





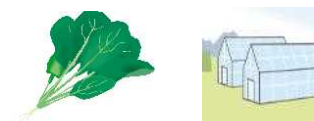
- ◆ 園芸施設を導入した複合経営 経営改善を前向きに楽しみながら、
地域農業の活性化を目指す
神明おのがわ農園各川豊章（富山市）  p. 1
- ◆ 水稲生産と観光農園に取り組む企業集落営農法人
モモ、リンゴに加え、施設イチゴの導入による観光農園化
農事組合法人たてやま営農組合（立山町）  p. 2
- ◆ 規模拡大と経営の複合化に取り組む大規模 1 戸 1 法人
施設イチゴを導入し、周年での収益の確保
有限会社アグリゴールド矢木（入善町）  p. 3
- ◆ ワイン用ぶどうの産地化を目指す生産組合
水田転換畑で醸造用ぶどうの栽培を開始
余川ぶどう生産組合（氷見市）  p. 4

園芸施設を導入した複合経営

経営改善を前向きに楽しみながら、地域農業の活性化を目指す

神明おのがわ農園 各川 豊章（富山市）

水稲以外の主な園芸作物等



園芸作物導入の経緯等

- ◆ 東京の大学を卒業後、不動産会社に勤務していたが、平成27年に地元へUターンし、2年間の研修を経て平成29年に35歳で両親から水稲と露地野菜を引き継ぎ、経営を安定化するため、施設園芸で小松菜を導入した。
- ◆ 現在の経営農地面積は水稲4.2ha、小松菜をハウス8棟（15a）を父と妻の3人で家族経営している。
- ◆ 小松菜は冬場を含めハウスを年間6回転させることで収穫量は16tと大きな収入源となっている。



各川代表の顔がプリントされたパッケージ



各川さんのハウス内で生育した小松菜



ハウス内で小松菜を収穫する各川代表



見学に訪れた高校生に説明する各川代表(右から3人目)

これまでの課題に対する対応

- ◆ 小松菜を栽培しているほ場は、水はけが非常に悪いため、独自にハウス周辺に溝を掘る工夫をした。
- ◆ 当初は、全量を市場に出荷していたが、相場が大きく変動するため、売上げが安定せず、自分の顔のイラスト入りパッケージを発売して差別化を図った。
- ◆ 小売店にも飛込みで営業をかけて契約を獲得して、現在は、収穫量の9割以上を、小売店や直売所など市場を通さない形で直接販売している。
- ◆ 収量・単価の向上、農機整備の内製化、調達資材の選別、コストパフォーマンスを考慮して作業工程を見直し、収益の改善と支出の削減を地道に進めた。

今後の展望等

- ◆ 水稲栽培の一層の効率化に取り組むとともに、水稲の作付面積の拡大を図る。
- ◆ 更なる経営安定を図るため、小松菜以外の園芸作物の栽培に取り組み、収益の多角化を目指す。



神明おのがわ農園の各川代表

水稲生産と観光農園に取り組む企業的集落営農法人 もも、リンゴに加え、施設イチゴの導入による観光農園化

農事組合法人 たてやま営農組合（立山町）

水稲以外の主な園芸作物等



園芸作物導入の経緯等

- ◆ 平成8年2月に集落営農組織を設立し、同年11月に法人化した。水稲育苗センターを整備し、水稲育苗が一つの事業部門として開始。
- ◆ 現在、集落の農地面積のほぼ8割を集積しており、経営農地面積は49ha（稲作30ha・飼料用米4.6ha・大豆12ha・サトイモ0.9ha・果樹1.2ha）、面積拡大ではなく高単収品目の導入によって経営の安定を図る。
専従者6名（常勤役員1名、常時従事者5名）
- ◆ もも（7～8月）、りんご・里芋（10月～11月）、施設イチゴ33a：3棟（12～5月）の直売、観光農園化で周年売上を実現。
- ◆ 複合経営により年間雇用の実現と安定した収入の確保。



施設イチゴ



もも

これまでの課題に対する対応

- ◆ 常時従事者を安定して確保するためには冬期の仕事と収入確保が必要なことから、園芸部門を導入した。
- ◆ 冬期の仕事を確保するため、いろいろな園芸の品目に取り組んだが、採算が合わない判断したらずぐやめた。その結果、様々な物を栽培してきた経験がイチゴ栽培に繋がっている。
- ◆ ハウス園芸は初期投資に資金がかかるため、自己資本の充実が必要である。
- ◆ 品目毎の収益を出し、利益の高いものは労働力もかかることを従業員や構成員と共有し認識を同じにした。

今後の展望等

- ◆ 複合経営による経営の安定化・高収益化を図ることができたので、今後も維持・継続に努めたい。



直売所

規模拡大と経営の複合化に取り組む大規模 1戸1法人 施設イチゴを導入し、周年での収益の確保

有限会社 アグリゴールド矢木（入善町）

水稲以外の主な園芸作物等



園芸作物導入の経緯等

- ◆ 平成7年に新規就農し、水稲・キャベツで経営を開始。平成11年から12年にかけて冬期間の雇用の観点と育苗ハウスの有効利用からハウス白ねぎの栽培を開始。平成12年、従業員の雇用に伴う社会保障の充実等のため、農業経営の法人化を行った。
- ◆ 平成26年に施設ミニトマトで複合経営を開始。平成30年からの米政策改革に向け、本格的な複合経営の基礎作りに努めた。
- ◆ 平成29年に施設イチゴを導入し、ハウス白ねぎ、施設ミニトマト、施設イチゴで冬期間の仕事を確保し、周年での収益を確保した。
- ◆ 現在は、水稲 101ha、大豆 56ha、ハウス白ねぎ 50a（7棟）、施設ミニトマト9a（2棟）、施設イチゴ 9a（3棟）を栽培。
※ミニトマト、イチゴは施設面積
専従者13名（常勤役員4名、常時従事者9名）



有限会社
アグリゴールド矢木



白ねぎ



施設ミニトマト

これまでの課題に対する対応

- ◆ 農業者のつながりや「人の和」が経営発展に結びついている。
- ◆ ほ場をきれいに管理（借りた農地に雑草を繁茂させない等を徹底）することで、地域の信頼を得ることに結びつく。
- ◆ ミニトマトの栽培管理が容易な養液栽培システムの導入により、周年栽培の環境を整備し、出荷期間の拡大を図った。
- ◆ ミニトマトの販路について、地元温泉街へプロモーション活動を行い販路の拡大に取り組んだ。
- ◆ ミニトマト・イチゴについて、GLOBALG.A.P.認証を取得し、社内の意識高揚と社外からの信頼向上に努めた。

今後の展望等

- ◆ 地域の法人と連携・協働しながら、規模拡大を図り、地域農業の持続的発展を目指す。

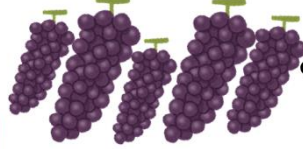


イチゴの摘み取り体験

ワイン用ぶどうの産地化を目指す生産組合 水田転換畑で醸造用ぶどうの栽培を開始

余川ぶどう生産組合（氷見市）

水稲以外の主な園芸作物等



園芸作物導入の経緯等

- ◆ 令和3年12月に「余川ぶどう協議会」が計画を策定。農地の有効活用、雇用の創出、地域の活性化等を目指してワイン用ぶどうの栽培に着手。
- ◆ 令和4年11月、組合員12名で、醸造用ぶどうの産地化に向け、約1.9haの面積に3品種、約4,500本の苗木を植栽。現在は剪定、草刈り、防除を実施し、樹形育成に取り組む。
- ◆ 白ワイン用のシャルドネ種2,100本とアルバリーニョ種1,200本、赤ワイン用のサンジョヴェーゼ種1,200本を栽培。



組合員の皆さん



苗木の植栽作業



植栽後のぶどう畑

これまでの課題に対する対応

- ◆ 水田をぶどう生産用の畑に転用するために額縁排水工事を行い、水はけをよくした。
- ◆ ぶどうの根張りを深くするため、セスバニア（深根性の植物）を植え、栽培しやすい土壌に改良。
- ◆ 組合員全員が果樹栽培初心者だが、高品質の原料を生産し、県内外の多くの方に味わってもらおうことを目標に、地元のワイナリーから指導を受け、栽培技術の向上に努める。

今後の展望等

- ◆ 令和8年には、ぶどう収穫量約9トン（ワイン約7,000本）を目指す。
- ◆ 将来は、ぶどうの生産からワインを醸造・販売までを行う6次産業化に取り組み、地域の雇用創出につなげたい。
- ◆ プライベートブランドのワインはネーミングを公募したい。