

もうかる農業プロジェクト



SWOT分析

S

強み

生産環境

- ・県内では4位を誇る豊富な農地
- ・食味の良い米（特A米）
- ・豊かな水
- ・規模の大きな畜産施設
- ・市内和菓子店と連携した超特選栗の契約栽培
- ・日本最大規模を誇る栗園
- ・寒暖差のある気候条件

担い手環境

- ・地域の元気な高齢者
- ・新規就農者の増加
- ・豊富な農地
- ・集落営農等の組織の増加
- ・セカンドライフセミナーや気発掘ゼミなどの制度

流通・販売

- ・豊富な直売所（市内20箇所）
- ・集客力のある3箇所の道の駅
- ・大都市圏への近さ

商品開発

- ・恵那農業高校の活用（食品科学科）
- ・川上屋をはじめとする力のある菓子店の存在
- ・志の高い料理人の存在

O

機会

生産環境

- ・笠置山栗園の整備による栗生産体制の強化
- ・農地の流動化による集約の推進（農地中間管理事業の制度拡充）
- ・農業生産法人の増加
- ・その地でしか体験できない観光へのシフト
- ・ニューツーリズムへのニーズ拡大

担い手環境

- ・農業への新規参入や企業参入への関心が高まっている
- ・国・県が担い手施策を強化

流通・販売

- ・リニア開業によるアクセス向上
- ・アジア諸国の経済成長による輸出需要の増加
- ・海外での日本食ブーム
- ・2020東京オリンピックによるインバウンドの増加

商品開発

- ・専門料理店での特徴のある農産物へのニーズの高まり
- ・堅調な道の駅での加工品販売
- ・健康志向ブーム

W

弱み

生産環境

- ・中山間地の農地は手間がかかる
- ・生産効率が悪い狭い耕作地
- ・米価格の値下がり
- ・地域活力の低下
- ・生産量の少ない農産物が多くブランド化が困難
- ・耕作放棄地の増加
- ・所有農地への執着心が強い
- ・周年で収穫できるものがない

担い手環境

- ・農業従事者の高齢化
- ・農業従事者の減少
- ・個人経営の零細農家
- ・意欲のある団体等の育成不足
- ・担い手不足

流通・販売

- ・販売先の選択肢が少ない
- ・都市圏への売り込み不足
- ・ネットなどITの利用不足
- ・拠点となる販売所がない（特に市街地）
- ・流通（出荷・配送）する手段がない
- ・生産物のPR不足

商品開発

- ・アイデア不足（地域の良いものが十分に活かされていない）
- ・加工施設、商品開発拠点が無い

T

脅威

生産環境

- ・耕作放棄地の増加
- ・イノシシをはじめとする鳥獣被害の拡大
- ・農業施設の老朽化
- ・農業機械の高額化

担い手環境

- ・少子高齢化の急激な進行による担い手の減少
- ・農業従事者の高齢化
- ・人口流出、過疎化による地域活力の低下

流通・販売

- ・輸送コストの増大
- ・鮮度の維持
- ・多品目栽培による生産量供給量不安定

商品開発

- ・冷凍食品の増加
- ・安い外国産の流通
- ・他地域のブランド力のある商品の流通

内部要因

外部要因

戦略考察 ～SWOT分析・課題から見えること～

今までやってきたこと + 恵那市流農政戦略 = もうかる農業へ

既存の国・県補助事業

- ・ 営農組織等の設立支援及び規模拡大支援事業
- ・ 農地中間管理事業等による農地集積の推進事業
- ・ 農業経営所得安定対策事業等による転作作物の推奨事業
- ・ 中山間地域等直接支払交付金による集落営農活動支援事業
- ・ 多面的機能支払交付金等による集落営農活動支援事業
- ・ 次世代育成支援（青年就農）及び後継者就農支援事業
- ・ 新規就農者支援事業
- ・ チャレンジ塾等による振興作物新規作付奨励事業
- ・ 農業6次産業化支援事業
- ・ 経営所得安定対策事業

…etc

地方創生推進交付金

市単独補助事業のブラッシュアップ

+

強み

積極攻勢

- ・ 既存振興作物の生産強化
- ・ 水稻だけに頼らない農業（+ONE）
- ・ 新規就農者への積極的な支援

機会

差別化

- ・ 高付加価値農作物の振興
- ・ 振興作物の6次産業化
- ・ 営農法人・農業法人との連携・協力

戦略
考察

弱点強化

- ・ 後継者の育成
- ・ 農作物販売力の強化
- ・ 農地の集約・組織化
- ・ ITの活用

防衛

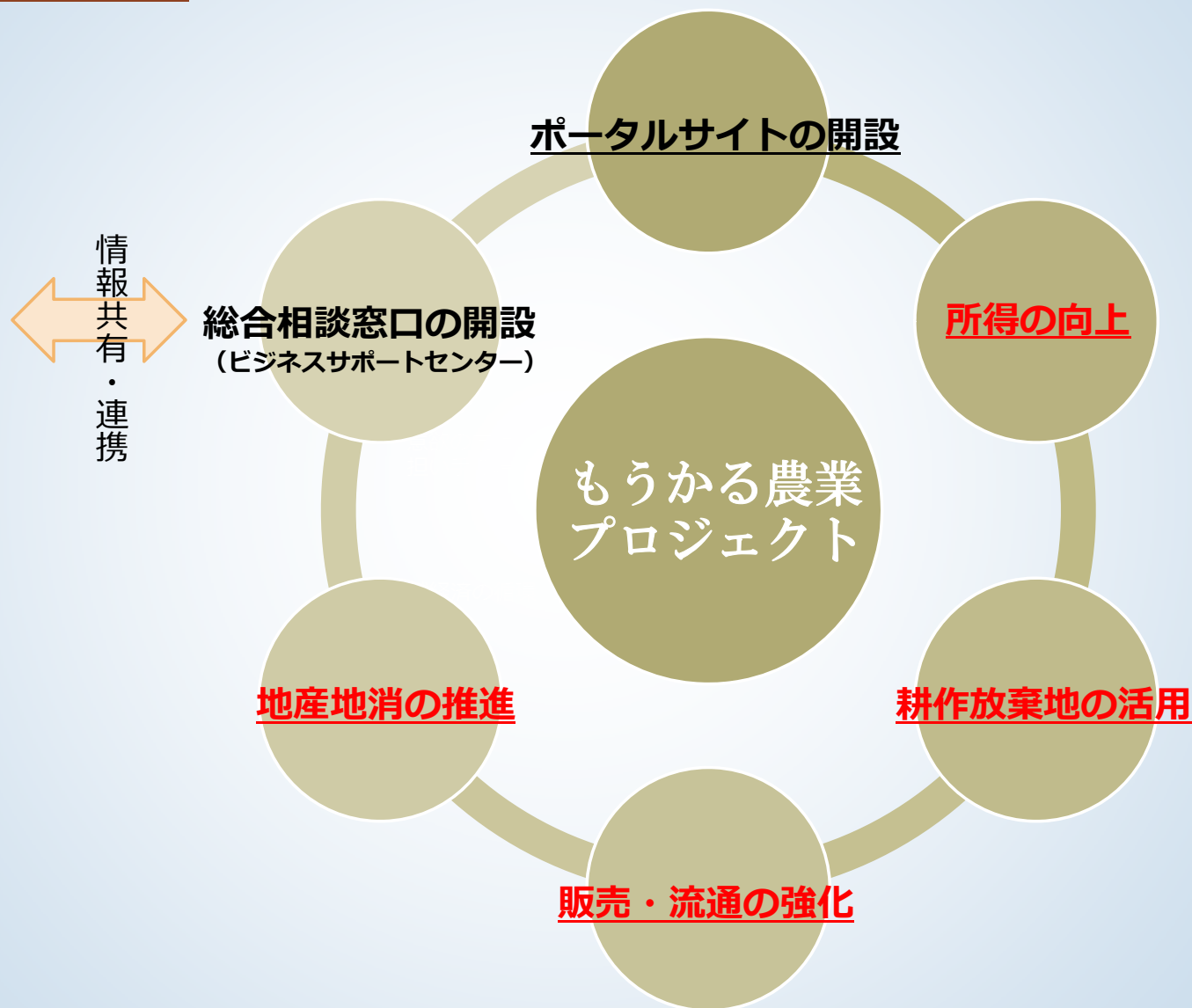
- ・ 既存振興作物の生産強化
- ・ 農業をしたい移住者に対する支援
- ・ 既存生産者への支援

弱み

脅威

もうかる農業の全体像

ぎふアグリチャレンジ支援センター



もうかる農業の4つの目標 ~ 今恵那市に足りないものに農力を注ぐ ~

目標1

所得の向上

農業作物の生産性の向上及び農業所得向上に向けた取り組み

期待される効果

- ☆所得UPによる生産者意欲の向上
- ☆新規就農者の増加
- ☆農業を職業としての選択

期待される効果

- ☆生産者の顔の見える化により安心安全な食品の提供
- ☆地域経済の好循環
- ☆生産者と飲食店とのつながり

地元農産物の地域消費を積極的に推進し、食料自給率の向上

目標3

地産地消の推進

目標2

耕作放棄地の改善

市内各地域の特性に合わせた新規農作物作付け等による耕作放棄地の改善

期待される効果

- ☆農地の保全と地域の存続
- ☆企業参入により高齢者や農福連携といった雇用の創出

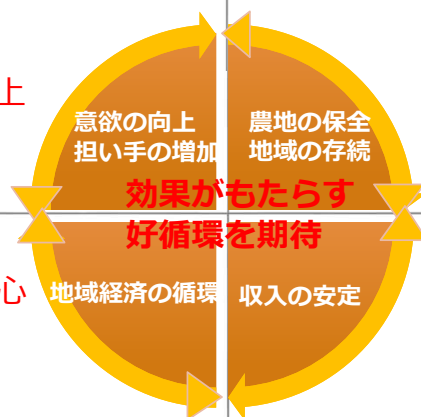
期待される効果

- ☆恵那ブランド（栗・ゆず等）の波及
- ☆収入の安定
- ☆所得の向上

地元農産物を生産するだけでなく、農産物のブランド化や農産物加工等によって付加価値を付け、販売・流通の促進（6次産業化）

目標4

販売・流通の強化



もうかる農業プロジェクト検討委員会 目標別ワークシート

目標 1

所得の向上に向けた取り組み

課題	対策（今後何をしたらいいか）
<ul style="list-style-type: none"> ①生産の効率化（反収の増加・効率性の向上） ②段階や経営体（専業・兼業・法人）に応じた所得向上に対するそれぞれへの取り組み支援 ③価格決定権のある販売方法 ④農業法人の設立（誘致） ⑤農業による雇用の創出（農業を職業として選択） ⑥現状では農業収入だけでは生活が困難 ⑦生産原価の把握 ⑧周年収穫への取り組み（作目の検討） ⑨中山間地特有の零細経営 ⑩農業機器、施設の維持管理 ⑪もうかる農業の見える化 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規就農者を対象とした生産原価計算セミナーの開催 ・生産者の生産技術の向上 ・米の販売価格向上に向けた取り組み ・売するための「物語」（ストーリー）の設定が必要（他地域と差別化を図った作物の生産。在来種への再着目） ・価格決定権を持つための販売方法 ・作目の周年モデルの構築（実証ほ場の整備）

目標 2

耕作放棄地の改善

課題	対策（今後何をしたらいいか）
<ul style="list-style-type: none"> ①新規就農後の土地の取得（所有農地の執着） ②担い手組織への既存制度の支援継続 ③「もうかる」ばかりではなく、農地の継続的な管理が重要（地域の存続） ④営農組合・営農法人等への存続のための支援 ⑤営農組合・営農法人等へ設立支援 ⑥農地の集積化（集積困難地のほ場整備） ⑦後継者の育成（地域で育てていない） ⑧耕作しやすい農地の整備 ⑨機械、人的支援の充実 ⑩農業従事者の高齢化 ⑪鳥獣被害に対する経費や負担の増加 ⑫定年後の就農への支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・市単独補助の上乗せ制度の構築 ・新規就農希望者への地域の魅力発信（住居の確保） ・閑散期における耕作放棄地の活用 ・農地の改善（農業に魅力を持たせる施策） ・中古農業機材のリサイクル ・地域におけるリーダーの育成 ・新規法人の設立（雇用就農） ・耕作放棄地の見える化（マップの作成）

目標 3

地産地消の推進

課題	対策（今後何をしたらいいか）
<ul style="list-style-type: none"> ①「暮らす（農業）」＝自給自足の政策 ②直売所だけでなく農家レストランの開設 ③地元生産者からの購入方法 ④流通量・流通方法が不明 ⑤配送してもらえる仕組みの構築 ⑥小ロットによる購入 ⑦季節による偏った品目 ⑧こだわりを持って生産したいが無農薬野菜は生産が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・ITを活用した農作物の地産地消の推進 ・拠点となる販売所の整備 ・地元飲食店と生産者のマッチングの仕組みづくり ・配送、集荷の仕組みづくり

目標 4

販売・流通の強化

課題	対策（今後何をしたらいいか）
<ul style="list-style-type: none"> ①全量を全収してもらえない反面、価格決定権がない（JA出荷） ②個人販売は困難（販売促進に力を入れる余裕がない） ③個人ではネット販売は難しい ④小売店の減少及び市場衰退による機能の保管 ⑤道の駅の活用 ⑥ファーマーズマーケットの整備 ⑦農商工連携による6次産業化 ⑧情報発信、受信が弱い。 	<ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会への出展支援（アグリフードエキスポ等） ・自動販売機での生鮮食品の販売 ・拠点となる販売所の整備（ファーマーズマーケットの整備）

【その他の意見】

- ①実際に就農してみたが、農業収入だけで生活するのは大変
- ②できないは別として、学生の意見も聞いてみてはどうか
- ③集落営農等の組織において地域のリーダー不足（人材育成が必要）
- ④今後はすべての産業で担い手が減ってくる。農業も同じ。どのようにもうかるのか「見える化」が必要。
- ⑤都会との交流が必要（クラインガルデン等の整備）
- ⑥全量全収してくれる農協を利用しないと生き残れない
- ⑦恵那市は古くからエゴマの産地であった歴史も含め地域での栽培普及に努めたい
- ⑧県外の人々が農業体験できる農家を探している。
- ⑨名古屋圏のお客さんからは恵那の農産物は評判がいい。「本物の味」を提供し、ここでしか買えないものになりたい。

課題の整理と対策

課題

- ①生産の効率化（反収の増加・効率性の向上）
- ②段階や経営体（専業・兼業・法人）に応じた所得向上に対するそれぞれへの取り組み支援
- ③価格決定権のある販売方法
- ④農業法人の設立（誘致）
- ⑤農業による雇用の創出（農業を職業として選択）
- ⑥現状では農業収入だけでは生活が困難
- ⑦生産原価の把握
- ⑧周年収穫への取り組み（作目の検討）
- ⑨中山間地特有の零細経営
- ⑩農業機器、施設の維持管理
- ⑪もうかる農業の見える化



対策（今後何をしたらいいか）

- ・新規就農者を対象とした生産原価計算セミナーの開催
- ・生産者の生産技術の向上
- ・米の販売価格向上に向けた取り組み
- ・売するための「物語」（ストーリー）の設定が必要（他地域と差別化を図った作物の生産。在来種への再着目。売れる作物の検討）
- ・価格決定権を持つための販売方法
- ・作目の周年モデルの構築（実証ほ場の整備）

実行（案）（市が現在取り組んでいることまたは今後取り組めること）

対策（今後何をしたらいいか）

農家を対象にした生産原価計算セミナーの開催



実行（検討事項）

平成 30 年度に実施します。（+生産原価調査）

作目の周年モデルの検討



水稻+1（ONE）の推進

他地域と差別化を図った作物の生産



清水米 1 号の試験的導入。売れる作物の検討

ポータルサイトの構築



平成 29 年度実施→更なる情報発信力の強化

米の販売価格向上に向けた取り組み



東美濃棚田米のブランド化（JA）

課題の整理と対策

課題

- ①新規就農後の土地の取得（所有農地の執着）
- ②担い手組織への既存制度の支援継続
- ③「もうかる」ばかりではなく、農地の継続的な管理が重要（地域の存続）
- ④営農組合・営農法人等への存続のための支援
- ⑤営農組合・営農法人等へ設立支援
- ⑥農地の集積化（集積困難地のほ場整備）
- ⑦後継者の育成（地域で育てていない）
- ⑧耕作しやすい農地の整備
- ⑨機械、人的支援の充実
- ⑩農業従事者の高齢化
- ⑪鳥獣被害に対する経費や負担の増加
- ⑫定年後の就農への支援



対策（今後何をしたらいいか）

- ・花咲か里山プロジェクトの発展的展開
- ・新規就農希望者への地域の魅力発信（住居の確保）
- ・閑散期における耕作放棄地の活用
- ・農地の改善（農業に魅力を持たせる施策）
- ・中古農業機材のリサイクル
- ・地域におけるリーダーの育成
- ・新規法人の設立（雇用就農）
- ・耕作放棄地の見える化（マップの作成）
- ・農地の有効利用



実行案（市が現在取り組んでいることまたは今後取り組めること）

対策（今後何をしたらいいか）

花咲か里山プロジェクトの発展的展開



実行（検討事項）

面積の拡大と農作物の新たな活用（販路拡大）

新規就農希望者への地域魅力発信（住居の確保）



新規就農者住宅確保対策の実施

中古農業機材のリサイクル



しくみの調査・研究

耕作放棄地の見える化（マップの作成）



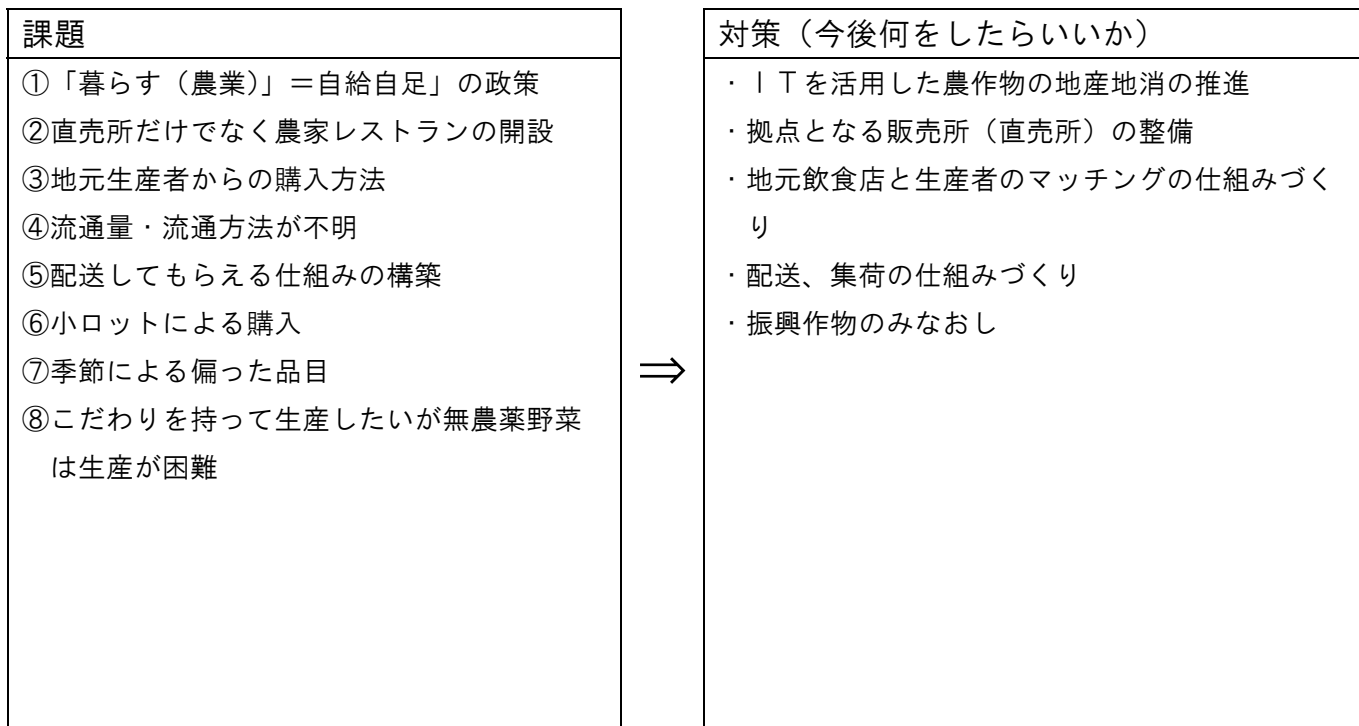
平成 30 年度実施予定

耕作放棄地対策

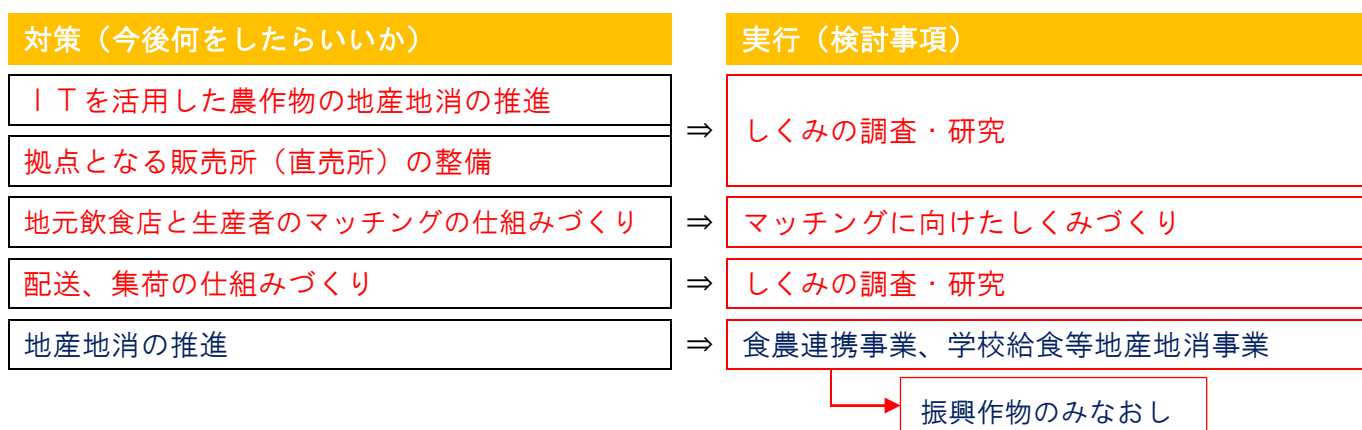


えなあぐライフ（空き家下限面積要件の緩和）

課題の整理と対策



実行案（市が現在取り組んでいることまたは今後取り組めること）



課題の整理と対策

課題

- ①全量を全収してもらえない反面、価格決定権がない（JA出荷）
- ②個人販売は困難（販売促進に力を入れる余裕がない）
- ③個人ではネット販売は難しい
- ④小売店の減少及び市場衰退による機能の保管
- ⑤道の駅の活用
- ⑥ファーマーズマーケットの整備
- ⑦農商工連携による6次産業化
- ⑧情報発信、受信が弱い。



対策（今後何をしたらいいか）

- ・展示商談会への出展支援（アグリフードエキスポ等）
- ・自動販売機での生鮮食品の販売
- ・拠点となる販売所（直売所）の整備（ファーマーズマーケットの整備）



実行案（市が現在取り組んでいることまたは今後取り組めること）

対策（今後何をしたらいいか）

実行（検討事項）

展示商談会への出展支援



検討事項

拠点となる販売所（直売所）の整備



しくみの調査・研究

販売・流通の強化



恵みの国えな産地直売市（プチマルシェ出店）

