり ○集成材における外國産材から | ○スギ製品出荷量 H29目標:585千m ³ H28実績:591千m ³ 進捗率:101% | ○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、スギ製品出荷量が増加 (H25 227千m ³ → H27 263千m ³) | ○将来的な新築住宅戸数の減少が予測されている | ・中高層建築物に利用できるCLTや木質ハイブリット部材など新たな木質部材の開発・普及 | ・時代の流れを的確に捉え、製品輸出に注力するべき | |

| | | | | |
|--|--|--|---|---|
| 県産材の需要 拡大 | ギへの原材料転換の促進 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 公共建築物の木造・木質化の促進と木の情報発信の強化 ○ 需要構造や住宅を壁法の変化に対応した木材製品の販売強化 ○ 被災地や首都圏への木材製品の出荷促進と販売促進活動の強化 ○ 萩原木材等の新製品の開発と店舗や土木分野での木材の利用拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 製材工場等の人工乾燥材生産量の拡大を図るため、専門家による現地指導や講習会を実施 ○ モデル的な公共建築物や高齢者・子どもにやさしい街づくりのための福祉施設等の木造化・内装木質化に対する支援 ○ 秋田県CILTの製造実証を行い、県内の1社がCILTのJAS認定を取得 ○ 木材利用ポイント制により県産木材を使用した住宅建築等を促進 ○ 首都圏での秋田材展の開催や、大手商社と連携した海外展開など、県外・海外向けプロモーションを実施 ○ 秋田県立大学が一時間耐火部材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 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 木造建築や木質化の促進に加え、民間を含めた中高層建築物に利用するなど、新たな木材需要の創出が必要 ○ 木質構造を設計できる建築士等が少ない ○ 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 ○ 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 |
| | 7-3 低質材を活用した木質バイオマスの利用拡大シス | <ul style="list-style-type: none"> ○ 木質バイオマスの利用拡大シス ○ 木質バイオマス燃料の利 ○ 木質バイオマス燃料の供給体制を整備 ○ 木質バイオマス発電推進ガイドラインの策定やセミナー等を実施し、県内の企業や住宅においてはペレットボイラーやペレットストーブの導入が進んでいる | <ul style="list-style-type: none"> ○ 木質バイオマス燃料の利用量 H29目標: 109,600t H28実績: 104,368t 進捗率: 150% | <ul style="list-style-type: none"> ○ 燃料用チップ製造施設が計画されおり、燃料用チップの更なる安定供給体制の整備が必要 ○ 今後も大仙市で発電施設が整備される予定 ○ 燃料用チップの製造施設の整備を引き続き支援するほか、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を図る |
| 7-4 高い技術と知識を待った林業への就業促進と低コスト生産等の研修の充実・強化 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 新たな林業研修機関の設置によ る若い林業技術者の養成 ○ 林業への就業促進と低コスト生 産等の研修の充実・強化 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 林業従事者数 H29目標: 1,790人 H28実績: 1,344人 進捗率: 75% | <ul style="list-style-type: none"> ○ 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(1期生18名、2期生18名) 1期生18名全員が県内の林業関係企業等に就職 ○ 林業への就業促進のため、移住定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 | <ul style="list-style-type: none"> ・林業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、幅広い施策を開いていく ・林業への就業後ににおける業界内の情報交換のために、ニューグリーンマイスター育成訓練を継続して実施すべきである |

「施策8 水産物のブランド確立と新たな水産ビジネスの展開」

| 方向性 | 取組内容 | 進捗度合 | 主な成果 | 要因分析・課題 | 今後の推進方向 | 現場の声 |
|--------------------------------|--|--|---|--|---|---|
| 8-1 つくり育てる漁業と資源管理による漁獲量の安定化 | ○時代のニーズにマッチした新たな親培漁業の推進 ○科学データによる漁獲量の妥当化 ○水産資源を育む漁場環境の保全 | ○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 進歩率:92% | ○栽培漁業対象種に新た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。また、栽培漁業基本計画の目標達成に向け、県水産振興センター栽培漁業施設を最新技術に対応した施設として整備中 ○つくり育てる漁業の対象魚種の漁業生産額 H29目標:12.1億円 H27実績:9.7億円 進歩率:80% | ○種苗放流やふ化放流の効果が発現するまで期間を要するため、対策の継続が必要 ○秋田県が漁獲対象としているハタハタは資源が底水準による資源の底上げや、小型魚を保護する漁具の開発・普及、漁獲物の流通などの対策を進めよう、小型魚の漁獲を遅める懸念維持があり、ハタハタの対象魚にかかる対策を進めてほしい ○海洋環境の変化による資源管理対策を講ずる必要がある | ○ハタハタに高いトラップ等についてでは、漁獲効果の高いトラップ等の設備・管理に加え、資源水準の低い状況に合わせ、ふ化放流による資源の底上げや、小型魚を保護する漁具の開発・普及、漁獲物の流通などの対策を進めてほしい ○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する | ○ハタハタに対する漁業者が必要とする漁獲量が行う高付加価値化のための取り組みに対して今後も支援してもらいたい ○ハタハタ以外に秋田をイメージできる魚種の確立が必要 |
| 8-2 県産水産物の高付加価値化による販路拡大 | ○商品力で打ち勝つ「地魚」を使った商品」の開発促進 ○「攻めの水産業」に向けた水産加工拠点施設の整備促進 ○秋田をイメージする水産物のブランド確立と大消費地への販路拡大促進 | ○水産加工品出荷額等 H29目標:35.6億円 H26実績:24.3億円 進歩率:68% | ○県産水産物の利用拡大を図るため、漁業者や流連業者等が一体となり組織を実施 ○高鮮度な水産物を水産関連業者へ提供するため、秋田県漁業協同組合が実施する保冷施設等鮮度保持施設の整備に対して明言指導を実施 ○ハタハタの首都圏流通とブランド化立たため、首都圏で開催される普及啓発イベントでのPRや、水産加工業者と連携した商談会への参加等を実施 | ○高付加価値化やブランド化の取り組みが認知されることは時間とコストに加え、漁業者、水産関連業者ともに零細であるため、引き続き支障していくことが必要 ○水産加工品にはお土産用と一般生活用があり、秋田のPRのためにお土産品の開発を重点的に支援しているが、定着に至っていない | ○高鮮度な県産水産物を提供するための技術や設備を実施し、高付加価値化とともに、ブランドとして確立させることも常温保存とともに、地元のスーパー等で販売できる水産加工品等の開発も支援して、県内外での水産品の利用を促進させる | ○漁業者が行う高付加価値化のための取り組みに対して今後も支援してもらいたい ○秋田の水産物をPRするため常温保存可能な商品開発を支援するとともに、地元のスーパー等で販売できる水産加工品等の開発も支援して、県内外での水産品の利用を促進させる |
| 8-3 持続的な漁業の確保・育成 | ○就業相談から着業までのトータルサポートの充実 ○次代を担う中核的な漁業者の確保・育成 ○収益性を重視した漁業形態への転換の促進 | ○新規漁業就業者確保 H29目標:5人 H28実績:6人 進歩率:120% | ○新規漁業就業者の確保・育成を実施したP.Rや就業希望者への技術研修を実施したほか、技術習得を終え自立を志向する者に対する就業リースを支援 ○水産業普及指導員が、水産資源の合理的利用、新技術の開発・導入等、漁業者の実践活動に対し技術指導を行い、漁家経営の安定及び漁村の活性化を推進 ○収益性を重視した漁業への転換を促進するため、海水冷却装置の導入による高鮮度保持や潮流計の整備による操業効率化等の支援を実施 | ○新規漁業就業者の確保・育成が年々難しくなっていることから、今後も継続して内水面養殖業者やサケふ化放流団体における後継者不足や高齢化が進行しておらず、放流用稚苗の確保が困難になりつつあることから、県外からの移住就業を含めた若い手の確保・育成を進めたい ○新規就業者の指導者となる中核的漁業者の育成が必要 | ○就業希望者の競争的な競争に加え、漁船のリースなど、自立・経営安定に向けた対策を進めることで、県外からの移住就業を含めた若い手の確保・育成を進めたい | ○当該事業を利用した新規就業者が毎年確実におり、担い手の確保が図られていることから、今後も継続して内水面養殖業者やサケふ化放流団体における後継者不足や高齢化が進行しておらず、放流用稚苗の確保が困難になりつつあることから、県外からの移住就業を含めた若い手の確保・育成を進めたい |
| 8-4 漁港等の生産基盤の計画的な整備の推進 | ○漁港施設の計画的な整備及び長寿命化等の促進 ○水産生物の良好な生息環境創出を目的とした漁場造成の推進 | ○安全係船岸の充足率 H29目標:50% H28実績:59% 進歩率:100% | ○県管理の主要漁港による施設の改良と計画的な更新整備による施設の長寿命化を推進し、港内の船體度向上や越波警報等による漁業生産環境の改善を実施 ○魚礁・埋立施設の計画的な整備により、効率よく漁獲できる生産性の高い漁場の造成を実施 | ○東日本大震災を踏まえ、災害による漁港施設の改修と強化による漁業地域づくりに漁港施設の防災減災対策が必要 ○水産資源の維持増大が必要であるため、特に磯根資源を対象とした新たな漁場等の整備を進めてもらいたい | ○漁港施設の地盤・津波対策や耐波性能の向上に必要な整備を進める ○魚類の產卵場・稚魚保育場や磯根資源の回復・還元による漁場の整備を進める | ○漁港施設の改修と強化による漁業地域づくりに漁港施設の防災減災対策が必要であるため、特に磯根資源を対象とした新たな漁場等の整備を進めてもらいたい |

IV 第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの 各指標の進捗状況

第2期ふるさと秋田農林水産ビジョンの各指標の進捗状況

■ビジョン代表指標

| 指標 | 基準値 (H24) | H26 | H27 | H28 | H29 | 進捗状況及び要因分析 今後の推進方向 |
|-----------|--------------|----------|-------|-------|-----|--|
| 農業産出額（億円） | 1,877 | 目標 実績 | 1,473 | 1,612 | — | 1,905 平成27年は前年より産出額が増加し、その増加率9.4%は全国トップ。米が前年比べて81億円増加したほか、米以外の野菜（26億円）、果実（1億円）、花き（4億円）、畜産（20億円）も軒並み拡大。米以外の戦略作物の産出額合計（758億円）は、過去15年間で最大。 |

■各戦略の指標 【施策1：“オール秋田”で取り組むブランド農業の拡大】

| 指標 | 基準値 (H24) | H26 | H27 | H28 | H29 | 達成率 (H28) 進捗状況及び要因分析 今後の推進方向 | |
|---|--------------|----------|------------------|------------------|------------------|---------------------------------------|--|
| 主な園芸作物の販売額 【年間・百万円】 | 12,588 | 目標 実績 | 14,750 13,524 | 15,750 15,257 | 16,900 16,029 | 18,300 — | 95% 県内8地区でメガ園地の整備が進み、能代市轄地区では2年連続で販売額1億円を達成するなど、着実な成果が得られている。 |
| 重点野菜3品目（ねぎ、アスパラガス、えだまめ）の販売額 【年間・百万円】 | 3,156 | 目標 実績 | 3,600 3,473 | 3,950 4,026 | 4,350 4,420 | 4,800 — | 102% “オール秋田体制”で生産・販売対策を集中的に実施し作付拡大を図った結果、これら3品目の平成28年度の系統販売額は平成27年度より約4億円増加し、過去最高の販売金額となった。 |

| | | | | | | | | | |
|------------------------------------|-------|----------|----------------|----------------|----------------|----------|------|--|--|
| 県が支援して加工・業務用として新たにマッチングが成立した産地数【件】 | 22 | 目標 実績 | 26 26 | 30 30 | 34 34 | 38 38 | 100% | 東京事務所の企業開拓員に加え、平成27年度から新たにマッチング体を強化したことから、実需者と生産者との商談件数・成約件数とも増加した。 | 食の外部化・簡便化志向は今後も続くことが見込まれることから、中食・外食業界へのアプローチなどマッチングの充実強化を図る。また、企業による産地問い合わせに応じるために、オーダーメイドの生産流通体制を構築する。 |
| 黒毛和牛の出荷額【年間・百万円】 | 3,151 | 目標 実績 | 4,125 3,540 | 4,350 4,561 | 4,960 4,790 | 5,280 | 97% | 全国的な繁殖牛の減少による肥育牛不足が続いているが、出荷頭数は減少（前年比97%）したものの、牛枝肉価格が高騰（前年比109%）で推移していることから計画比97%となつた。 | 出荷額の拡大に向け、繁殖牛の強化基盤や肥育農家とともに、首都圏を中心とした取扱店にトラックフルス、県内により秋田牛の支援を図り、秋田牛向上と全国販売を推進していく。 |
| 肉用牛の一戸当たり飼養頭数【頭】 | 16.6 | 目標 実績 | 19.5 18.0 | 21.1 18.0 | 22.7 19.1 | 24.4 | 84% | 目標値には達していないものの、中核的な経営体の規模拡大により前年比106%と着実に規模拡大が進んでいる。 | 大規模肉用牛用地の全国展開を図るとともに、意欲的な若手農家や中核的な経営体の規模拡大を引き続き支援していく。 |
| 比内地鶏雄鶏の生産出荷羽数【年間・千羽数】 | 20 | 目標 実績 | 25 19 | 30 15 | 40 16 | 50 | 40% | 出荷羽数が減少している比内地鶏の再構築に向け、品質の高定位化と食味の高さやストロングポジントの訴求に取り組み、県内外での消費喚起や販路開拓に努める。 | 民間事業者と連携し雄鶏肉の加工事業としての利用に取り組んだものの、原料供給価格と加工事業者価格との間に乖離があることから、また県内で雄鶏肉を加工利用する事業者が増えなかつたことから雄鶏の生産出荷羽数は伸び悩んだ。 |

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | | 今後の推進方向 | |
|-------------------------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|-------------|---|
| | | H26 | H27 | H28 | H29 (H28) | | |
| 「秋田県版GAP」に取り組む 产地数 【产地】 | 77 | 目標 実績 | 110 101 | 120 106 | 130 112 | 140 86% | GAPの取組が価格に反映され難いなど、メリットが見いだせず、新たに取り組む産地数の増加が鈍化してきている。また、第三者認証取得産地が少ない。東京オリンピックを契機として、GAPの取組はスタンダード化されることは想定されている。 |
| 実用化できる試験研究成績 【累計課題数】 | 143 | 目標 実績 | 190 205 | 215 227 | 240 256 | 265 107% | 実用化できる試験研究成果は、平成28年度までに256課題となり、目標を上回る成果となりました。主な成果としては、春どり用一本太ネギ新品种「秋田はるっこ」の育成や、エダマメ品種「あきたほのか」の播種適期と収穫適期等を明らかにしたほか、日本化する収穫適期を判定する版を作成した。 |

【施策2：秋田米を中心とした水田フル活用の推進】

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | | 今後の推進方向 | |
|--------------------|--------------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--|
| | | H26 | H27 | H28 | H29 (H28) | | |
| 秋田県産米の需要シェア [%] | 5.17 | 目標 実績 | 5.30 5.27 | 5.35 6.14 | 5.45 5.47 | 5.55 100% | 米の国内消費量が年々減少している中、国が主食用米の生産拡大を強化し、飼料用米等の生産結果を推進していく結果、主食米の需要が引き締まりが見られる。こうした中、抜群の知名度 |

| | | | | | | |
|----------------------------|--------|----------|------------------|------------------|------------------|---------------|
| | | | | | | ・販売対策を着実に進める。 |
| 「あきたecoらしいす」の販売 シェア [%] | 14 | 目標 実績 | 25 22 | 30 25 | 35 26 | 74% 45 |
| 「あきたecoらしいす」の販売 シェア [%] | 14 | 目標 実績 | 25 22 | 30 25 | 35 26 | 74% 45 |
| 非主食用米の作付け面積 [ha] | 15,049 | 目標 実績 | 17,000 17,963 | 17,700 21,704 | 18,400 22,350 | 122% 100% |
| ほ場整備面積 [累計・ha] | 85,531 | 目標 実績 | 86,650 86,580 | 87,150 86,994 | 87,650 87,675 | 100% 100% |
| 地下かんがいシステム整備面 積 [累計・ha] | 17 | 目標 実績 | 200 385 | 400 683 | 600 1,239 | 207% 800 |

【施策3：付加価値と雇用を生み出す6次産業化の推進】

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 |
|-----------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------|--|
| | | H26 目標 | H27 実績 | H28 目標 | |
| 6次産業化に取り組む事業体の農業生産額【年間・百万円】 | 11,761 | 12,700 目標 | 13,170 実績 | 13,640 — | 平成27年度実績は14,258百万円となり、平成24年度実績から21%増加している。また、平成26年度実績と比較した増加率は13%で、全国の5%に比べて高く、東北と同程度で推移している。 |
| 6次産業化法に基づく計画認定件数【累計・件】 | 28 | 目標 実績 | 45 44 | 60 53 | 平成28年度の総合化事業計画認定件数は、基準年と比較して26件増加している。東北6県との比較でも最下位を脱出し、6県中4位まで上昇してきた。6次産業化サポータームに設置による支援や6次産業化センターによる個別相談対応など、構想段階から事業化までの総合的に支援する体制を構築したことがある。 |
| 3.食関連ビジネスに取り組む農業法人数【累計・法人】 | 235 | 目標 実績 | 282 276 | 311 284 | 過去5年間の食関連ビジネスに取り組む農業法人数の推移は増加傾向にあり、平成28年度には、基準年と比較して59法人の増加となっている。本県の農業法人に占める割合も43%となっており、半数近くの経営者が加工や産直、農家レストランなどの食関連ビジネスに取り組んでいる。 |

| | | | | | | | | |
|-------------------------------|---|----------|--------|--------|---------|---|------|---|
| 学校給食への食材提供に新たに取り組む組織数 【組織】 | - | 目標 実績 | 2 5 | 4 7 | 6 12 | 8 | 200% | 平成28年度に新に食材提供を開始した組織数は12団体(旗角2、秋田3、由利7)である。平成27年度と比較し5団体増加した。「給食用野菜生産者と学校給食現場」等により生産者と学校給食場のつながりが構築されたことが増加の要因と考えられる。 |
|-------------------------------|---|----------|--------|--------|---------|---|------|---|

【施策4：秋田の食の魅力の磨き上げと県外への販路拡大】

| 指標 | 基準値 (H24) | H26 | H27 | H28 | H29 | 達成率 (H28) | 進捗状況及び要因分析 | 今後の推進方向 |
|---------------------------|--------------|----------|----------------|------------|------------|--------------|---------------|--|
| 食料品・飲料等の製造品出荷等 【年間・億円】 | 1,136 | 目標 実績 | 1,158 1,170 | 1,176 — | 1,207 — | 1,233 — | 101% (H26) | 実績は近年僅かに増加傾向にあるものの、本県の食品事業者が多いことから、地元の素材にかかる一定量を生産する企業の育成・強化が必要。 |
| 農産物・加工食品の輸出金額 【年間・百万円】 | 476 | 目標 実績 | 495 637 | 505 544 | 515 634 | 525 — | 123% — | 日本酒などを中心に増加傾向があり、目標を達成。日本酒のプロモーションや現地商談会等を行ない、本県特産品の認知度が向上し、販路拡大していることが要因。 |
| 新商品開発件数【年間・件】 | 117 | 目標 実績 | 80 114 | 80 96 | 80 86 | 80 — | 108% — | 県外のアドバイザーや総合食品研究センターの技術を活用し、意欲ある食品事業者の売れる商品づくりを支援した結果、多くの新商品の開発につながった。 |

【施策5：地域農業を牽引する競争力の高い経営体の育成】

| 指標 | 基準値 (H24) | | | H26 | | | H27 | | | H28 | | | H29 | | | 達成率 (H28) | | | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 | | |
|---|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|---|---|---|---|--|--|-----|----|-------|--------------|----|-------|------------|----|-------|---------|----|-------|
| | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] | 目標 | 実績 | 率 [%] |
| 担い手への農地集積率 [%] | 66 | 69 | 70 | 72 | 74 | 102% | 106,939ha | 107,912ha | 增加し、集積率は71.5%まで向上して年度目標を達成。また、1戸当たりの経営面積は7.0haまで拡大した。 | 平成27年度末時点の集積面積は106,939haで、基準年度(H24)から7,912ha増加し、集積率は71.5%まで向上して年度目標を達成。また、1戸当たりの経営面積は7.0haまで拡大した。 | 農地集積は進んでいますが、中山間地域における更なる推進が重要をあらゆることから、条件不利農地を担う経営体を支援していく。 | 農地集積は進んでいますが、中山間地域における更なる推進が重要をあらゆることから、条件不利農地を担う経営体を支援していく。 | | | | | | | | | | | | |
| 農業法人数（認定農業者） 【法人】 | 413 | 505 | 560 | 615 | 670 | 94% | 農業法人数は着実に増加して、平成24年度から163法人増加して576法人を確保したが、法人化の進度を更に加速させる必要がある。 | 農業法人数は着実に増加して、平成24年度から163法人増加して576法人を確保したが、法人化の進度を更に加速させる必要がある。 | 重点的に法人化を支援する対象組織を明確化し、経営の法人化から経営安定、経営継承に至る総合的なサポートを実施する。 | 重点的に法人化を支援する対象組織を明確化し、経営の法人化から経営安定、経営継承に至る総合的なサポートを実施する。 | | | | | | | | | | | | | | |
| 先進的集落型農業法人数 【法人】 | 33 | 40 | 75 | 90 | 105 | 80% | 100haを超える経営規模で低コスト生産に取り組む法人や、加工や直営などの多角化経営や事業連携も視野に入れ、実践する農地の集積や、全県域での育成が必要である。 | 100haを超える経営規模で低コスト生産に取り組む法人や、加工や直営などの多角化経営や事業連携も視野に入れ、実践する農地の集積や、全県域での育成が必要である。 | 法人間の連携や統合、ほ場整備を契機とした法人設立等により、複数集落に取り組む大規模法人を育成する。 | 法人間の連携や統合、ほ場整備を契機とした法人設立等により、複数集落に取り組む大規模法人を育成する。 | | | | | | | | | | | | | | |
| 女性起業（販売額500万円以上の直売組織）1組織当たりの販売額 【万円】 | 5,066 | 5,200 | 5,335 | 5,470 | 5,600 | 111% | 農村女性起業における直売組織の県全体の販売額は53.1億円(H28年度)まで増加したが、販売額500万円以上の直売組織数は86件、1組織当たりの販売額は6,078万円となり、基準年と比較し、順調に増加している。 | 農村女性起業における直売組織の県全体の販売額は53.1億円(H28年度)まで増加したが、販売額500万円以上の直売組織数は86件、1組織当たりの販売額は6,078万円となり、基準年と比較し、順調に増加している。 | 次世代の女性起業者を育成する研修の開催や商品開発等への取組を支援するほか、直売所を中心とした地域交流拠点化による集客や販路拡大を促進する。 | 次世代の女性起業者を育成する研修の開催や商品開発等への取組を支援するほか、直売所を中心とした地域交流拠点化による集客や販路拡大を促進する。 | | | | | | | | | | | | | | |
| 新規就農者確保数【人】 | 199 | 210 | 210 | 210 | 220 | 108% | 4年連続で200人を超えて、堅調に推移しているものの、農業就業人口の減少を補うためには、農からの参入や中年層(45歳以上)への手厚い支援により、確保数の拡大を図る。 | 4年連続で200人を超えて、堅調に推移しているものの、農業就業人口の減少を補うためには、農からの参入や中年層(45歳以上)への手厚い支援により、確保数の拡大を図る。 | 就農啓発から農定着に至る一貫した支援を推進するほか、農からの参入や中年層(45歳以上)への手厚い支援により、確保数の拡大を図る。 | 就農啓発から農定着に至る一貫した支援を推進するほか、農からの参入や中年層(45歳以上)への手厚い支援により、確保数の拡大を図る。 | | | | | | | | | | | | | | |

【施策6：農山漁村の地域づくりと環境保全対策の推進】

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 | | | |
|--------------------------------------|--------------|------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------|--|---|
| | | H26 目標 | H27 実績 | H28 目標 | | | | |
| 中山間資源活用プランの策定 地域【地域】 | 0 | 目標 実績 | 10 10 | 30 27 | 40 36 | 90% 90% | 各地で地域特産物を生かしての検討が進められ、新たな特色あるプランや食ビジネスを展開するなど、概ね順調に推移している。 | 新たに事業の対象区域に「守りたい秋田の里地里山50」の認定地域を加え、40地域を超えたところを目標ととともに、引き続き、地域資源を活用した取組をソフト・ハード両面から支援する。 |
| 日本型直接支払実施面積 (多面的機能、中山間直払) [ha] | 78,885 | 目標 実績 | 108,000 99,892 | 110,000 105,027 | 110,000 106,000 | 96% 96% | 本制度により、多面的機能の発揮や地域のコミニユニケーションの強化が図られているが、中山間直払は取組継続への支援が初めて主に多面的機能の取組を拡大する。 | 組織の維持・存続に向けた対策が必要であることから、多様な活動組織の実細めを把握し、二ートを実施するとともに、力バー率の低い市町村について、重点的に掘り起しき等を図り、制度の有効活用を推進する。 |
| 水と緑の森づくり推進事業 参加者数(年間) [百人] | 196 | 目標 実績 | 172 129 | 172 186 | 172 211 | 123% 123% | 県が実施する普及啓発事業の実施により、各がラティア団体・教育機関に活動の参加者数とともに増加し、森づくり税事業に対する県民の理解が着実に深まっている。 | 引き続き普及啓発事業による森づくり税事業のPRに努めるとともに、新規活動団体の掘起しと同様であります。事業による支援・育成を図り、県民参加の森づくりを推進していく。 |
| 水と緑の森づくり事業森林整備面積 [ha] | 1,037 | 目標 実績 | 978 903 | 978 698 | 978 734 | 75% 75% | 平成25年度からの5か年事業計画にて4,890haの森林整備を計画。森づくりメニューの1つである針広混交林化の面積が減少したことで、マツ林ナラ林の単位面積当たりの伐採量が多くなったことによる、事業実行面積の減少が主たる要因であるが、他の事業メニューについては、概ね良好な進捗。 | 平成29年度には平成28年度の不足分を力バーできることを図る。また、税事業の平成30年度から5か年計画の策定に向け、現在検討しているところであって、現在検討しているところであり、調査や説明会等を実施し、見直し、次年度から事業を推進していく方針である。 |

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 | |
|--------------------------|--------------|----------------------------|-----------------|----------------|--------------|---|
| | | H26 | H27 | H28 | | |
| ため池整備により解消される被害想定面積 [ha] | 2,260 | 目標 2,700 実績 2,458 | 2,950 2,534 | 3,200 2,591 | 3,450 81% | 豪雨対策が必要な防災重視地に對しては、順次、詳細な点検を行ない、補修・補強等のハンド对策を実施する。 なお、指標並びに目標数値については、見直しを検討する。 |
| 民有林の森林整備面積 [ha] | 9,722 | 目標 9,800 実績 8,549 | 9,800 11,169 | 9,800 8,045 | 9,800 82% | 県や市町村、森林組合等が連携して、境界不明確地の解消や計画的な森林整備に取り組んでおり、年度により増減はあるものの、目標に近い数値となっている。 |

【施策7：全国最大級の木材加工産地づくりの推進】

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 | |
|--------------------------|--------------|----------------------------|----------------|----------------|---------------|--|
| | | H26 | H27 | H28 | | |
| 素材生産量 [千m ³] | 983 | 目標 1,025 実績 1,217 | 1,065 1,239 | 1,100 1,289 | 1,170 117% | 丸太の安定供給体制と加工流通施設の一体的整備により、県産木材・木製品の供給力が高まつたため、目標を上回っている。 |
| スギ人工林間伐面積 [ha] | 5,381 | 目標 5,400 実績 5,690 | 5,700 6,799 | 6,000 5,152 | 6,300 86% | 間伐の集約化や高性能林業機械の導入、林内路網の整備等の実施により間伐材の供給力が高まるものより、年度により増減はあるものの概ね目標に近い数値となる。 |

| | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------|----------|------------------|------------------|-------------------|----------------|--------------|---|--|
| スギ製品出荷量 [千m ³] | 500 | 目標 実績 | 550 651 | 555 636 | 570 591 | 585 591 | 104% 104% | 加工流通施設の整備による低コストな製品づくりや人工乾燥製品の供給力向上、県内外でのプロモーションの実施等により目標を上回っている。 | 専門家による木材加工企業への技術指導などにより、品質・性能の確かな製品の生産力向上を図る。 |
| 木質バイオマス燃料の利用量 [t] | 3,829 | 目標 実績 | 42,200 37,557 | 56,000 55,304 | 67,800 164,368 | 109,600 168 | 242% 242% | 燃料用チップの安定供給体制の整備に伴い、大規模発電施設の稼働や、バイオマスボイラ、ペレットストーブの導入が進み、概ね目標を達成している。 | 燃料用チップの製造施設の整備を引き続き支援するほか、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を図る。 |
| 林業従事者数 [人] | 1,642 | 目標 実績 | 1,700 1,506 | 1,730 1,407 | 1,760 1,344 | 1,790 1,344 | 76% 76% | 林業従事者は、ここ数年減少で推移しているが、平成26年度と比較すると、30歳未満と30歳代は増加傾向が見られ、若い人材の活用が増えてきている。 | 業界が求める高い技術を持つた人材を育成するため、秋田林業大学の機能を強化するとともに、ネット動画によるイメージアップ、県内高校生の体験研修の機会の増加のほか、県外から若者を呼び込むためのセミナーや体験研修の実施により、若い林業技術者の確保と育成を図る。 |

【施策8：水産物ブランド確立と新たな水産ビジネスの展開】

| 指標 | 基準値 (H24) | 進捗状況及び要因分析 | | | 今後の推進方向 | |
|-------------------------|--------------|-------------|-----------|----------------|--------------|--|
| | | H26 目標 | H27 実績 | H28 目標 | | |
| 海面漁協組合員1人当たりの漁業生産額【千円】 | 2,957 | 目標 3,030 | 3,060 | 3,100 3,140 | 93% (H28) | 漁業者の所得向上・経営安定、ひいては、漁業就業者の確保のため、引き続き漁協組合員1人当たりの漁業生産額の算出方法についても現状に即し、見直す必要がある。 |
| つくり育てる漁業の対象魚種の漁業生産額【億円】 | 9.8 | 目標 11.7 | 11.8 | 11.9 — | 82% (H27) | 稚魚放流を行うことで、確実に資源量の底上げが図られ、資源管理により継続的な漁業を継続して取り組む必要がある。 |
| 水産加工品出荷額等【億円】 | 32.8 | 目標 33.4 | 34.2 | 34.9 24.3 | 73% (H26) | 県内で大量に水揚げされる水産物を使用とともに、県水産物のブランド化を促進する。 |
| 新規漁業就業者確保数【人】 | 4 | 目標 5 | 5 | 5 3 | 120% | 平成28年度から新たに実施している漁業就業体験や、自立経営を希望する漁業就業者への漁船リース支援を継続するとともに、県外移住者の働きかけも引き続き行う。 |
| 安全係船岸の充足率[%] | 53 | 目標 55 | 57 | 59 55 | 100% | 新たな長期計画に基づき、地震・津波対策や台風低気圧による外郭施設や係留施設を実施。 |

