

平成30年2月26日
農林水産委員会提出資料
(当日配付)

農林漁業振興臨時対策基金の成果検証

平成30年2月
農林水産部

目 次

I	農林漁業振興臨時対策基金の成果検証について	1
II	「農政改革対応プラン」の各取組に関する検証	
No. 1	強い経営体発展支援プロジェクト	8
No. 2	野菜産地ナショナルブランド化推進プロジェクト	10
No. 3	高品質果樹産地の育成プロジェクト	12
No. 4	「秋田の花」産地強化プロジェクト	14
No. 5	秋田牛のブランド確立プロジェクト	16
No. 6	秋田の強みを活かした6次産業化プロジェクト	18
No. 7	「秋田の食」輸出拡大プロジェクト	20
No. 8	元気な中山間農業応援プロジェクト	22
No. 9	攻めの秋田米生産・流通販売プロジェクト	24
No. 10	水田作の収益力向上プロジェクト	26
III	関係指標の進捗状況	28

I 農林漁業振興臨時対策基金の成果検証について

I 農林漁業振興臨時対策基金の成果検証について

- 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、本県農業の発展に向けた、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。
- これまでの施策の成果や課題を検証した上で、平成30年度以降に必要となる視点を「第3期ふるさと秋田農林水産ビジョン」に反映。

1. 目指す姿

- ・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・販売についてノウハウを持つ異業種と連携した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り、魅力ある成長産業として持続的に発展する農林水産業の実現を目指す。

2. これまでの主な取組と成果

- ・園芸メガ団地の整備等により、えだまめやねぎ、キク類等の産地拡大が飛躍的に進んだほか、新ブランド「秋田牛」のデビューや果樹・花きのオリジナル品種の開発など、将来の本県農業の核となる基盤が整備され、農業産出額は、平成27年と28年の2年連続で全国トップクラスの高い伸び率となった。

■ 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への出荷量（7～10月）が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メガ団地等の整備

- ・平成26～29年度に10地区のメガ団地と10地区のネットワーク団地、合わせて20地区の整備に着手。
- ・15地区で営農を開始しており、能代市轟地区では平成27年度から3年連続で、横手市十文字地区では平成29年度で目標販売額1億円を達成したほか、13地区で計41名の新規就農者が参画。
- ・こうした取組により園芸品目の生産が拡大しており、平成28年度におけるJA系統の販売額は、ねぎと花きがともに21億円を突破し、過去最高の販売額を達成。

■ 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したほか、29年度には台湾への輸出も開始。

■ **新品種を加えた多彩な米のラインナップ充実**

- ・平成27年度に「秋のきらめき」・「つぶぞろい」をデビューさせたほか、コシヒカリを超える極良食味品種の開発や、「あきたこまち」等の差別化商品づくりを推進。

■ **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の基盤となるほ場整備を着実に進めたほか、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促進。
(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**

- ・農地中間管理機構を活用した農地集積・集約化に取り組んだ結果、担い手への農地集積率が73.2%に向上。特に平成28年度は、全国トップとなる1,824haを新規に担い手に集積。

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100億円を造成し、H25年度末に残る2年間の財源として、新たに13.6億円を積み増し。また、H26年度に国の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
基金積立額	100.0			13.6	50.0			30.0	193.6
年度決算額		27.1	26.6	28.9	15.7	20.0	19.9	25.4	163.6
残 額	100.0	72.9	46.3	31.0	65.3	45.3	25.4	30.0	

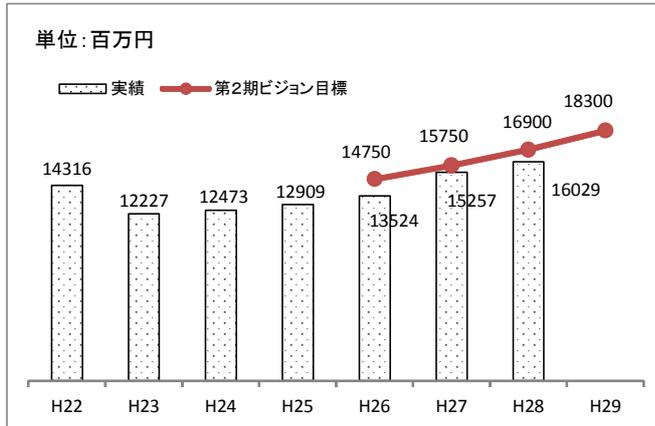
※ H28年度決算額はH28→29繰越額を含む。H29年度は計画額。

- ・H29年度に基金設置期間を4年間再延長（H30～33）し、新たに30億円を積み増し。今後、さらに40億円の追加を見込み、H30～33年度の基金総額は70億円を予定。
- ・基金の積立総額は約230億円（12年間）となる見込み。

4. 主な関連指標の達成状況

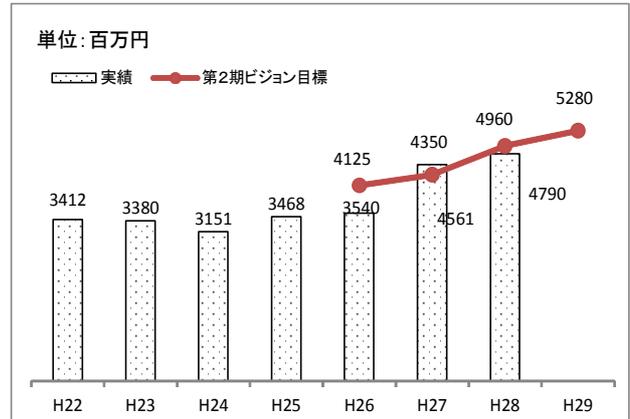
○主な園芸品目の販売額(主要17品目)

(H28目標16,900百万円 実績16,029百万円 達成率94.8%)



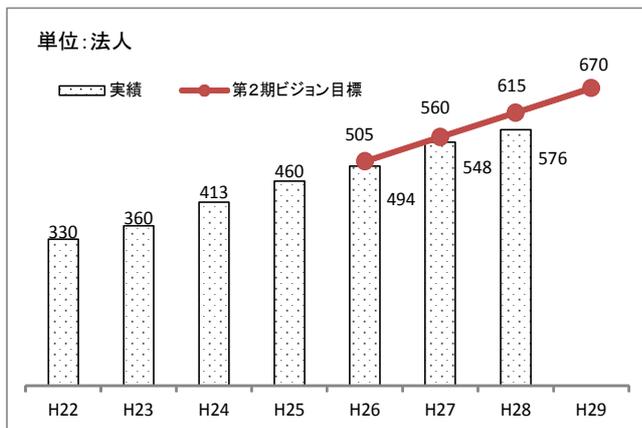
○黒毛和牛の出荷額

(H28目標4,960百万円 実績4,790百万円 達成率96.6%)



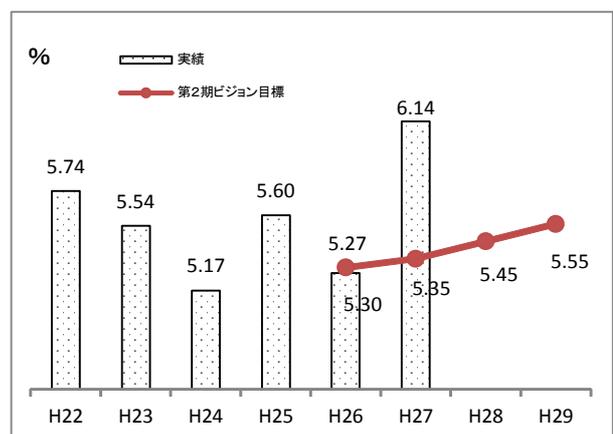
○農業法人数(認定農業者)

(H28目標615法人 実績576法人 達成率93.7%)



○秋田県産米の需要シェア

(H27目標5.35% 実績6.14% 達成率114.8%)



【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	-	107%
6次産業化事業体販売額(百万円)	12,329	10,499	14,258	-	116%

[本県農業産出額の推移]

(単位:億円)

	H22	H23	H24	H25	H26	H27	H28
米	785	1,062	1,204	1,012	773	854	944
米以外	709	670	673	704	700	758	801
野菜	249	247	239	241	235	261	287
果実	81	56	62	69	63	64	72
花き	27	25	26	27	27	31	30
畜産	305	296	303	326	332	352	364
その他	47	46	43	41	43	50	48
計	1,494	1,732	1,877	1,716	1,473	1,612	1,745

Ⅱ 主な課題と今後の推進方針について

- 基金を活用したこれまでの施策展開により、園芸や畜産の生産が大幅に拡大するなど、着実な成果が現れているが、米政策の見直し等に伴い産地間競争の一層の激化が見込まれる中、本県農業の長年の課題である米依存からの脱却を確かなものとするためには、複合型生産構造への転換に向けた取組を、もう一段ステップアップさせることが必要。

■園芸メガ団地など、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図るため、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に展開していくことが必要。

【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、アスパラガス等の県産野菜のブランド化に加え、リンドウ、ダリア等の販路拡大に取り組むほか、メガ団地等の大規模園芸拠点を全県に展開し、出荷量の更なる増大を図るとともに、販路拡大を促進。
- ・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による労働力をあっせん・調整する仕組みづくりや、冬期品目の導入による周年雇用の確立を促進。

■秋田牛や比内地鶏のブランド化の推進と生産拡大

(課題)

- ・秋田牛のブランド化に向け、首都圏等における認知度の向上と海外への更なる販路拡大が課題。
- ・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り比内地鶏の販売量が落ち込んでいることから、生産販売体制の再構築が必要。

【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、乳用交雑種の活用等による新たな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を展開。
- ・収益性の高い大規模畜産団地の全県展開による本県畜産の生産基盤の強化。

■地域を生かす中山間地域対策

(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、現状の水稲を主体とした農業経営だけでは所得確保が難しいことから、営農中止に伴う、耕作放棄地の拡大等が懸念。

【今後の推進方針】

- ・条件が不利な中山間地域においても、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畑地化や、気象立地条件を生かした地域特産物の生産拡大、加工品の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発揮させるため、農業生産活動の継続や農地・農業用施設の維持・保全に係る地域の共同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)

- ・米政策の見直しに伴い、平成30年以降、農家や集荷団体等が自らの経営判断に基づき、主食用米の生産量を決定する仕組みへと移行することから、「秋田米生産・販売戦略」の下、関係者が一丸となって販売を起点とした米づくりに取り組んでいくことが必要。

【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、中食・外食などの実需者ニーズに幅広く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・ICT等の活用等)に向けた取組を強化。

■構造改革を支える水田の大区画化・畑地化

(課題)

- ・生産コストの縮減と複合型生産構造への転換を図るため、その基盤となる水田の大区画化や畑地化等の基盤整備の推進が必要。

【今後の推進方針】

- ・水田の大区画化や畑地化等を行うほ場整備と、農地中間管理機構による農地集積、園芸メガ団地による産地づくりを三位一体で推進することにより、複合型生産構造への転換を加速化。
- ・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畑地化対策を着実に実施。

■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、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ことなどにより、小規模であり、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6次産業化が他県より遅れていることなどが課題。

【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自らによる6次産業化の推進など、本県の強みを生かした高付加価値化や商品力強化を推進。

■農産物の販売力強化に向けた流通販売戦略の推進

(課題)

- ・業務用需要の拡大や、主力産地の生産力低下などに伴い、中食・外食企業の産地囲い込みや代替産地確保の動きが活発化していることから、これらの新たなニーズに対応するとともに、引き続き、マーケットインの視点を重視した流通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を整備。

■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、一層の経営基盤の強化を図り、ビジネス感覚に優れた農業者を育成することが急務。

【今後の推進方針】

- ・農地中間管理機構を活用し、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、地域農業のトップランナーとして育成していくため、更なる経営の複合化・多角化を図るほか、多様なルートと幅広い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を推進。

Ⅲ 検証結果を踏まえた施策の方向性

- これまでの施策展開により、着実な成果が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、えだまめ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。
- 人口減少が進む中において、本県農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・育成を推進。
- 米政策の見直しにより、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を強化するほか、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。

秋田の農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を促進し、大規模法人等のトップランナーを育成。
- ・就農前から就農後の定着サポートまで、若年層への支援を総合的に実施。
- ・移住者や中年層を含めた多様なルートと幅広い年代から新規就農者を確保。
- ・移住者の農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に取り組むとともに、農作業の軽労化を図るため、パワーアシストスーツなどロボット技術の普及を推進。
- ・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を推進。

複合型生産構造への転換の加速化

- ・メガ団地等の大規模園芸拠点を県全域に展開。
- ・えだまめ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の一層のブランド化を促進。
- ・ICT等の活用により農作物の最適な生育環境を自動制御する新技術の実証・普及拡充を図り、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。

秋田米の戦略的な生産・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を確立。
- ・直播や高密度播種育苗等の省力技術、多収品種の導入のほか、ICTを活用した管理技術により省力・低コスト稲作経営を推進。
- ・次代のプライスリーダーとなる極良食味米を開発するとともに、生産から販売に至る一連のデビュー対策を実施。
- ・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畑地化の整備を促進。

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図るため、6次産業化に取り組むJA等の育成、県内外の異業種との連携強化を推進。
- ・マーケットインの視点を重視し、国内外での販路開拓に取り組むとともに、企業のニーズに対応した流通販売体制を整備。
- ・海外に販路を持つ企業と連携し、秋田の強みを生かして米、県オリジナル品種の果樹、花き、畜産物等の輸出を促進。
- ・東京オリンピック・パラリンピックを契機に、スタンダード化が見込まれるGAPの取組を拡大。

地域資源を生かした活気ある農山漁村づくり

- ・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、水田畑地化や地域特産物の生産体制強化等の取組をソフト・ハードの両面から支援。
- ・生産条件の不利な地域に中山間地域等において、農地を引き受け、営農を継承する取組を支援。
- ・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。

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

- 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73.2%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利用集積の一層の推進が必要。
- 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増大が必要。

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、「地域農業のリーダー」と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新規就農者の確保・育成 ③認定農業者の新規掘り起こし及び法人経営の促進 ④若手経営者の意識改革 ⑤競争力の高い経営体の育成を図る基盤整備の促進

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		505	560	615	670	94%
		実績値	413	494	548	576		
新規就農者数	人	目標値	199	210	210	210	220	108%
		実績値		215	209	227		

[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ことが必要。
- 新規就農者は4年連続で200人を超え、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増大が必要。

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9,933ha増加し、集積率は73.2%に向上。
- 就農支援制度の充実を図り、就農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。

- 基盤整備を要する面積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が図られ、農業生産性が向上したほか、農地集積が進み、経営体の育成が進展(事業実施により185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」が設立され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生産性の向上が図られるほか、一元出荷による販売経費の節減が実現。

【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、平成28年度に新たに3名の移住就農者が農業経営を開始。
 - ・ 能代市：ねぎ120a、キャベツ30a 野菜専作経営
 - ・ 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
 - ・ 大館市：葉たばこ100a 葉たばこ主体の園芸専作経営

【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)就農者の拡大などにより、新規就農者の更なる上積みが必要。
- 農政改革や米価低迷など、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」を核に、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、中年層を対象に創設した県独自の給付金制度の活用を推進。
- 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

- 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年度の系統販売額が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、県産野菜全体を牽引（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		1,154	1,240	1,335	1,440	101%
		実績値	960	1,073	1,319	1,342		
ねぎ (販売額)	百万円	目標値		1,460	1,596	1,768	1,948	125%
		実績値	1,253	1,538	1,793	2,192		
アスパラガス (販売額)	百万円	目標値		999	1,122	1,252	1,413	71%
		実績値	943	862	914	886		
加工業務向け 取引件数	件 (累計)	目標値		26	30	34	38	100%
		実績値	22	26	30	34		

[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、販売額も順調に増大。
- アスパラガスは、主産地で株の老齢化等による生産力の低下がみられ、販売額が伸び悩み。

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にあり、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）まで拡大。
- 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したが、平成29年は低温や水害等により出荷量が低迷。
- ねぎでは、JAあきた白神で園芸メガ団地等による生産拡大により販売額が13億円（平成24年度7億5千万円）となり、平成28年度の系統販売額は全県で21億円を超え過去最高。
- 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ター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図り、実需者との取引数の増加や、物流の合理化等が進展。

えだまめの事例

- 県北地域では、園芸メガ団地の整備等により急激に栽培面積が拡大し、これに対応した大型コンバインや光選別機の導入が拡大。
(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、生産者や品種、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。

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、研修会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り、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。7月から出荷できる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

株の老齢化等による生産力の低下。

主要な出荷時期が5～9月(露地長期どり、露地春どり)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月の高単価期の出荷量増大に向け、マルチ同時播種機の導入を推進。

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等により、高品質化を推進。

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展開により、認知度の向上と関西圏・海外への販売を拡大。

○ねぎ

園芸メガ団地等の大規模栽培生産者へ夏どり栽培の作付を誘導。

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対する有利販売に向けた取組を強化。

○アスパラガス

新植の拡大による生産力の回復。

確実な需要が見込まれ単価も高い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を拡大。

○加工・業務用野菜

県全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

京浜地区の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し、販売戦略に基づく販促活動の強化や、大規模団地等による生産拡大を促進。

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

- 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、贈答向けとしても注目。
- 県オリジナル品種の日本なし「秋泉」は、大玉で良食味が特徴で、特に500g以上の果実を「このなし、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。 ○ 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県産果実の特長を生かした販売促進 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		2,465	2,600	2,735	2,890	83%
		実績値	1,746	1,700	2,104	2,275		
新技術導入 施設数	棟	目標値		20	50	70	100	127%
		実績値	0	33	68	89		
園地復旧率	%	目標値		80	—	—	—	90%
		実績値	60	72	73	74	—	

※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にあるが、果樹全体の栽培面積が減少しているため目標は未達。
- かん水施設を整備したおうとうハウス、雨除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展。

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除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（栽培面積51ha、生産量126 t）。販売単価は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、県内のほか、首都圏（東急ストア等）へ出荷。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増大しており、平成28年度は春節（1月28日）に向けて7.1 tを販売。
- 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5 ha、生産量25 tに拡大。500 g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と高値で取引。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月に販売を開始した。また、全農では試験的に香港への輸出を実施。

要因分析・課題整理

- 生産者の高齢化・減少等による栽培面積の減少が進んでおり、産地の中核的な農家が経営を維持・拡大できる基盤づくりが課題。
- 果実品質の向上のため、雨除け付きぶどう棚など生産施設の導入拡大が必要。
- 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

- 新栽培法やICT等の先端技術を活用した省力的な生産システムの構築と普及。
- 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て果樹栽培面積を拡大。
- 全県生産大会の開催などにより生産意欲を喚起。
- オリジナル品種の販売強化によるブランド力の向上。
- 果樹産地協議会と農地中間管理機構の連携により、農地流動化や新規果樹生産者を確保。

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

- 販売額は県オリジナル品種や園芸メガ団地等の取組によって過去最高の21億円に拡大。
- NAMAHA GEダリアは、28品種までラインナップ化。品種選抜の段階から実需者を巻き込み、消費マインドを的確にキャッチする取組は実需者から高く評価。
- 冬期栽培に適したダリア・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・低コスト経営の推進 ③冬期の低コスト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

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		30,600	32,400	34,000	35,600	91%
		実績値	25,000	27,451	29,279	31,035		
販売額	百万円	目標値		1,682	1,780	1,868	1,960	99%
		実績値	1,379	1,530	1,718	1,863		
県オリジナル品種数	品種	目標値	8	20	28	36	43	89%
		実績値		22	26	32		

[指標の検証]

- 品種開発が進み、生産現場へも速やかに普及したことに加え、さらには花きを主軸にした園芸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どおり達成。
- 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。
リンドウは、盆・彼岸向けの品種開発も進展。

主な成果

- 園芸メガ団地の整備により、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：NAMA H A G Eダリア選抜総選挙）を行い、オリジナル品種「NAMA H A G E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の出荷量は平成22年度と比較して6倍に拡大し、全国からの入荷量の1割を達成。
- 県オリジナル品種「NAMA H A G Eチーク」が、日本で最も権威のある花きの新品种コンテスト「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

- 鳥海山麓地帯をリンドウ栽培の適地と捉え、平成17年度から栽培を開始。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、出荷初年で県内トップとなる。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、取組5年目の平成21年度に販売額1億円を達成。
- 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牽引役として活躍。

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、機械化等による効率的な生産体制の確立が必要。
- ダリアは、主産地と比較して単収が低位なため、栽培技術の高位平準化が急務。
- 若手農業者の花き経営への積極的な参入を踏まえ、技術・経営スキルの向上対策が必要。

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、品種開発は需要拡大と飛躍的な生産拡大の鍵となるため、今後とも新品种の開発を継続。
- 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品目において新品种の現地適応性試験ほ場の設置を継続。
- 若い農業者に対し、技術と経営力の向上はもとより、企業的経営の視点によるきめ細かな生産・労務・財務管理の習得を図り、実践できる将来の産地リーダーを育成。
- リンドウやダリアのオリジナル品種等の種苗の安定供給に向け、花き種苗センターの機能再編と農業試験場への移転を実施。

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

- 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、他産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おり、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"> ○ オール秋田の体制で秋田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		5,500	5,800	6,200	6,600	69%
		実績値	4,886	4,528	4,421	4,277		
繁殖牛頭数	頭	目標値		7,003	7,169	7,335	7,501	84%
		実績値	6,670	6,280	6,250	6,150		

[指標の検証]

- 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るため、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微減傾向。

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193店、「秋田牛を食べられる店」113店を登録し、消費者が秋田牛を選択しやすい環境を整備。
- 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は達成しなかったものの、出品候補牛を選定するとともに、肥育農家への技術指導や発育調査等を実施し、肥育農家の飼養・出品技術を向上。

【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の側面でも大きな役割を發揮。

【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(株)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461頭、肥育牛880頭、30年度には、繁殖牛250頭、肥育牛200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拡大の推進が必要。
- 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。

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る認知度向上。
- 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のほか、乳用交雑種の活用等による新たな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。
- (株)秋田仙北夢牧場のオープンを契機に、若い担い手を中心に拡大志向が高まっていることから、施設整備とともに確実な素牛導入を支援することで、大規模肉用牛団地を全県展開し、秋田牛の生産基盤を拡大。

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

- 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「異業種との連携による販売力や商品力の向上」等が必要。
- 秋田の強みを生かした「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の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"> ・ 県内各地域における6次産業化推進体制の整備 ・ 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 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	11,761	12,700	13,170	13,640	14,110	108%
		実績値		12,574	14,258	-		
6次産業化法 計画認定数	件	目標値	28	45	60	75	90	72% (認定件数累計)
		実績値		44	53	54		
食関連ビジネスに 取り組む法人数	法人	目標値	235	282	311	340	370	86%
		実績値		276	284	294		

[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、東北での平均と同程度で推移。
- 各地域振興局に設置した6次産業化サポートチームや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が有効に機能し、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、東北6県では最下位を脱出し6県中4位まで上昇。

- 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294経営体。
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の展開が重要。

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。
- 異業種連携の実践的モデルとして、6次産業化に取り組む異業種の事業者が共同で首都圏・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・研究機関等との連携を促進した結果、キクイモに関する県内事業者ネットワークが構築。

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、ほぼ一巡し伸び悩み。
- 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状況。
- 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。
- J A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、取組は着実に進みつつあるが、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・強化等を図ることが必要。

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。
- J A自らが主体となった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

農業経済課販売戦略室

これまでの成果と課題

- 日本食の人気の高まりによる競争激化に伴い、他県との差別化が急務。
- 国外でのプロモーションにおける県産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、県産農産物や、それらを原材料とした加工品等業務用も含め輸出を促進する。○ 新興著しい東アジア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">○ 輸出を促進するための体制づくり<ul style="list-style-type: none">・ターゲットエリア等を明確化した輸出促進・新たな流通ルートの活用による販路開拓

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		495	505	515	525	123%
		実績値	476 (187)	637 (228)	544 (90)	634 (96)		

[指標の検証]

- 日本酒を中心に輸出が増加傾向にあり、目標を達成。
- 農産物については、輸出のほとんどを占める米が、経営的にメリットの大きい飼料用米等に移行したため、H27に大きく減少し、それ以降は微増。(国の制度として、輸出用米への助成金がない。)

主な成果

- 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、取引拡大の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、一定の評価を獲得。

【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、県産米やきりたんぼ鍋の試食PRを実施し、好評を得ており、あきたこまちへのリピーターも増加。

【事例】枝豆を国際食品見本市「香港 FOOD EXPO 2017」に出展

- 生鮮枝豆のテスト輸送や輸出の可能性調査のため、世界各国の食品バイヤーが集う見本市に出展し、商談に臨んだが、輸送運賃や品質管理など解決すべき課題が明確化。

【事例】タイでの秋田牛プロモーション試食会を開催

- タイの現地レストランやメディア関係者等を招待しての試食会を開催し、秋田牛の輸出量拡大に向けた取扱店舗を開拓。

【事例】香港で比内地鶏メニューフェアを開催

- 香港の日本料理店において、比内地鶏の親子丼や塩焼き等のメニューフェアを開催し、認知度向上を推進。

【事例】沖縄国際物流ハブ活用促進商談会 in 秋田の開催

- 沖縄県及び協定を締結している大手物流企業と連携し、海外バイヤーや沖縄の輸出商社を招聘した輸出向け商談会を開催し、その後も取引に向けた商談は継続。
(バイヤー：5社、サプライヤー：8社、商談件数：35件、成約見込件数：1件)

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おり、他県との差別化が求められているため、輸出に取り組む事業者の営業スキルの向上やバイヤーとのマッチング機会などをさらに増やす工夫が必要。
- 農産物の輸出は、農家所得の向上などのメリットが創出されるよう、ロットを求めるものと価格を追求するものなど、品目毎の目標を明確にしながら、輸出先のニーズに則し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

- 将来のマーケット確保に向けた先行投資と位置づけ、海外に販路を持つ企業等と連携しながら秋田の強みを生かした輸出を推進。
 - ・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した高級路線で販売。
 - ・輸出が本格化した秋田牛は、タイ及び台湾においてプロモーションを展開。
 - ・比内地鶏は、香港で高級日本料理店を経営する輸入業者と連携した販路開拓を推進。
 - ・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

- 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、更なる支援の充実が必要。
- 県内農地の2/3で日本型直接支払制度を活用しており、多面的機能の発揮や耕作放棄地発生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利用・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	0	10	30	40	40	93%
		実績値		10	27	37		
日本型直接支払 実施面積	ha	目標値	78,885	108,000	110,000	110,000	110,000	96%
		実績値		99,892	105,027	106,000		

[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37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、31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。
- 日本型直接支払制度への取組面積は、約9.5万人の参画の下、106,000ha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みしており、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広がってきているが、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、サポート体制の更なる強化が必要。
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。
- 日本型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、引き続き実施を予定。
- 日本型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、人材支援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

- 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不十分。
- 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"> ○ 多様な需要に対応した米の用途別商品づくりを進める。 ○ 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。 ○ 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。 ○ 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・低コスト経営の展開 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		
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。
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」獲得に向けたピンポイントの対策も併せて実施していくことが必要。
- 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状況。

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を実施。

【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」を商品化(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る的確な対応が必要。
- 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・商品開発の促進が必要。
- 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強化が必要。
- 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てきていることから、ブランド化の再構築に向け、食味等にこだわったプレミアム規格(区分集荷)の設定や極良食味品種の開発を推進し、消費者への訴求力向上が必要。

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。
- 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「秋田米生産・販売戦略」を推進。
- 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、低コスト稲作技術体系を確立(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)。
- 極良食味品種候補の絞り込みのため、現地調査と食味試験を継続。

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

- 飼料用米等の作付拡大により、生産数量目標を達成。
- 県南部では大豆等の単収向上により収益性が改善し、複合経営が拡大。
- 大豆や野菜の生産拡大を図るため、引き続き、水田畑地化等の基盤整備の推進が必要。

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の確立に向け、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ける大豆やえだまめ等の安定的な生産に向け、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	<ul style="list-style-type: none"> 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	749	1,150	1,625	2,100	2,575	150%
		実績値		1,180	2,946	3,153		
大豆の単収	kg/10a	目標値	124	150	165	180	195	83%
		実績値		132	166	150		

[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、土壌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、飼料用米の作付拡大が進んでいない状況。
- 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・安定生産の促進が必要。
- 米依存からの脱却を実現するためには、戦略作物の品質・収量の向上や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 関係指標の進捗状況

■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
		目標	実績					
農業産出額（億円）	1,877	目標				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。米が前年に比べて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。平成28年も園芸や畜産で順調に増額し、伸び率で東北でトップ。	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展開。
		実績	1,473	1,612	1,745			

■農政改革対応プラン関連指標

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						
主な園芸品目の販売額【年間・百万円】	12,558	目標	14,750	15,750	16,900	18,300	95%	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1億円を達成するなど、着実な成果が得られている。	<ul style="list-style-type: none"> 園芸メガ団地をはじめとする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 日本一を目指す新たな園芸品目の産地化に向けた支援
		実績	13,524	15,257	16,029				
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	3,600	3,950	4,350	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。	<ul style="list-style-type: none"> 出荷時期の拡大や品質向上に向けた取組強化 新たなネーミングの創出等によるプロモーション活動の強化
		実績	3,473	4,026	4,420				

指 標	基準値 (H24)						達成率 (H28)	進捗状況及び要因分析	今後の推進方向
		H26	H27	H28	H29				
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	26	30	34	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推進員を配置しマッチング体制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、企業による産地囲い込みの動きに対応するため、オーダーメイドの生産流通体制を構築する。
		実績	26	30	34				
黒毛和牛の出荷額【年間・百万円】	3,151	目標	4,125	4,350	4,960	5,280	97%	全国的な繁殖雌牛の減少による肥育素牛不足が続いており、出荷頭数は減少（前年比97%）したものの、牛枝肉価格が高値（前年比109%）で推移していることから計画比97%となった。	出荷額の拡大に向け、繁殖基盤や肥育農家の経営体質の強化に取り組むとともに、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し、秋田牛の有利販売と全国メジャー化を図っていく。
		実績	3,540	4,561	4,790				
肉用牛の一戸当たり飼養頭数【頭】	16.6	目標	19.5	21.1	22.7	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。	大規模肉用牛団地の全県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。
		実績	18.0	18.0	19.1				
比内地鶏雄鶏の生産出荷羽数【年間・千羽数】	20	目標	25	30	40	50	40%	民間事業者と連携し雄鶏肉の加工原料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ったこと、また県内で雄鶏肉を加工利用する事業者が増えなかったことから雄鶏の生産出荷羽数は伸び悩んだ。	出荷羽数が減少している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む、県内外での消費喚起や販路開拓に努める。
		実績	19	15	16				

指 標	基準値 (H24)						達成率 (H28)	進捗状況及び要因分析	今後の推進方向
		H26	H27	H28	H29				
「秋田県版GAP」に取り組む 産地数 【産地】	77	目標 110 ----- 実績 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・パラリンピ 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が想 定されている。	推進協議会により、全JAが秋 田県版GAP以上に取り組むよ 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JGAP指導員 資格の取得により、現地確認・指 導の強化を図る。	
実用化できる試験研究成果数 【累計課題数】	143	目標 190 ----- 実績 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った。主な 成果としては、春どり用一本太ネ ギ新品種「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、日本なし「秋泉」の 収穫適期を判定する収穫着色基準 版を作成した。	現場ニーズに即した試験研究成 果を普及するため、生産者や指導 者向けの資料として、「研究スポ ット」や「実用化できる試験研究 成果」を作成し、市町村やJA等 に配付するとともに、現地実証の プロジェクトを実施する。	
秋田県産米の需要シェア 【%】	5.17	目標 5.30 ----- 実績 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調整 を強化し、飼料用米等の生産拡大 を推進してきた結果、主食用米の 需給バランスは引き締まりが見ら れる。こうした中、抜群の知名度 と値頃感を有する県産米（あきた こまち等）の引き合いが強まり秋 田県産米の需要シェアが上昇した ものである。	飼料用米等の取組は、国の手厚 い助成金によって成り立っている ことから、引き続き、国に助成水 準の維持を要望するとともに、近 年、需要が高まっている中食・外 食等の業務用米を中心とした生産 ・販売対策を着実に進める。	

指 標	基準値 (H24)						達成率 (H28)	進捗状況及び要因分析	今後の推進方向
		H26	H27	H28	H29				
「あきたecoらいす」の販売シェア【%】	14	目標 25	30	35	45	74%	J A秋田ふるさととは約9割の販売シェア。「秋のきらめき(鹿角)」「つぶぞろい(由利)」の栽培基準にあきたecoらいす栽培体系を導入し、取り組まれている。 本栽培体系は低コスト・省力化に資する技術であるが十分に浸透しておらず、また、集荷段階の煩雑さから、J Aでは区分集荷の体制が整っておらず、大規模法人等の一部の取組に止まっている。	あきたecoらいすを引き続き推進するため、新たに策定した「秋田米生産・販売戦略」の重点事項として位置づけるとともに、今後のJ A合併を見据え、各々の地域において実績のあるJ Aが先導していけるよう、推進体制の整備を図る。	
非主食用米の作付け面積【ha】	15,049	目標 17,000	17,700	18,400	19,100	122%	主食用米の生産調整が強化される中、国の手厚い助成水準と相まって、非主食用米(加工用米、新規需要米、備蓄米)の作付は増加傾向で推移している。	非主食用米の助成に係る国の動向を注視しながら、非主食用米だけではなく、近年、需要が高まっている中食・外食等の業務用米を中心とした生産・販売対策を着実に進める。	
ほ場整備面積【累計・ha】	85,531	目標 86,650	87,150	87,650	88,150	100%	平成28年度末までに、目標面積の87,650haに対し実績が87,675haと達成しており、生産コストの縮減や複合型生産構造の転換に必要な不可欠な農地整備が着実に進んでいる。	関連施策との連携を図りながら、産地づくりと一体となった基盤整備を進める。 なお、厳しい農業情勢の中、ほ場整備事業に対し県民のニーズが高まっていることから、年間800ha程度を目標にはほ場整備を計画的に実施していく。	
地下かんがいシステム整備面積【累計・ha】	17	目標 200	400	600	800	207%	平成28年度末までに、目標面積の600haに対して実績は1,239haとなっており、戦略作物の生産拡大に必要な水田畑地化対策が推進されている。	引き続き、戦略作物等の品質・収量の向上のために水田畑地化対策を進める。	

指 標	基準値 (H24)						達成率 (H28)	進捗状況及び要因分析	今後の推進方向
		H26	H27	H28	H29				
6次産業化に取り組む事業体の農業生産関連事業の販売額【年間・百万円】	11,761	目標 12,700 ----- 実績 12,574	13,170 ----- 14,258	13,640 ----- -	14,110	108% (H27)	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。	異業種との連携強化による販路拡大、新しいコンセプトの商品づくりや情報発信強化などを促進するとともに、JA自らが主体となり地域一体となった6次産業化の取組を促進することにより、事業体農業生産販売額を大幅に増加させていく。	
6次産業化法に基づく計画認定件数【累計・件】	28	目標 45 ----- 実績 44	60 ----- 53	75 ----- 54	90	72%	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位まで上昇してきており、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が有効に機能している。	計画認定件数は、県内のやる気のある有望な農林漁業者の認定がほぼ一巡したことなどもあり、伸び悩んでいる。 6次産業化サポートセンターを中心にアンテナを一段と高くして、6次産業化の取組に興味のある農林漁業者等の発掘や計画認定が要件となっているハード事業の活用促進などにより、計画認定件数の上積みを図っていく。	
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 282 ----- 実績 276	311 ----- 284	340 ----- 294	370	87%	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経営体の増加となっている。本県の農業法人全体(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。	農産物加工などの6次産業化による経営の多角化を図る農業法人等に対し機械・施設の導入等を支援するほか、6次産業化プランナーなどの専門家の積極的な活用や成功事例の情報発信により、経営多角化を促進していく。	

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						
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年度に新たに食材提供を開始した組織数は12団体(鹿角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。「給食用野菜生産流通モデル実証事業」等により生産者と学校給食現場のつながりが構築されたこと等が増加の要因と考えられる。	地産地消の一環として、学校給食に食材供給する組織の栽培・出荷体系の向上を支援する。
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、本県の食品事業者は小規模な事業者が多いことから、地域の素材にかかわらず一定量を生産する企業の育成・強化が必要。	加工技術のレベルや生産性向上により経営基盤の強化を図ろうとする食品事業者に対して、設備導入や生産性向上に対する改善活動の支援に取り組む。
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、販路拡大していることが要因。	民間事業者の人的ネットワークを活用した取組により、県産食材の認知度向上、販路拡大に取り組む。特に日本酒については「AKITA 雪国酵母」の積極的展開による輸出促進に取り組む。 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する。
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。	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、研究シーズと食品事業者のニーズのマッチングによる商品開発を支援する。

指 標	基準値 (H24)						達成率 (H28)	進捗状況及び要因分析	今後の推進方向
		H26	H27	H28	H29				
担い手への農地集積率【%】	66	目標 69 ----- 実績 70	70 ----- 72	72 ----- 73	74 ----- -	101%	平成28年度末時点の集積面積は108,960haで、基準年度(H24)から9,933ha増加し、集積率は73.2%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6.8haとなっている。	農地集積は進んでいるが、中山間地域における更なる推進が重要であることから、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	目標 505 ----- 実績 494	560 ----- 548	615 ----- 576	670 ----- -	94%	農業法人数は着実に増加し、平成24年度から163法人増加して576法人を確保したが、法人化の進捗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。	
先進的集落型農業法人数【法人】	33	目標 60 ----- 実績 45	75 ----- 61	90 ----- 72	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、加工や直播などの多角化経営を実践する72法人を確保。統合や事業連携も視野に入れ、目標達成に向けた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、複数集落にわたる農地の集積や、複合化等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	目標 5,200 ----- 実績 5,714	5,335 ----- 5,980	5,470 ----- 6,078	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。	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	目標 210 ----- 実績 215	210 ----- 209	210 ----- 227	220 ----- -	108%	4年連続で200人を超え、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、多様なルートから更なる上積みが必要。	就農啓発から営農定着に至る一貫した支援を推進するほか、農外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。	

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						
中山間資源活用プランの策定 地域【地域】	0	目標 10	10	30	40	40	93%	各地で地域特産物を生かした経営の多角化・複合化についての検討が進められ、新たな特色ある農業や食ビジネスを展開するプランが策定されるなど、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地域を超えるプランの策定を目指すとともに、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 108,000	99,892	110,000	110,000	110,000	96%	本制度により、多面的機能の発揮や地域のコミュ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必要な状況であり、目標達成に向け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情を把握し、ニーズに即したきめ細やかなサポートを実施するとともに、カバー率の低い市町村について、重点的に掘り起こし等を図り、制度の有効活用を推進する。