

第5期産業振興計画＜農業分野＞の令和7年度の取り組みの強化  
のポイントについて

# 農業分野の施策の展開 ～地域で暮らし稼げる農業～

目指す姿

○生産性の向上と持続可能な生産方式の両立により所得が確保され、いきいきと農業ができる環境が確立されている  
○多様な農業人材が農業生産や生産基盤の維持・保全活動に参画し、中山間地域の農業・農村が守られている

分野を代表する目標

**農業産出額等** (飼料用米交付金含む)

出発点 (R4) 1,081億円 ⇒ R5 1,136億円 ⇒ R7 1,191億円 ⇒ 4年後 (R9) 1,224億円 ⇒ 10年後 (R15) 1,248億円

**農業生産量 (野菜主要11品目)**

出発点 (R4) 12.9万 t ⇒ R5 12.5万 t ⇒ R7 13.6万 t ⇒ 4年後 (R9) 14.1万 t ⇒ 10年後 (R15) 14.6万 t

## 柱1 生産力の向上と持続可能な農業による産地の強化

## 柱2 中山間地域の農業を支える仕組みの再構築

### (1) Next次世代型こうち新施設園芸システムの普及推進

- ①IoPプロジェクトの推進
- ②データ駆動型農業による営農支援の強化
- ③園芸産地の生産基盤強化
- ④地元と協働した企業の農業参入の推進



### (2) 農業のグリーン化の推進

- ①有機農業の推進
- ②堆肥の利用促進
- ③IPM技術の普及拡大
- ④施設園芸における省エネルギー対策
- ⑤みどりの食料システム戦略の推進にかかる技術開発
- ⑥稲WCSの生産拡大

### (3) 園芸品目別総合支援

- ①野菜の生産振興 ②特産果樹の生産振興
- ③花きの生産振興 ④大規模露地園芸の推進

point グリーン化による農業の構造転換で持続可能な農業を実現



### (4) 水田農業の振興

- ①主食用米の生産振興 ②酒米の生産振興
- ③水田の有効活用に向けた有望品目への転換

### (5) スマート農業の普及推進

- ①スマート農業の実証と実装支援

### (6) 気候変動に適応した栽培技術の普及推進

- ①新たな技術の実証と対策機器・資材の導入支援

### (7) 畜産の振興

- ①土佐あかうし・土佐黒牛の消費拡大に向けたブランド化の推進
- ②肉用牛、養豚の生産基盤強化と生産性向上
- ③土佐ジロー、土佐はちきん地鶏の生産と加工販売体制の強化
- ④酪農における生乳生産能力の向上
- ⑤飼料価格高騰の影響を受けにくい畜産への構造転換
- ⑥稲WCSの生産拡大 (再掲) ⑦食肉センターの整備

### (8) 6次産業化の推進

- ①新規事業者の掘り起こしと売れる商品づくり

### (1) 集落営農組織の拡大と農地の受け皿となる法人の育成

- ①集落営農の推進
- ②農地の受け皿となる法人の育成

### (2) 組織間連携の推進と地域の中核組織の育成

- ①農村型地域運営組織 (農村RMO) の推進

point 多様な農業人材・組織等により中山間地域の農業を守る



## 柱5 農業全体をけん引する基盤整備の推進と優良農地の確保

point 企業参入や規模拡大に必要な大規模な農地を創出



point 地域計画に基づき担い手へ農地集積



point 働きやすい環境整備により農業が女性・若者から選ばれる仕事へ



### (1) 地域計画の着実な推進

- ①まとまった優良農地の確保に向けた基盤整備の推進
- ②迅速かつきめ細かな優良農地の確保に向けた基盤整備の推進
- ③担い手への農地集積の加速化 ④園芸団地の整備促進

### (2) 基盤整備の推進

- ①まとまった優良農地の確保に向けた基盤整備の推進(再掲)
- ②迅速かつきめ細かな優良農地の確保に向けた基盤整備の推進(再掲)

### (3) 農地の確保

- ①担い手への農地集積の加速化(再掲) ②園芸団地の整備促進(再掲)

### (4) 日本型直接支払制度の推進

- ①中山間地域等直接支払制度の推進 ②多面的機能支払制度の推進

point 中山間地域の条件の悪い農地をほ場整備で優良農地へ



point まとまった農地での生産により物量を確保し有利販売へ



生産増 ▶ 所得向上 ▶ 担い手増の好循環を創出!

## 柱4 多様な担い手の確保・育成

### (1) 産地を支える新規就農者の確保・育成

- ①産地提案型による自営就農者への就農支援の強化
- ②雇用就農者の確保に向けた支援の強化
- ③畜産の担い手確保の推進

### (2) 若者・女性への就農支援の強化

- ①農業の職業としての認知度や魅力度の向上
- ②若者・女性向け農業体験・研修の強化
- ③仕事と家事、子育て等を両立できる意識改革の推進
- ④仕事と家事、子育て等を両立できる仕組みづくりへの支援
- ⑤女性が働きやすい環境整備への支援
- ⑥産地提案型による自営就農者への就農支援の強化 (再掲)
- ⑦雇用就農者の確保に向けた支援の強化 (再掲)
- ⑧法人の規模拡大と企業誘致の推進

### (3) 労働力の確保

- ①JA無料職業紹介所と連携した労働力の確保
- ②農福連携の推進 ③外国人材の受け入れ支援
- ④仕事と家事、子育て等を両立できる仕組みづくりへの支援 (再掲)

### (4) 家族経営体の強化及び法人経営体の育成

- ①認定農業者の育成支援
- ②家族経営体の経営発展に向けた支援
- ③法人経営体への誘導と経営発展への支援

## 柱3 流通・販売の支援強化

### (1) 「園芸王国高知」を支える市場流通のさらなる発展

- ①卸売市場と連携した販売拡大
- ②マーケットインの視点による業務需要拡大
- ③産地を支える集出荷システム構築への支援

### (2) 直接取引等多様な流通の強化

- ①「とさのさと」を活用した県産農産物の地産外商の強化
- ②園芸品・米・茶・畜産物のブランド力の強化と総合的な販売PR

### (3) 関西圏における県産農畜産物の販売拡大

- ①卸売市場関係者との連携強化による県産青果物の販売拡大

point 大都市圏での量販店フェア強化等により販売額をUP



# 令和7年度の取り組みの強化のポイント【農業分野 1/4】

## ◆分野を代表する目標：農業産出額等

単位：億円

## ◆分野を代表する目標：農業生産量（野菜主要11品目）

単位：万t

	R 4 (出発点)	R 5	R 6	R 7	R 9
目標	1,210	1,221	1,174	1,191	1,224
実績	1,081	1,136	-	-	-
達成度	B	B	-	-	-

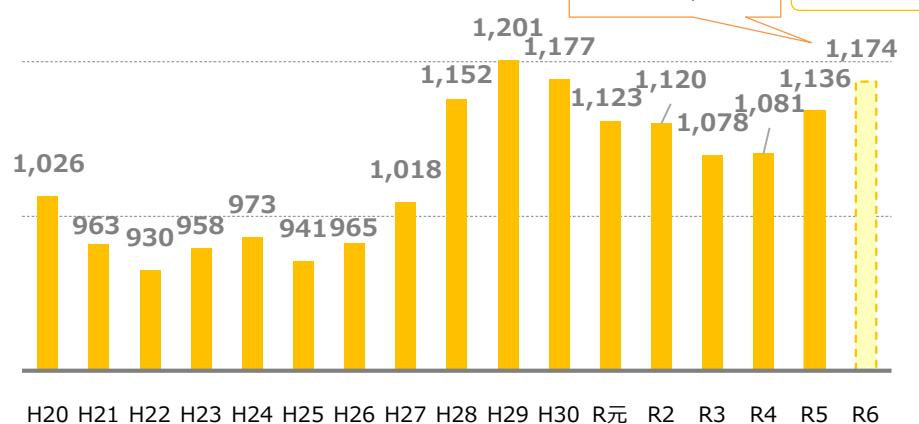
	R 4 (出発点)	R 5	R 6	R 7	R 9
目標	13.4	13.6	13.4	13.6	14.1
実績	12.9	12.5	-	-	-
達成度	B	B	-	-	-

指標	進捗状況の基準
S	数値目標の達成率 110%以上
A	数値目標の達成率 100%以上110%未満
B	数値目標の達成率 85%以上100%未満
C	数値目標の達成率 70%以上 85%未満
D	数値目標の達成率 70%未満
-	達成度の判断が困難なもの

## ◆分野を代表する目標の達成見込み

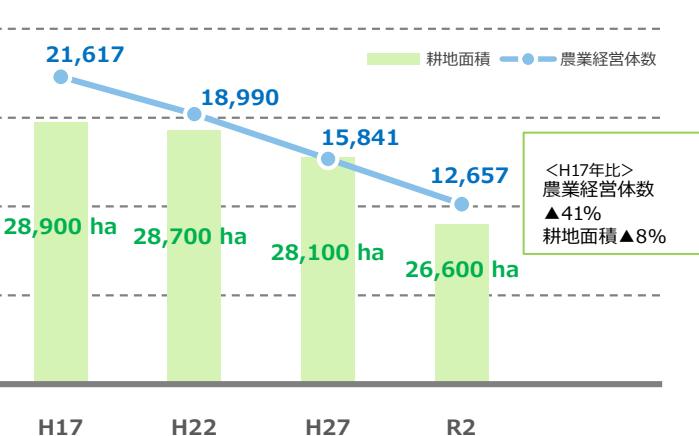
- R5年の農業産出額等は、野菜の全国的な収量減による単価高や果実の生産量増加の影響から、R4年から55億円の増加となったが、冬場の日照不足や8月の大雨の影響で野菜の生産量が低下したことや、花きの栽培面積減少による生産量の減少等により、目標を下回った。
- R6年の農業生産量（野菜主要11品目）は、4月以降の天候不順と夏期の高温・渇水により1～10月までの累計が前年同期比でやや少なく推移しており、目標値を下回る見込み。農業産出額等は、農産物の生産量が夏期の高温・渇水等の影響により減少する見込みであるものの、R5年に比べ単価高で推移している品目もあり、目標達成は不透明な状況。
- 引き続きIoTクラウド「SAWACHI」の利用者増加によるNext次世代型こち新施設園芸システムの普及拡大、次世代型ハウスの整備推進を図るとともに、夏期の高温対策に取り組む。

■農業産出額等（図1）



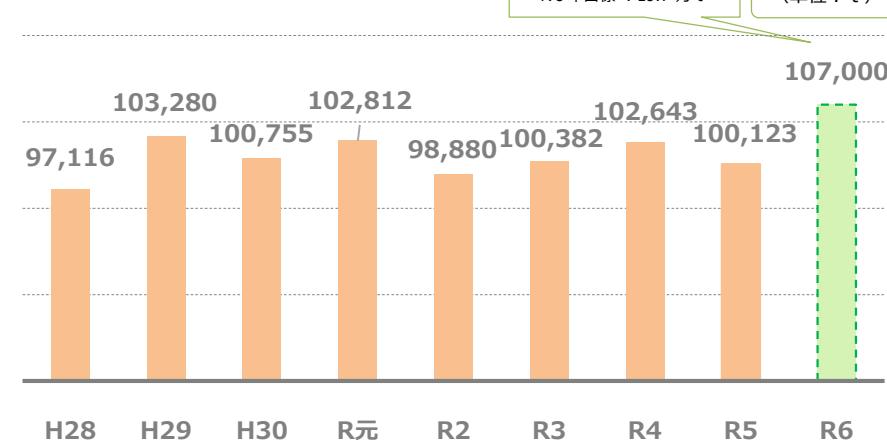
R5年は、野菜の全国的な収量減による単価高や果実の生産量増加の影響から、R4年から55億円の増加となったが、目標の1,221億円には届かなかった。

■耕地面積と農業経営体数の推移（図2）



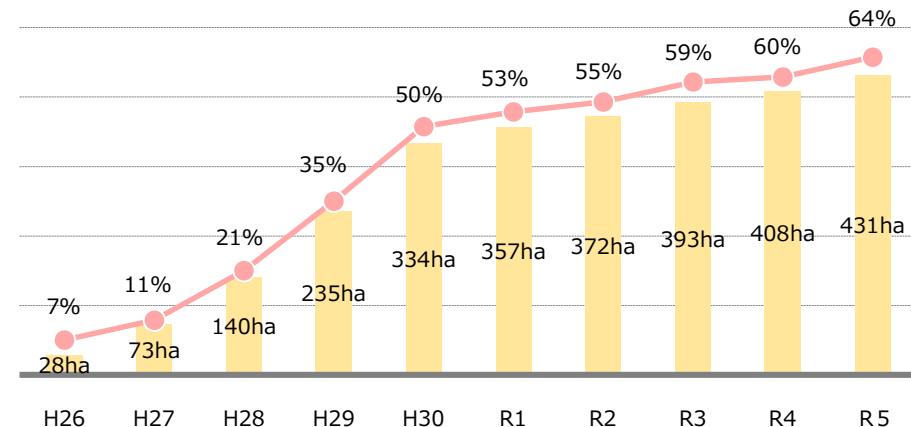
農業者の高齢化等により、耕地面積、農業経営体数ともに減少傾向。

■野菜主要7品目の生産量(図3)



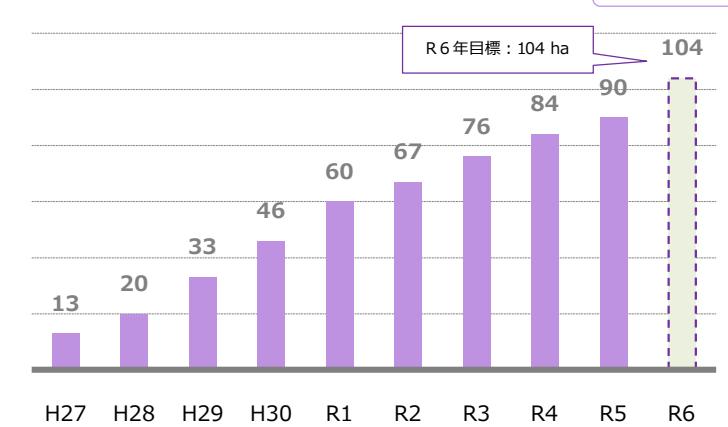
耕地面積が減少しているものの、反収の増加により、野菜主要7品目の生産量は横ばいで推移。

■野菜主要7品目の環境制御技術導入面積と導入面積率（図4）

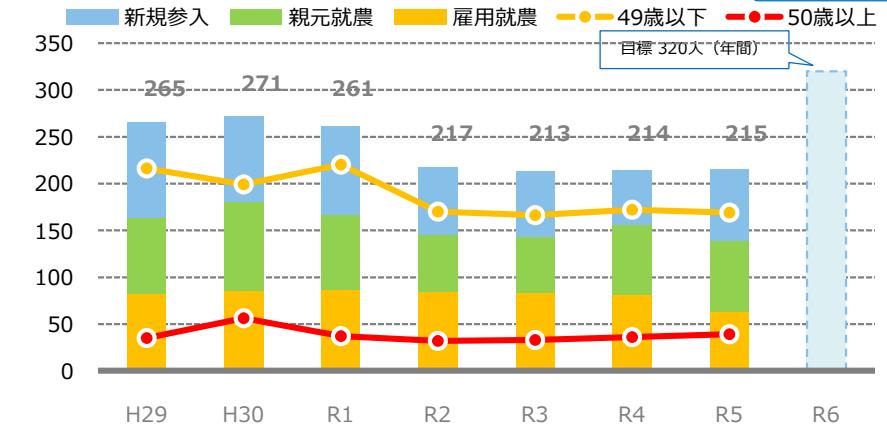


野菜主要7品目の環境制御技術の普及はR5年度には431ha（64%）と一定進んだものの、データを活用して増収につなげる農業者は限定されている。次世代型ハウスの整備面積はコロナ禍や資材高騰の影響により投資意欲が減退しており、伸びが鈍化している。

■次世代型ハウスの整備面積（図5）



■新規就農者の推移（図6）



新規就農者は270人前後で推移していたが、コロナ禍等の影響により、R2年度に減少して以降横ばいで推移。

令和6年度の進捗状況

(1) IoPプロジェクトの推進

**IoPクラウドSAWACHI利用農家数：2,500戸(R6目標)  
⇒1,472戸 (R6.11現在)**

- ①クラウド利用農家数の拡大と既登録者へのサポートの強化
  - ア JAと連携したSAWACHIの加入啓発  
(生産部会等での説明会等)  
43回(目標) → 207回(4~11月)
  - イ 新規ユーザー獲得に向けたSAWACHI操作体験会  
25回(目標) → 18回(R6.11月現在)
- ②出荷データ取得率向上
  - ア 雨よけ・露地(シトウ、okra)で出荷データを活用した「露地でしっかり稼ごうプロジェクト」を6月から展開  
okra64戸、シトウ92戸で取組(R6.10)
  - イ 雨よけ、露地野菜、花き、果樹等での啓発  
(生産部会、現地検討会5~11月:36回)

(2) データ駆動型農業の推進

- ①データ駆動型農業を普及する指導体制の強化
  - ア 先進農家を含めたデータ駆動型農業推進協議会  
(7月:1回)
- ②データ駆動型農業の実践支援
  - ア 農家へのデータ活用の勉強会及びIoP実践支援  
(4~9月:48回)
  - イ データ共有グループに対するデータ分析検討会の実施  
(4~9月:31回)
  - ウ 露地品目シトウでのデータ駆動型農業推進  
(6~9月:15回)

(3) 有機農業の推進

- ①推進体制の充実
  - ア 「高知県有機農業推進協議会」の設立(5/30)
  - イ 環境保全型農業直接支払交付金の説明会(10回)
- ②栽培技術の向上
  - ア 水田除草機、ユズでの有機質肥料利用等の実証  
9ヶ所(目標) → 9ヶ所
  - イ 水稲での有機栽培暦の作成に向けた検討会(3回)  
作成数:1(目標) → (R6.12月作成中)
- ③販路の開拓、拡大
  - ア ユズ有機的栽培への誘導状況の把握(6月、12月)
  - イ 県産品商談会への出展による販路拡大支援  
事業者数:3事業者(目標) → 2事業者
  - ウ 学校給食への有機農産物利用意向調査(2月集計)

課題

(1) IoPプロジェクトの推進

- ①クラウド利用農家数の拡大と既登録者へのサポートの強化
  - ア 主要7品目を中心に、SAWACHI加入や出荷データの同意を推進してきたため、その他の品目(雨よけ・露地野菜(シトウ・okra)、花き、果樹等)に推進できていない
- ②出荷データ取得率向上
  - ア 野菜の一部の品目や、花き、果樹類においては、規格等の問題でJAとのシステム連携が行えず、出荷データ機能が整備できていない

(2) データ駆動型農業の推進

- ①データ駆動型農業を普及する指導体制の強化
  - ア コロナ以降、部会活動への参加者が減っており、データ活用の成果を普及することが難しい
- ②データ駆動型農業の実践支援
  - ア 露地雨よけ品目では環境測定してコントロールするものが少ないためメリットを感じていない農家が多い
  - イ 高齢化もあり、デジタル機器やデータ活用に関心の低い農家も一定存在することから、データ駆動型農業に取り組みにくい

(3) 有機農業の推進

- ①推進体制の充実
  - ア 環境保全型農業直接支払交付金で有機農業の取組が実施されているのは14市町村にとどまっている
- ②栽培技術の向上
  - ア 戦略品目のうち、水稲では除草技術、ユズでは有機質肥料の施肥技術及び省力的な除草技術が確立されていない
  - イ 堆肥や有機質肥料では散布量が多くなり労力がかかることから、ペレット化や機械散布等による労力軽減が必要
  - ウ ストックヤードによる需要と供給の調整も必要
- ③販路の開拓、拡大
  - ア 経験年数が浅い個人農家への販売拡大支援が十分できていない

令和7年度の取り組みの強化のポイント

ポイント1

**ターゲットを拡げ、農業のデジタル化を加速!**

- (1) IoPプロジェクトの推進⇒KPI:IoPクラウド利用農家3,000戸
- ①**主要7品目**では引き続き収量増などのSAWACHI活用成果を横展開し、雨よけ・露地野菜、花き、果樹ではさらなるプロジェクトを展開し加入推進
  - ②デジタル機器に不慣れな層にもデータが見やすく便利に使える画面作り。また、JAと連携し加入後のフォロー体制を強化
  - ③生理生態情報に基づいた栽培管理のカイゼンポイントの自動表示機能の開発、病害発生予測画面や収量の目標達成管理画面の開発等の営農支援機能の強化
  - ④省エネルギーやコスト削減につながる最適な温度管理や適正施肥をシミュレーションするGX関連機能の充実

ポイント2

**データ活用によるもっと儲かる農業の実現!**

- (2) データ駆動型農業の推進
- ①全体収量を引き上げるために、平均収量以下の農家をターゲットに、データ駆動型農業の実践に誘導
  - ②データ活用に関心の低い農家では、安価な機器で温湿度を測定し、スマートフォンで確認するなど簡易な取組から推進
  - ③**多品目(施設野菜、露地野菜、果樹、花き)**でデータを活用した指導ができる若手の早期育成に向けた研修の充実

ポイント3

**栽培技術の向上・販路の拡大!**

- (3) 有機農業の推進  
⇒KPI:有機農業の取組面積 206ha(年間)
- ①推進体制の充実
    - ア 有機農業推進協議会の活動支援(実証ほの設置等)
    - イ 有機JAS取得支援と環境保全型直払交付金の活用推進
  - ②栽培技術の向上
    - ア **補助事業による有機質資材(堆肥等)の活用促進**
    - イ 栽培技術実証ほの設置、水稲での有機栽培暦のリバイス
    - ウ 有機栽培技術の開発(ユズ、促成ピーマン、茶)
  - ③販路の開拓、拡大
    - ア 販路開拓や拡大に向けた体制構築  
(商談会の実施、ユズの輸出拡大支援)

令和6年度の進捗状況

(4) 気候変動に適応した栽培技術の普及推進

- ①高温の影響により想定される被害や対策の周知
  - ・SAWACHIニュース(8月)、農業ネット(8月)、JA広報誌(1月)
- ②安定生産に向けた対策
  - ア 野菜
    - ・記録的猛暑となった令和6年の被害や対策の周知  
JA定例会(8~11月)、営農指導員会(9、12月)
  - イ 水稻
    - ・栽培技術の指導(高温リスクを回避する田植え時期の移動、根張りを良くする適正な施肥・水管理)  
現地検討会、講習会等での技術指導(6~10月)
    - ・高温に強い品種への転換推進  
栽培反省会、イベント等での情報提供(10~12月)
  - ウ 果樹
    - ・対策資材・機器の導入推進(遮光ネット、スプリンクラー)  
高温障害の軽減効果検討会(7月)、現地巡回での周知
    - ・高温に強い品種への転換推進  
品種特性や導入事例の検討(7月)、現地巡回での周知

(5) 多様化する食スタイルに対応するマーケットインの視点による業務需要拡大

- 市場流通を中心としたJA販売額：614億円(R6目標)  
⇒626億円(R5.9~R6.8)
- ①中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の策定
    - ア 業務需要を主に取り扱う企業2社と協議(4~7月)  
⇒1社と委託契約(8月)  
品目別の傾向分析(4品目)、生産者向け講演会(1回)、商談ツール(協議中)
  - ②マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態等の検討
    - ア 品目別規格・出荷形態・包装形態等のニーズ把握

課題

(4) 気候変動に適応した栽培技術の普及推進

- ①高温の影響により想定される被害や対策の周知
  - ・高温対策として効果が期待できる機器・資材の周知が不十分
- ②安定生産に向けた対策
  - ア 野菜
    - ・高温対策の資材にはミスト装置や遮光資材等があるが、導入コストが高く、広く普及していない
    - ・新たな高温対策として効果が期待できる機器・資材の検証が進んでいない
  - イ 水稻
    - ・適正な栽培技術の周知が不十分
    - ・高温に強い品種の栽培特性の周知が不十分
  - ウ 果樹
    - ・遮光ネットは設置および管理に労力がかかる
    - ・スプリンクラーは導入コストが高い
    - ・新高ナシは単価が高いため、品種転換に踏み切れない

(5) 多様化する食スタイルに対応するマーケットインの視点による業務需要拡大

- ①中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の実行
  - ア 生産者に業務需要の消費地情報が伝わっていないため、業務需要に応じた生産と供給可能な産地体制が必要
- ②マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態等の検討
  - ア 業務向けの規格や出荷形態に対応できていない

令和7年度の取り組みの強化のポイント

ポイント4 **新たな技術の実証と対策機器・資材の導入を促進**

(4) 気候変動に適応した栽培技術の普及推進

- ①JA広報誌や品目別現地検討会等での周知
  - ・JA広報誌(4月号特集)や品目別現地検討会等での周知
- ②安定生産に向けた対策
  - ア 野菜
    - 新**・かん水設備、ミスト装置や遮光資材等の対策の周知と導入支援(県事業での補助対象限度額の上乗せ等)
    - 新**・担い手育成センター、試験場等での高温対策機器・資材(換気扇、遮光資材や赤外線カットフィルム等)の実証  
⇒KPI: 新たな機器・資材等の実証成果 5事例
  - イ 水稻
    - 拡**・適正管理、高温に強い品種への転換の推進強化
  - ウ 果樹(新高ナシ)
    - 拡**・遮光ネットの省力的な設置の推進、国事業を活用したスプリンクラーの導入支援
    - ・国事業(改植費用や未収益期間への補助)を活用した高温に強い品種への転換支援、台木品種の開発

ポイント5 **業務需要野菜の販売拡大!**

(5) 多様化する食スタイルに対応するマーケットインの視点による業務需要拡大

- ⇒KPI:JAの買い取り販売 45億円(R6.9~R7.8)
- 拡**①中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の実行
    - ア 品目別の傾向分析、生産者向け講演会
    - イ 品目と産地を決めて業務需要の取組を拡大
  - 拡**②マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態等の検討
    - ア 業務需要に応じた規格、品質、収量などの栽培検証

令和6年度の進捗状況

(6) 農畜産物のさらなる輸出拡大

- ①品目別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大
  - ア 卸売市場への輸出委託(青果・花き各1社)
    - ⇒青果(東南アジア):ハウスミカン、メロンなど  
目標:1,301万円→554万円(4~9月,前年比219%)
    - ⇒花き(米国ほか):グロリオサ、オキシペタラムなど  
目標:3,600万円→2,104万円(4~9月,前年比139%)
  - イ シンガポール企業へ委託(東南アジアでの輸出可能性調査)
  - ウ 国内外の商談会への出展など
    - ⇒商談会:2回(8月、東京4者、11月、シンガポール5者)
    - ⇒インド:県水産物賞味会で茶等を紹介(7・11月)商談中
    - ⇒マレーシア:試食会にみょうがを出品(7月)→1月商談予定
- ②輸出に意欲的な産地への支援強化
  - ア 6月日本青果物輸出促進協議会加入

(7) 雇用就農の増加を目指した企業誘致の推進

- ①企業参入のための施設整備用地の確保
  - 地域計画策定を踏まえた新たな候補地の選定(南国市)
- ②企業の施設園芸への参入の推進とアフターフォロー
  - ア 県外企業2社に対する相談対応(5~11月:面談5回)
  - イ 農業参入フェア出展などによる新規参入企業の掘り起こし(11/18:大阪)
  - ウ 参入企業の事業拡大への支援(4~11月:1社10回)

(8) 新規就農者の確保・育成

- ①若者・女性等への就農支援の強化
  - ア 若者・女性のロールモデル事例の収集と発信  
取材:4人 事例作成及びSNS等での配信:10月~
  - イ 農業者自らが農業の魅力発信・拡散するSNSキャンペーン「#こうち農come on!!プロジェクト」の実施(7月~)
  - ウ 農業者と交流する農業体験ツアーの実施  
イベントの開催:11、12月 参加者:25名
  - エ 農林漁業で働くフェアの開催:10月 参加者:94名
  - オ 農業経営・就農支援センターの相談活動  
相談者数:180名(11月末、前年同期比108%)  
継続的なアフターフォロー:250人
  - カ 親元就農者への資金助成制度の創設  
事業活用:研修区分9人、経営開始区分1人(11月末)
  - キ 34歳以下の就農希望者の研修への資金助成拡充  
事業活用:11人(11月末、前年同期比183%)
- ②雇用就農への支援の強化
  - ア 雇用の受け皿となる法人の育成:重点支援13経営体
  - イ 地域おこし協力隊を活用した法人を目指す研修生の育成  
受入法人の登録:4経営体、協力隊員募集:10月

課題

(6) 農畜産物のさらなる輸出拡大

- ①品目別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大
- ②輸出に意欲的な産地への支援強化
  - ア 輸出に意欲的に取り組む産地が限られている

(7) 雇用就農の増加を目指した企業誘致の推進

- ①企業参入のための施設整備用地の確保
  - 用排水の整ったまとまった用地の情報少なく、確保にも時間がかかる
- ②企業の施設園芸への参入の推進
  - ハウス建設費の高騰で経営計画が立てにくくなっている

(8) 新規就農者の確保・育成

- ①若者・女性等への就農支援の強化
  - ア R5年度の新規就農者数は215人(目標320人、達成率67%)
  - イ 新規就農者の増加には、相談者等を更に増加させていくことが必要
  - ウ 就農相談者の中には、資材高騰による経営コスト増大等により本県への就農を躊躇する者がいる
- ②雇用就農への支援の強化
  - ア R5年度の新規雇用就農者数は63人(達成率52%)
  - イ 就職先としての認知度が低く、選ばれていない
  - ウ 受け皿となる法人及び法人化を志向する経営体が少ない
  - エ 法人企業等が新たな雇用を生み出すための支援強化が必要

令和7年度の取り組みの強化のポイント

ポイント6 輸出先の開拓と取り組む産地の掘り起こし!

(6) 農畜産物のさらなる輸出拡大

- ⇒KPI:農畜産物の輸出額 7.8億円
- ①品目別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大
  - 拡** ア ユズの販路拡大に向けた支援(加工品含む)  
(タイなど東南アジアでのPRやEU向け販売への生産支援)
  - イ 青果物(加工品含む)についてはマレーシア、タイへのアプローチを強化(商談会)
- ②輸出に意欲的な産地への支援強化
  - 新** ア ユズの有機的栽培面積拡大に向けた支援(有機質肥料施肥技術等の実証結果を生かした移行への支援)
  - 拡** イ 輸出への意識高揚に向けた取組の強化(セミナー開催等)

ポイント7 新規参入や規模拡大により雇用の場を拡大!

(7) 雇用就農の増加を目指した企業誘致の推進

- 拡** ①地域計画と連動した候補用地のリスト化⇒KPI:リスト化面積2ha
- 拡** ②新たな設備投資による雇用創出を推進するために施設整備等の支援策の強化
- 拡** ③用地、品目、出荷先、支援策をまとめた「企業版産地提案書」作成(4箇所)により、県内外での誘致活動を強化

ポイント8 職業としての魅力向上と雇用の場の拡大

(8) 新規就農者の確保・育成

- ①若者・女性等への就農支援の強化
  - 拡** ア 潜在層に向けた高知県農業プロモーション活動の強化  
(デジタルマーケティングに基づく広報活動)
  - 拡** イ 園芸用ハウス整備の支援の強化(補助限度額の見直し)
- ②雇用就農への支援の強化
  - 新** ア 農業法人の職場見学会や、農業法人を対象とした自社の魅力アピール力向上のための研修会の開催
  - イ 一次産業等の合同企業説明会の実施
  - 拡** ウ 農業法人と雇用就農希望者のミスマッチを防止するためのトライアル就農制度の導入⇒KPI:雇用就農者数20人
  - 新** エ 法人化へ誘導していく農家のリスト化及び農業経営・就農支援センターによる専門家派遣や伴走支援を実施
  - 拡** オ 農業分野におけるキャリアアップを支援(県版地域おこし協力隊募集の拡大)

# IoPプロジェクトの推進とデータ駆動型農業による営農支援強化

## 現状・課題

### (1) IoPプロジェクトの推進

- ①データ連携基盤「IoPクラウドSAWACHI」の本格運用を開始(R4.9月～)
- ・IoPクラウド利用(環境・画像データ)農家:774戸(R6.11)
- ・IoPクラウド利用(出荷・気象データ)農家:1,472戸(R6.11)
- ・IoPクラウドデータ収集農家数3,109戸 (R6.11)
- 主要7品目で特に平均収量以下の農家等ターゲットを絞った加入推進が必要
- 雨よけ・露地野菜、果樹、花きなどに推進できていない

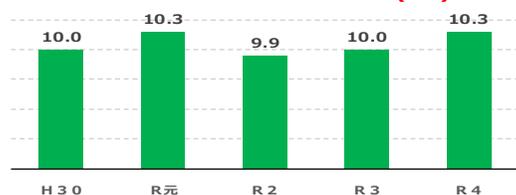
### (2) データ駆動型農業による営農支援強化(R3～)

- ①IoPクラウドを核としたデータ駆動型農業の普及に取り組み、実践農家は一定増加
- ・データ駆動型農業による営農支援者数:1,793人(R6.11)
- ・仲間で情報共有するデータ共有グループ数:39グループ(R6.11)
- 若手指導員が増加していることから、早期育成が必要
- SAWACHIデータを活用した営農指導の徹底ができていない
- 個々の農家データの分析・診断・カイゼン指導(フィードバックシート作成)に時間がかかっている

#### ①野菜主要7品目の生産量(万t)

	R 4 (出発点)	R 9
目標	10.8万t	11.4万t
実績	10.3万t	

#### ②H30～R4野菜主要7品目の生産量(万t)の推移



## 5期計画(令和9年度)の目指す姿

### 目標値 野菜主要7品目の生産量(年間)

出発点(R4)10.3万t ⇒ 現状値(R5)10.0万t ⇒ R7目標 11.0万t ⇒ 4年後(R9)11.4万t

- ①IoPクラウドを核としたデータ駆動型農業を推進することで、農業のデジタル化が加速
- ②データに基づく最適管理を行うデータ駆動型農業の普及により、各品目の10a当たり収量が増加。加えて、経営の効率化や省力化が図られ、経営安定と所得の最大化を実現!

## 令和7年度の取り組み

### (1) IoPクラウド利用農家数の拡大

- ①主要7品目で平均収量以下の農家等ターゲットを明確化し支援を強化
- ②SAWACHIデモ体験による未加入農家への加入促進を徹底  
⇒KPI: IoPクラウド利用農家3,000戸

### (2) IoPクラウドの機能強化

- ①SAWACHIの利便性の向上
  - ・デジタル機器に不慣れな層にもデータが見やすく便利に使える画面の構築
  - ・J Aと連携し加入後のフォロー体制を強化!

#### 拡 ②営農支援機能の強化

- ・生理生態情報に基づいた栽培管理のカイゼンポイントを自動表示する機能の開発
- ・病害発生予測画面や収量の目標達成管理画面等の開発による新機能の充実

#### 拡 ③収益改善機能の強化

- ・省エネルギーやコスト削減につながる最適な温度管理や適正施肥をシミュレーションするGX関連機能の充実

### (3) データ駆動型農業の支援体制強化

- ①多品目(施設野菜、露地野菜、果樹、花き)でデータを活用した指導ができる若手の早期育成に向けた研修の充実
- ②J Aと連携し、出荷データや環境データ、生理生態情報を活用した営農指導で収量増・品質向上

### (4) 個別診断の自動化に向けた取り組み

- 拡 ①フィードバックシート作成に必要なトップレベル農家との収量比較グラフの自動作成や、栽培上の注意点等の選択表示で作業を効率化

IoPで  
もっと楽しく!  
もっと楽に!  
もっと儲かる!  
農業↑



SAWACHIのトップ画面 6

# 新規雇用就農者の増加

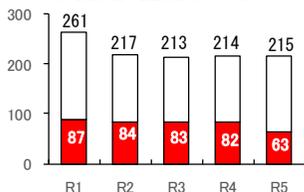
## 現状・課題

### (1) 新規雇用就農者の現状

- ①新規雇用就農者は、新規就農者総数の増減に関わらず80人台で推移してきたが、R5年度は30歳代以下を中心に63人に減少
- ②雇用就農の年齢構成では、30歳代以下の若者が約6割を占める  
⇒若者の就農者確保に向けては、初期投資の大きい新規参入より**就農へのハードルが低くチャレンジしやすい雇用就農者確保対策の強化**が必要

■新規雇用就農者数の推移

■就農形態別の年齢構成 (R1-R4平均)



年齢	新規参入	親元就農	雇用就農
20歳代以下	18%	32%	35%
30歳代	37%	26%	28%
40歳代	30%	15%	20%
50歳以上	15%	27%	17%

- ③農業が若者や女性に「就職先」として選ばれていない  
⇒農業や農業法人の**職業としての魅力を知ってもらう機会を増やすことが必要**  
⇒雇用就農後の**キャリアアップ(雇用者→経営者)がイメージできるPRの強化**

### (2) 農業法人の現状

- ①企業の農業参入 (H27年度以降)  
企業12社(16.4ha)：年間1法人ペースで参入  
新規雇用総数は216人：正規45人、非正規171人  
正規雇用は2割程度  
⇒企業が求める**まとまった面積の用地確保**が必要  
⇒農業参入に向けた**具体的な提案による誘致活動強化**が必要  
⇒新たな企業誘致や法人の規模拡大を進めるためには、**施設整備意欲を後押しする支援策の強化**が必要  
⇒規模拡大や新たな参入による出荷量の増加に対応できる**出荷場の処理能力向上**が必要
- ②県内の農業法人は281経営体  
一戸一法人：98 組織法人：183  
⇒法人化へ誘導していく対象者を明確にし、ターゲットを絞った支援強化が必要

K  
P  
I  
検  
証

#### ①新規就農者数

	R4(出発点)	R5
目標	320	320
実績	214	215

## 5期計画(令和9年度)の目指す姿

### 目標値

	出発点(R4)	現状値(R5)	目標(R7)※R9も同じ
新規就農者数(年間)	214人	⇒ 215人	⇒ 320人
うち雇用就農者数(年間)	82人	⇒ 63人	⇒ 120人
新規農業法人数(年間)	7法人	⇒ 10法人	⇒ 16法人

- ①農業の仕事としての魅力を伝える情報発信や職場見学などにより、「農業という職業」を若者や女性に知ってもらうとともに、農業にチャレンジしやすい仕組みづくりにより、若い世代の雇用就農者が増加
- ②企業版産地提案書による誘致活動の強化により、本県へ農業参入する企業が増加し、若者の雇用につながる
- ③既存経営体の規模拡大や経営改善への支援強化により、雇用の受け皿となる農業法人が増加

## 令和7年度の取り組み

### (1) 職業としての魅力度向上と「農業という職業」を知ってもらう取組の強化

- ①農業職場を知ってもらう取組の推進
  - 拡**・潜在層に向けた**高知県農業プロモーション動画の配信**(デジタルマーケティングに基づく広報活動)
  - 新**・進路指導教員等を対象とした**農業職場の見学会の実施**
- ②企業の魅力を知ってもらう機会の創出
  - 拡**・一次産業等の**合同企業説明会**の開催
  - 新**・法人を対象とした**自社の魅力のアピール力を向上させるための研修会**の開催
  - 新**・農業法人と雇用就農希望者のミスマッチを防止するための**トライアル就農制度の導入**  
⇒KPI:トライアル就農制度活用による雇用就農者数 20人



- ③農業分野におけるキャリアアップを支援
  - 拡**・**雇用就農から独立自営就農(キャリアアップ)し、農業経営者をめざす者の確保と育成**  
県版地域おこし協力隊募集の拡大

### (2) 雇用就農の増加を目指した企業誘致の推進と法人の育成

- 拡**①施設整備用地の確保
  - ・盤整整備済み地区から絞り込み、地域計画と連動した1ha以上の**候補用地のリスト化**
- 拡**②企業誘致の強化
  - ・産地の意向に基づき、県域の「**企業版産地提案書**」を作成し、県内外での誘致活動を強化

「**企業版産地提案書**」：産地や用地の情報、振興品目、出荷先などを企業向けに整理

- 拡**③施設整備等への支援策を強化
  - ・新たな設備投資による雇用創出を推進するために**施設整備等の支援事業を強化**  
(**正規雇用を促進**する支援区分の追加等)
  - ・出荷場における処理能力を向上させるための**出荷形態見直し**(袋包装技術の開発、シントウ袋詰め試験)
- ④新たな法人の育成
  - ・法人化へ誘導していく農家のリスト化及び農業経営・就農支援センターによる専門家派遣や伴走支援を実施



# 「園芸王国高知」を支える市場流通のさらなる発展

## 現状・課題

### (1) 卸売市場と連携した販売拡大

#### ① 地域全体の販売額の増加

- 関東土佐会、関西土佐会への委託及び各市場の販売拡大活動を支援
- ・関東地区青果 (R5.9~R6.8) : 販売額176億円 (前年比103%)
- ・関西地区青果 (R5.9~R6.8) : 販売額104億円 (前年比105%)

#### ② 継続した取扱につながる売り場確保を目指したフェアの実施

- ・量販店フェア回数 (R6.4~11) : 関東1,588回、関西243回
- ・量販店バイヤー等の産地招へい (R6.4~11) : 関東2回、関西2回

⇒高温による出荷量減で単価高となり、販売額は高く推移。  
一方、出荷量が少ないことからフェアを組みづらくなっており、  
取扱量を確保する取り組みの強化が必要

### (2) マーケットインの視点による業務需要の拡大

#### ① 中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の策定

- 業務需要を主に取り扱っている企業との連携
- ・品目別の傾向分析 (R6.8~11) : 4品目(ナス、ピーマン、キュウリ、シシトウ)
- ・生産者向け講演会 (R6.8~11) : 1回 (安芸地区)
- ・その他、業務用商談ツールの検討、商談マッチング等を実施

⇒重点品目の戦略の実行と業務需要に対応できる産地づくり

#### ② マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態等の検討

- ・業務筋が求めている品目別の規格、出荷形態等に関するニーズの把握はできたが、業務向けの規格や出荷形態に対応できていない
- ・新たな品目 (露地含む) の業務需要の把握が不十分

⇒業務用ニーズに合わせた規格、品質の検証と新たな品目のニーズの把握。

5期 産業振興計画 KPI : JA年間販売額 (園芸年度9月~8月)

	R5(出発点)	R6	R7	R8	R9
目標	-	614億円	626億円	638億円	650億円
実績	602億円	626億円	-	-	-

## 5期計画 (令和9年度) の目指す姿

### 目標値 市場流通を中心としたJA販売額(年間)

出発点(R5(R4.9~R5.8))602億円 ⇒ 現状値 (R6) 626億円  
⇒ R7目標 626億円 ⇒ 4年後(R9(R8.9~R9.8))650億円

- ①大都市圏の関東および関西を中心に、品目別戦略を策定し、販売強化していくとともに、取扱量を拡大させ、高知県全体の販売額を拡大
- ②多様化する食スタイルに対応するため、業務需要への提案を強化し、マーケットを拡大

## 令和7年度の取り組み

### (1) 卸売市場と連携した販売拡大

#### ① 地域全体の販売額の増加

- ・関東及び関西の土佐会への委託、全国の卸売市場への個別取組事業を実施
- R7青果販売額目標 : 関東地区 (関東土佐会) 179億円  
関西地区 (関西土佐会) 109億円

#### ② 継続した取扱につながる売り場確保を目指した量販店フェアの実施

#### ③ 万博や「あんばん」放送に合わせた県産青果物の認知度向上

- ・「あんばん」放送にあわせた販促資材を活用した産地PR及び販売拡大
- ・万博の開催に伴う人流の増加を見据えて、関西圏の量販店等でフェアの実施

#### ④ 系統取扱量アップに向けた産地のまとまりの強化

- ・JA産地総点検運動の実行支援

2大都市圏を重点化することで  
全国の販売額を押し上げる



系統取扱量のUP

拡

### (2) マーケットインの視点による業務需要拡大

#### ① 中食・外食・冷凍食品をターゲットにした戦略の実行

- ・業務需要を主に取り扱っている企業へ委託しJAの重点品目の戦略の実行支援
- ・品目と産地を決めて業務需要の取組を拡大

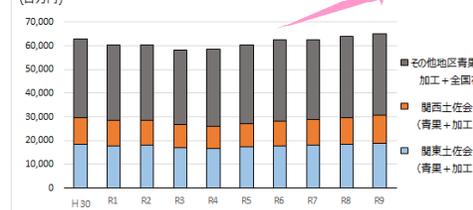
#### ② マーケットの要望に応じた弾力的な出荷形態等の検討

- ・新たな品目 (露地含む) の業務需要の把握
  - ・ナス、ピーマンの業務筋の要望に合わせた規格による収量、品質などの栽培検証
- ⇒ KPI : JAの買い取り販売額 45億円 (R6.9~R7.8)

JA  
取扱量  
のUP



図 販売額の推移と目標



# 令和7年度 農畜産物のさらなる輸出拡大

## 現状・課題

### (1) 品目別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大

①委託事業を通じた、県産農産物の認知度向上及び輸出拡大(ユズ果汁)

- ・毎年約7ha増反しているが需要に供給が追いついていない状況
- ⇒需要が見込まれる東南アジアへの販路開拓が必要(慣行栽培)
- ⇒世界的に引き合いの強い有機的栽培の拡大

(青果物)

- ・東南アジア(特にシンガポール) 中心に量販店等へ納入
- ・みかん以外は食習慣の違いや鮮度保持のため航空機利用により販売単価が高くなり苦戦している
- ⇒高知県産農産物の認知度が低い

⇒食習慣が異なるため食べ方の提案が必要

⇒輸出拡大にはシンガポール以外の国へもアプローチが必要



(花き)

- ・オランダの見本市や米国の卸に県産花きを紹介しPR
- ⇒輸出メインはグロリオサ、その他品目の輸出拡大も必要



(畜産)

- ・タイ向け牛肉輸出認定を取得し、土佐あかうしプロモーションを開始
- ⇒新たなブランド牛「土佐黒牛」の需要創出も必要

### (2) 輸出に意欲的な産地への支援強化

①商談機会の増強

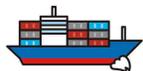
- ・課が出展小間を確保し商談会への出展を誘導
- ・日本青果物輸出促進協議会(品目団体) 事業や水産部署との連携によるPR・商談の実施

⇒県補助では商談機会が限られ開催方法等の検討が必要

⇒輸出に取り組む産地・団体が限られている

単位：百万円

KPI



	R3実績	R4実績	R5実績	R5目標	R6目標	R7目標
青果物	25	45	83	239	88	90
花き	92	85	122	159	110	130
ユズ(果汁・青果・皮)	427	745	806	434	507	550
畜産			0	30	4	6
計	544	876	1,011	862	706	776

注) ①R4年のユズは前年在庫分の販売額300百万円が加算されています

②R5年のユズは豊作で生産量が前年の約155%

## 5期計画(令和9年度)の目指す姿

**目標値** 農畜産物の輸出額：R3年度5.4億円 ⇒ 現状値(R5)10.1億円  
⇒ R7目標7.8億円 ⇒ 4年後(R9) 10億円

注) R4、5年のユズは在庫分が急に捌けたり豊作であった特殊年となりユズが急伸した



- ①青果物はシンガポール以外の東南アジアへのアプローチを強化し輸出拡大
- ②生産増が見込まれる慣行栽培のユズ果汁を東南アジアで販路拡大
- ③品目団体の事業や他部署との連携により商談機会を強化し輸出拡大

## 令和7年度の取り組み

### (1) 品目別輸出戦略に基づいた需要・販路拡大

**拡** ○ユズの販路拡大に向けた支援(加工品含む)

- ・東南アジア向け：下記表の3カ国を中心に慣行栽培ユズの積極的なPRを実施
- ・EU圏向け：有機的栽培ユズを輸出商社と協力し販売拡大

○委託企業を通じた取組(青果物・畜産)

国名	推進方向
マレーシア	テストマーケティングによる販売拠点の探索
タイ	ユズ加工品製造メーカーや茶産地、和牛肉販売事業者と連携した県農畜産物のPR(展示商談会)
シンガポール	県産農産物の認知度向上と定着(R6年作成レシピを活用し食べて知ってもらう取り組みを強化：一般消費者向け試食会など)

**新**

**新**

○卸売市場を通じた取組(青果物・花き)

- 青果物：シンガポール、香港、グアムなどへ大手量販店などを通じ拡大
- 花き：米国中心にグロリオサを主にその他品目についても輸出拡大

### (2) 輸出に意欲的な産地への支援強化

○ユズ産地への支援

- ・有機栽培の面積拡大に向けた、有機質肥料の施肥技術及び省力的な除草技術等の実証結果を生かした有機的栽培への移行支援(大豊町)
- ・輸出も視野に入れた各産地における生産拡大計画の作成支援

**拡**

○ユズ以外の品目への支援

- ・輸出への意識高揚に向けた取り組み強化(セミナー開催等)

○商談機会の増強等(青果物・花き・畜産)

- ・品目団体事業を積極的に活用し商談機会や商談国を拡大
- ・水産物等と連携したPRによる商談機会の強化

# 気候変動に適応した栽培技術の普及推進（夏期の高温対策）

## 現状・課題

### (1) 夏期の高温による農作物の被害の現状

#### ① 野菜

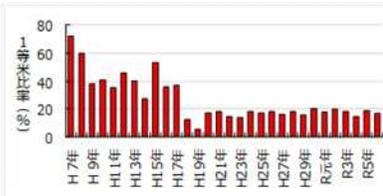
記録的な猛暑となった令和6年には、露地野菜（シシトウ等）での収量の低下、施設野菜（ナスやピーマン等）での初期生育の不良、といった被害が発生

#### ② 水稻

高温の影響を受けやすい主力品種「コシヒカリ」、「ヒノヒカリ」では、見た目や味が悪くなる「白未熟粒」が増加  
⇒ 1等米比率の低下要因



「白未熟粒」



#### ③ 果樹

新高ナシでは、見た目や味が悪くなる「みつ症」が発生し、収量・品質が低下



ナシの「みつ症」

### (2) これまでの取組等と課題

#### ① 野菜

ア 猛暑が常態化すれば、その他野菜でも被害拡大が懸念  
⇒ 高温対策として効果が期待できる機器・資材の導入や新たな技術の開発が進んでいない

#### ② 水稻

ア 田植え時期の移動、適正な施肥・水管理等を指導  
イ 高温に強い品種への転換を推進  
⇒ 適正管理や品種転換等、対策技術の周知が不十分

#### ③ 果樹

ア 適期収穫、高温に強い品種への転換を推進  
イ 遮光ネットの活用、国事業でのスプリンクラー導入を推進  
⇒ 新高ナシの単価が高いため、品種転換に踏み切れない

## 5期計画（令和9年度）の目指す姿

### 目標値

#### 野菜主要11品目の反当収量

出発点(R5)7.6t/10a ⇒ 4年後(R9)8.6t/10a

- ① 適正な管理の徹底、高温に強い品種への転換を強化
- ② 新たな機器・資材等を実証
- ③ 高温対策として効果が期待できる機器・資材の導入を支援

**厳しい自然環境のもとでも  
持続可能な農業を実現**

## 令和7年度の取り組み

### (1) 施設園芸品目 ⇒ KPI: 新たな機器・資材等の実証成果 5事例

- ① 国事業や県事業（園芸用ハウス等リノベーション事業）を活用したミスト装置や遮光資材などの導入支援
- 新** ② 県事業（園芸用ハウス整備事業）で高温対策設備を導入する場合、補助対象限度額を上乗せ



外部遮光資材

- 新** ③ 担い手育成センター、現地での換気扇や遮光資材の実証

- 新** ④ 試験場での熱を通さない赤外線カットフィルムや外張り資材の実証



遮光ネット

### (2) 露地園芸品目

- ① 国事業や県事業（園芸用ハウス等リノベーション事業）を活用したスプリンクラーやかん水設備の導入支援

### (3) 水稻

- 拡** ① 白未熟粒の発生抑制対策（適正管理、品種転換）の推進強化  
ア 地域の稲作検討会、地域での栽培講習会や栽培反省会などでの推進  
イ JA窓口、JA「ニマル」、JA広報誌や「SAWACHIニュース」を活用した情報発信や啓発



### (4) 果樹（新高ナシ）

- ① 遮光ネットの設置推進と国事業によるスプリンクラーの導入支援
- 拡** ② 産地維持のための「みつ症」多発園での国事業を活用した高温に強い品種への転換支援
- ③ 試験場での「みつ症」発生を抑制する台木品種の開発



ミスト装置