

# 重点施策図

## 現状・課題

- 5,000万円以上の販売額がある施設野菜農家数57戸  
(2020センサス) ※3,000~5,000万の農家数は134戸
- 農業産出額の62%を野菜が占め、野菜産出額の72%が施設野菜主要7品目である
- 農業経営体の97.5%以上が家族経営の自営農家
- 対象の選定  
→ 園芸の核である施設野菜の中でも、一定数の雇用ができる売上げ5,000万円以上の経営体

## 【課題】

- 時給1,500円に伴い現状の所得を維持するには、同じ経営規模なら**反収を15~25%以上増やし、販売額を増加**させる必要がある
- さらなる雇用増や時給増への対応には**経営規模の拡大や通年生産化**を図り、販売額増や通年雇用を可能とする必要がある
- 他産業と競争しつつ雇用を確保するには、**法人化**し、雇用環境が整った経営体を育成する必要がある
- 栽培技術中心の「農業者」から、経営管理が出来る「**農業経営者**」を育成する必要がある
- 販売額1億以上の農家を育成するには、経営ステージごと(例えば販売額ごと)に取組項目を整理する必要がある
- 販売額の増加には、多様な販売先の確保による**販路の拡大**も必要



## 5期計画(令和9年度)の目指す姿

### 目標値

#### 雇用就農者数(年間)

出発点(R4)82人 ⇒ 現状値(R6)66人 ⇒ 2年後(R9) 120人

#### KPI: 売上げ5,000万円以上の農家数

(R6) 201経営体 ⇒ (R11) 324経営体

- ①データ駆動型農業の推進等により反収が増加し販売額が増加。
- ②それに伴い、規模拡大志向農家や雇用の受け皿となる法人経営体が増加。
- ③雇用の場が創出され、雇用就農者数が増加!

## 令和8年度の取り組み

### (1) データ駆動型農業による反収の最大化

- 拡 ①SAWACHIの利用促進
- ②データ駆動型の営農指導による栽培技術向上への支援
- ③補助事業によるデジタル機器、省力化機器の導入支援



### (2) 規模拡大による販売額の増加

- 拡 ①法人の規模拡大にかかる施設整備への支援策を充実



### (3) 法人化・経営管理能力の向上

- 新 ①品目を越えた経営研究会の開催支援
- 拡 ②国内・外の経営体の視察(県内外及びオランダ視察)
- 拡 ③経営視点の習得に向けた普及指導員研修
- ④法人設立に必要な労務管理等の知識習得支援



### (4) ニーズに応じた販売戦略

- ①専門家派遣等による販路開拓支援
- ②外商公社等と連携したマッチング支援

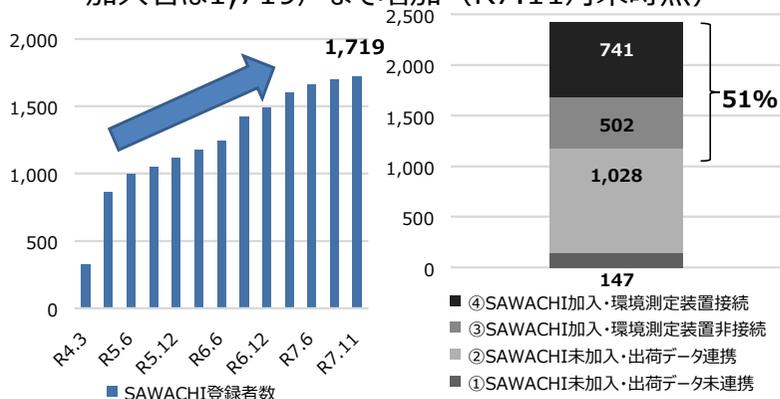
## 現状・課題

### (1) IoPクラウド利用農家数の拡大



#### ①現状

ア 令和4年に運用を開始したIoPクラウド「SAWACHI」の加入者は1,719戸まで増加（R7.11月末時点）



イ 主要野菜7品目では、94%がSAWACHIに出荷データを連携しているが、加入率は51%にとどまる

#### ②課題

- ア 産地を牽引していく50代以下やさらなる収量の増加が期待できる生産者を中心に、加入率を上げていくことが必要
- イ 未加入者にSAWACHIの効果的な活用事例や成果を伝える機会が少なく、十分にPRできていない



### (2) IoPクラウドの機能強化

#### ①現状

- ア 病害発生リスク表示機能の追加
- イ 32品目の出荷データ連携に比べ、主要4品目では、高収量モデル農家の反収も表示
- ウ 令和7年9月から営農支援システムの試験運用を開始

#### ②課題

ア 試験運用中の機能に加え、栽培方法の改善をアドバイスするAIエンジンを活用した機能等の開発を加速化が必要がある

## 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）

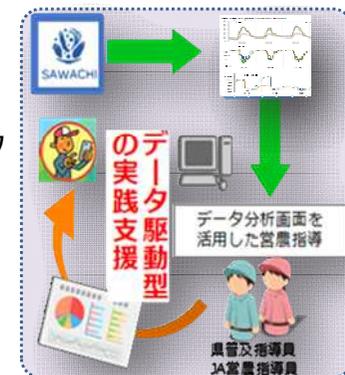
出発点(R4)10.3万t ⇒ 現状値(R5)10.0万t ⇒ R8目標 11.2万t ⇒ 4年後(R9)11.4万t

- 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8年度の取り組み

### (1) IoPクラウド利用農家数の拡大

- ア 主要7品目で、50代以下や平均収量以下の農家にターゲットを絞り、個別巡回による加入を促進
- 新**イ SAWACHIを活用した栽培管理の方法やポイントを紹介する動画を作成し、SNSやJA集出荷場の既存の大型モニターで配信することによりSAWACHIのメリットをPR
- 新**ウ SAWACHIの活用成果が出ている農家を「SAWACHIサポーター」に位置づけし、個別巡回等による加入を推進
- エ 主要7品目で、重点農家の目標収量達成に向けSAWACHIデータ等をフィードバックして農家の栽培改善を伴走支援
- オ 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職員の早期育成のための研修の実施と、土壌水分や気象データを活用したデータ駆動型農業を推進



### (2) IoPクラウドの機能強化

- ① 営農支援システムの開発
  - ア 試験運用中の営農支援システムの営農機能4機能及びGX機能2機能を実装
  - イ R7に立ち上げたWGによって開発体制を強化し、最適管理のための改善ポイントをAIが自動でアドバイスする機能の開発等を加速化
- ② ユーザーアンケートの実施により、ユーザーの意向を反映した利便性の向上



## 現状・課題

### 1. 夏期の高温による農作物の被害の現状

#### <野菜>

- ・夏秋栽培では、高温や乾燥による落花、果実の日焼け等で収量・品質が低下
- ・促成栽培では、定植後の活着不良、初期生育の遅延で初期収量が低下



「白未熟粒」

#### <水稲>

- ・高温耐性品種でも白未熟粒等により品質が低下
- ・肥料成分の早期溶出により、生育後期の栄養不足で収量が低下



梨の「みつ症」

#### <果樹>

- ・新高梨では猛暑によるみつ症の発生により出荷量が減少

### 2. 令和7年度までの取組状況

#### (1) 現地実証及び機器資材の導入支援

- ・園芸用ハウスや梨園における遮熱資材の効果の実証(12か所)
- ・県事業(園芸用ハウス等リノベーション事業)による灌水装置(43か所7.4ha)、遮熱資材(68か所11.6ha)の導入支援

#### (2) 気候変動(高温)に適応するための研究

- ・ガスヒートポンプによるハウスキュウリの夜間冷房技術を開発中
- ・コシヒカリよりやや晩生で良食味の有望系統の特性を調査中
- ・みつ症の発生を抑制する優良台木の増殖技術を開発中

### 3. 課題

#### (1) 現地実証及び機器資材の導入支援

- ・経営面積が小さく収益性が低い品目では、資材導入による対策が進んでいない
- ・露地栽培では水源を確保できず、かん水設備が普及していないため、高温時にかん水による温度低下が図れない
- ・新高梨では、樹勢の強い若木への更新が有効だが、成木までの収益性低下への不安により改植が進まない

#### (2) 気候変動(高温)に適応するための研究

本県の品目、作型に応じた新たな技術の検証と開発が必要

#### <野菜>

- ・ハウス内の温度や地温の上昇、高温に伴う土の乾燥を抑制する諸資材や技術について、産地が導入しやすい技術の検証が必要
- ・産地から米ナスやシシトウの高温耐性品種の育成を求める声

#### <水稲>

- ・高温下でも品質が低下しにくい品種の選抜と育成が必要
- ・著しい高温下及び本県の作型での施肥管理の開発が必要

#### <果樹>

- ・みつ症の発生が少ない優良系統の増殖方法が確立できていない

## 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・現状値(R5) 7.6t/10a ⇒ R7目標 8.3t/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・資材等の実証と技術開発
- 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8年度取り組み

### (1) 現地実証及び機器資材の導入支援

- ① 園芸用ハウスにおける遮熱資材の実証継続（11か所）  
新高梨：遮熱資材の効果の実証継続（1か所）
- 新** ② 県事業（園芸品目高温対策事業等）での被害抑制につながる資機材の導入
  - ・園芸用ハウスにおける遮熱効果のある資材の導入
  - ・露地ほ場における水源の確保に必要な機器類の導入
  - ・新高梨等の園地における改植支援
- ③ 水稲の白未熟粒の発生抑制対策（適正管理、品種転換）の推進強化
  - ・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
  - ・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

### (2) 気候変動(高温)に適応するための研究

#### <野菜>

- 拡** 最新の遮熱・遮光資材や、外気導入と細霧冷房の併用技術によるハウス内の温度上昇抑制効果の検証
- 新** 排水対策や地温確保のため凸状にしている畝を、表面積が少なく地温が上がりにくい平らな畝とし、遮熱マルチを組み合わせた地温上昇抑制技術の開発
- 新** 吸水性ポリマーなど、土の保水力を高める資材を活用した土の乾燥抑制効果の検証
  - ・県や国が保有する米ナスやシシトウの育種素材の高温耐性評価

#### <水稲>

- 拡** 全国で育成された高温耐性品種の本県適応性の検証及び新品種の育成
- 新** 高温下における施肥技術の開発

#### <果樹>

- ・みつ症の発生が少ない優良系統の台木利用に向けた挿し木繁殖技術の開発

⇒KPI (R9) : 生産現場に提示する有効な資材・技術9事例



外部遮光資材



遮光ネット



ミスト装置



高温耐性品種  
(にこまる、よさ恋美人など)

## 現状・課題

### (1) 肉用牛の生産基盤強化とブランド化の推進

- ①肉用牛の生産基盤の強化と生産性向上
  - ア レンタル畜舎事業による畜舎整備：10戸（R1-R7）
  - イ 肉用牛導入に必要な資金の供給：基金造成8市町村503頭（R1-R7）
  - ウ 受精卵移植による土佐あかうし増頭：123頭分娩（R7予定）
  - エ 肉用牛経営では飼育期間が2年半程度と長いため、所得確保までに年月を要する
  - オ 子牛育成がばらつき、特に育成の悪い子牛の価格低迷が平均価格を押し下げ

### ②土佐あかうし・土佐黒牛のブランド化の推進

- ア 土佐黒牛は地消、土佐あかうしは外商に中心に取り組む
- イ 黒牛は産地間競争が激しく、土佐黒牛は後発ブランドであることから県内での地消拡大の取組が必要
- ウ 土佐あかうしは外商のほか、輸出促進にも取り組む必要

### ③飼料価格高騰の影響を受けにくい畜産への構造転換

- ア 専門家を活用した労働生産性向上の取組手法（カイゼンの取組）についてモデル農家での実施：延べ26農場うち肉用牛延べ7農場（R5-7）
- イ 取組事例を紹介し、普及につなげる必要

### (2) 稲WCSの生産拡大と広域流通の促進

#### ①稲WCSの生産拡大と広域流通の促進

- ア WCS用稲作付意向：323ha（R7.9末時点）
- イ 生産地域での年間取組計画策定（各協議会5-7月）
- ウ 遠隔地への供給体制の確立支援が必要
- エ WCS用稲の作付意向面積はR7目標値（338ha）を若干下回る見込みのため、収量増や作付延面積増の支援策が必要

## 5期計画（令和9年度）の目指す姿

### 目標値

#### 肉用牛飼育頭数（年間）

出発点(R4)6,020頭 ⇒ 現状値(R6)6,116頭 ⇒ R8目標6,351頭 ⇒ 4年後(R9)6,341頭

#### 稲WCSの作付面積（年間）

出発点(R4)284ha頭 ⇒ 現状値(R6)334ha ⇒ R8目標345ha ⇒ 4年後(R9)354ha

- ①ブランド化の推進による増頭意欲の向上を増頭計画の円滑な実行に繋げ肉用牛増頭を実現！
- ②稲WCS専用品種の活用等による増産と新たなWCS用稲生産組織の育成により需要量を確保！

## 令和8年度の取り組み

### (1) 肉用牛の生産基盤強化とブランド化の推進

- 新** ①子牛の育成改善
  - ア 土佐黒牛・土佐あかうしの子牛の育成改善に取り組む地域の肉用牛組織を支援
  - イ 農家が主体的に技術改善できる体制づくりと枝肉の質量向上を図り、円滑な増産につなげる ⇒KPI：発育標準未満の子牛割合 32.3%(R6)→16.2%(R10)
- ②土佐黒牛の県内需要喚起・認知度向上
  - ア 量販店でのPR継続、登録飲食店の増、PRイベント支援 ⇒KPI：土佐黒牛出荷頭数 685頭(R6)→824頭(R11)
- ③飼料価格高騰の影響を受けにくい畜産への構造転換
  - ア 専門家によるモデル農家での「カイゼンの取組」の実施
  - イ 「カイゼンの取組」を成果報告会の開催や事例集の作成により県内農家へ波及



### (2) 稲WCSの生産拡大と広域流通の促進

- 新** ①地域協議会による稲WCSの生産拡大と広域流通の促進
  - 新** ア 稲WCS用の専用品種の活用やその再生二期作による増産
  - 新** イ 新たなWCS用稲生産組織の育成
  - ウ 輸送コストを削減した輸送体制の確立（耕種・畜産間の輸送効率化、ストックヤードの整備等） ⇒KPI：稲WCS生産ロール数 19,000個(R6)→21,000個(R9)



## 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と各市場の販売拡大活動を支援
  - 関東地区青果 (R6.9~R7.8) : 販売額184億円 (前年比104%)
  - 関西地区青果 (R6.9~R7.8) : 販売額107億円 (前年比102%)

#### 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 (R7.4~R7.11) : 関東1,160回、関西786回
- 「あんぱん」放送や万博に合わせた県産青果物の認知度向上
- ⇒「高知の野菜 1 1 人きょうだい」キャラクターのさらなる活用が必要

⇒高温による出荷量減でフェアを組みづらくなっており、高知県産青果物全体の需要拡大を図る訴求力のある販売PRが必要

### (2) マーケットインの視点による業務需要に応じた取引の拡大

#### ① 中食・外食・冷凍食品をターゲットにした販売の拡大

- 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 : 10品目 (なす、ピーマン、キュウリ、ししとう、にら、土佐甘とう、文旦、しょうが、新しょうが、トマト)
- 生産者向け講演会 : 2回 (6月春野地区、7月津野山地区)
- 産地による実需者への直接PR (12月健康野菜塾、大阪)
- その他、商品開発、商談マッチング等を実施

#### 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

- 業務用大容量出荷の提案 (県域販売会議 : 6月キュウリ、7月ナス、ピーマン)
- 業務向け大型規格の実証栽培 (9月~ナス、ピーマン)
- ⇒業務用ニーズに合わせた規格や容量への対応が必要

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	648億円	-	-

## 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 (R7) 648億円  
⇒ R8目標 638億円 ⇒ 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8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り組み事業を実施
- R8青果販売額目標 : 関東地区 (関東土佐会) 183億円  
関西地区 (関西土佐会) 114億円

#### 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 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

#### 新 ④ 県産農産物全体のブランド化

- 「高知県」のフェアであることを認識でき統一感のある販促PRを行えるよう、県産農産物に共通して使えるキャッチコピーを検討

#### 拡 ⑤ 飲食店へのアプローチ強化

- 関西圏や高知県内の飲食店に県産農産物を活用したメニュー作成の依頼およびメニュー作成に関する支援を実施し、県産農産物の取り扱いを促す

### (2) マーケットインの視点による業務需要に応じた取引の拡大

#### ① 中食・外食・冷凍食品をターゲットにした販売の拡大

- 業務需要仕向け販売を拡大するため産地への事業者招へいによる生産者理解の促進

#### 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

- 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 (実証栽培 : R7.9~R8.6) と課題整理及び実証結果を活用した産地への生産誘導
- ⇒ KPI : JAの買い取り販売額 47.5億円 (R7.9~R8.8)

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



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(シンガポール・マレーシア・タイ)へのアプローチ強化(一ヶ月量販の棚確保による販売推進、試食商談会)
- ・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

⇒青果物は食習慣の違いで認知度が低く食べ方提案が必要  
⇒東南アジア以外の国へのマーケティングリサーチが必要



(花き)

- ・米国バイヤーを招へいし商談実施やドバイでの見本市開催
- ⇒グロリオサ以外の品目の輸出拡大及び輸出先国の開拓も必要

(米)

- ・国の米生産拡大方針に対応した海外での販路開拓が必要

(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
- ⇒土佐あかうしの非ロイン系部位の需要創出

(2) 輸出に意欲的な産地への支援強化

①輸出意欲の醸成

- ・輸出セミナー(10/29青果物、12/1米)
- ⇒輸出に取り組む産地・団体や品目が限られている

【KPI】農畜産物の輸出実績・目標額 単位：千円

	R3実績	R4実績	R5実績	R6実績	R7目標	R8目標	R9目標
青果物	25,017	45,429	83,095	83,882	90,000	94,000	100,000
花き	92,333	85,487	122,034	123,576	130,000	150,000	170,000
ユズ(果汁・皮・青果)	426,703	744,869	806,338	883,673	550,000	630,000	720,000
畜産				2,376	6,000	8,000	10,000
計	544,053	875,785	1,011,467	1,093,507	776,000	882,000	1,000,000

注) R4年は世界的なユズブームもあり在庫を含めすべて売り切れ急伸  
R5年は豊作により前年の約1.6倍の出荷量となり2年連続で急伸(特殊年)  
R6年は出荷量が極端に少なかったが単価高等によりさらに輸出額が伸びた

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(R6)10.9億円  
⇒ R8目標8.8億円 ⇒ 4年後(R9)10億円

注) R4~6年のユズは豊作や単価高等の特殊要素により輸出額が伸びた



- ①青果物(ユズ含)はマレーシア・タイでの販路拡大及び新たな輸出候補国の探索
- ②花きは新たな輸出先国の開拓と拡大
- ③高知県産米の輸出に向けたアプローチ

令和8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



項目	方向性	内容
ユズ果汁(加工品含)	・有機的栽培、慣行栽培それぞれ仕向先別の販売強化	・有機的栽培面積増によるEUへの輸出拡大 ・慣行栽培は東南アジア等での販売強化(青果物の項参照)
青果物	・東南アジアでの販路拡大及び新たな地域の開拓	・シンガポール等の量販店で県フェア開催及びマレーシア・タイのバイヤー等を招へいし商談会開催 <b>拡</b> マーケットリサーチによる新たな地域(米国等)開拓へのアプローチ
花き	・新たな地域の開拓とグロリオサを主に他品目の輸出拡大	<b>拡</b> 米国、ドバイ、インドネシアでの見本市等の開催
米	・高知県産米輸出開始への取組強化	・県内・海外の青果等の取引先への提案 <b>拡</b> 海外でのマーケットリサーチ

畜産:タイの現地輸入商社との連携による展示商談会等への出展支援

(2) 輸出に意欲的な産地への支援強化

- ユズ産地への支援
  - ・ユズ新植・改植の推進(慣行栽培含)
  - ・ユズ有機的栽培の面積拡大に向け、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)
- ユズ以外の品目への支援
  - ・輸出セミナーによる意識啓発及び商談会実施(青果物、米)

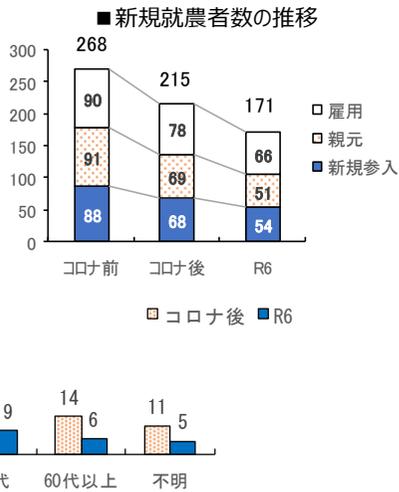


現状・課題

(1) 新規就農者の状況

【現状】

- ・R6年の新規就農者は171人と大きく減少
- ※コロナ後：R2～5年度の平均  
コロナ前：H28～R1年度の平均



- ・30代～40代の新規参加、定年延長の影響等により50代以上のシニア層が減少

【課題】

- ・農業に興味が出始めたライトな相談者を次につなげるため、対面での就農セミナーより敷居の低いイベントの企画が必要
- ・農業のキャリアプランが明確でなく、将来の姿を描きにくいことから、ハウス整備等の初期投資額の増大が大きな不安要素となっている
- ・初期投資を抑える方法の一つとして、高齢化等でリタイアする者の農業資産を新たな担い手へスムーズにつなげる仕組みが必要
- ・中山間地域の担い手確保のためには、中山間地域の特性を踏まえた新規就農者への支援が望まれている

(2) 雇用就農者の確保に向けた支援強化

【現状】

- ・雇用就農者は66人で、コロナ後の78人に比べ12人減少。

【課題】

- ・他産業と競争しつつ雇用を確保するには、雇用増や時給増に対応でき、雇用環境が整った、通年雇用を可能とする法人を育成することが必要
- ・トライアル就農制度の受入法人の登録増加及び県内やUターンの求職者等へのPRの強化が必要

K P I 検 証	①新規就農者数		
	R4(出発点)	R6	
	目標	320	320
	実績	214	171

5期計画（令和9年度）の目指す姿

目標値

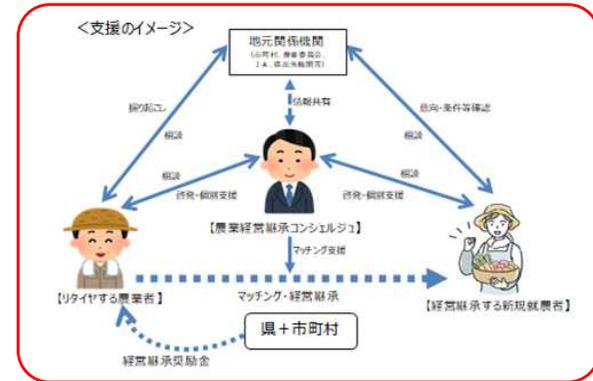
	出発点 (R4)	現状値 (R6)	目標 (R8) ※R9 同値
新規就農者数 (年間)	214人	⇒ 171人	⇒ 320人
うち雇用就農者数 (年間)	82人	⇒ 66人	⇒ 120人
新規農業法人数 (年間)	7法人	⇒ 15法人	⇒ 16法人

- ①若者や女性等が農業資産を継承することで初期投資を抑えて就農できる
- ②中山間地域において、就農を目指す若者や女性が増加し、地域農業や農地の維持が図られる
- ②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8年度の取り組み

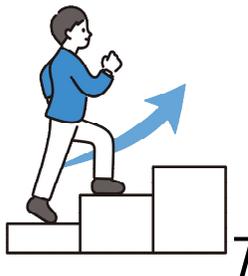
(1) 若者・女性等の就農支援の強化

- 拡** ◇ 若者や女性に参加しやすい、メタバースを活用したオンライン就農セミナーの開催
- 拡** ◇ 就農時から将来の姿をイメージできるキャリアプランモデルの作成と就農相談での活用
- 新** ◇ 農業継承の相談窓口の設置及び農業経営継承コンシェルジュの配置等による第三者継承の支援体制を構築
- 新** ◇ 中山間地域における多様な担い手となる新規就農者を支援



(2) 雇用就農者の確保に向けた支援強化

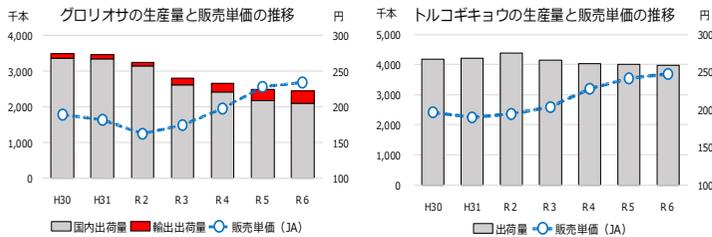
- 拡** ◇ 雇用の受け皿となる経営体を育成するため、法人の規模拡大にかかる施設整備への支援策を充実
- 新** ◇ 品目を越えた経営研究会の開催支援
- ◇ 法人設立に必要な労務管理等の知識習得支援
- 拡** ◇ トライアル就農の受入法人増加に向けた訪問活動の強化  
県内やUターンの求職者に向けたデジタルマーケティング広告やSNS等での制度PRを強化



## 現状・課題

### (1) 花き生産の現状

- ① コロナ禍で需要減少で生産が減少したが、主要品目である**グロリオサ**や**トルコギキョウ**は、需要が回復して販売単価が上昇し、供給が追いついていない状況で、**生産拡大が求められている**
- ② **グロリオサ**は、**輸出需要が増加**しており、2027年の**横浜国際園芸博覧会**を契機に国内外へのさらなる**販路拡大**が期待できる
- ③ **トルコギキョウ**は、**所得を確保**できる最も有望な品目で、**新規栽培者の増加**が期待できる



### (2) 課題

- ① **グロリオサ**
  - ・主力品種の球根肥大が年々悪くなり、出荷率や秀品率が低下  
⇒ **品種改良や新品種の開発が必要**
  - ・球根は農家がハウスで自家増殖するため、面積当たりの生産量が増やせず**生産効率が悪く規模拡大ができない**  
⇒ **反収を上げるための仕組みづくりが必要**
- ② **トルコギキョウ**
  - ・夏期の高温により10～12月に出荷する作型で短茎開花や奇形花が発生し、品質や出荷率が低下
  - ・通年生産技術が確立しておらず、経費高騰、労力不足もあり規模拡大が進んでいない  
⇒ **通年生産が可能で、高温対策技術でもある大苗での定植を推進する必要がある**
- ③ **国内外の販路拡大**
  - ・国内での商談会の開催
  - ・海外バイヤーへの産地紹介  
⇒ 県産花きの品質の高さや希少性についてのPRや、海外マーケットに向けて量と種類を拡大していく必要がある

## 5期計画（令和9年度）の目指す姿

### 目標値 主要花き2品目（グロリオサ、トルコギキョウ）の生産量

出発点・現状値(R5) 646万本 ⇒ R7目標653万本 ⇒ 4年後(R9) 671万本

- ① グロリオサは、生産性向上の仕組みができ反収が向上するとともに、新たな遺伝資源を導入し品種改良や新たな品種の開発が開始される
- ② トルコギキョウは、育苗技術の高度化（大苗生産）により10～12月出荷作型の品質等が向上し、反収UP
- ③ 反収向上と通年生産により規模拡大が進み、花きの担い手が増加する

## 令和8年度の取り組み



### (1) グロリオサ

- 新** ① **遺伝資源の探索に向けた調査**  
⇒ 球根の肥大が良く生産性が高い品種や新たな花色の品種の開発に向けて、遺伝資源の探索のための調査を行う  
⇒ R9年度以降に本格的な遺伝資源の探索にJICA事業の活用を検討開始
- 新** ② **球根生産の外部委託等による切り花生産量拡大の仕組みづくり**  
⇒ 農家の球根生産労力を軽減し、収穫回数2作/年→4作/年による反収増を実現するため、産地が球根の生産委託に要する経費を支援
- 新** ③ **担い手の受入体制整備と就農PRを強化**  
⇒ 指導農業士を新たに確保し、受入体制を整備するとともに、産地提案書を作成



### (2) トルコギキョウ

- 新** ① **高温期の出荷率を高め、作期を分散できる大苗生産技術の導入を支援**  
⇒ 夏期の高温でも品質と出荷量を確保することができる、高温に耐性のある大苗を利用する技術を普及するため、大苗の育苗に係る資材等の導入を支援  
さらに、作期を分散することで通年生産体制を確立させる
- 拡** ② **担い手の受入体制整備と就農PRを強化**  
⇒ 主要3産地の担い手の受入体制の強化や産地提案書を見直し、就農相談会等で軽量の作業が多く女性も取り組みやすく魅力的な働く場であることを広く発信



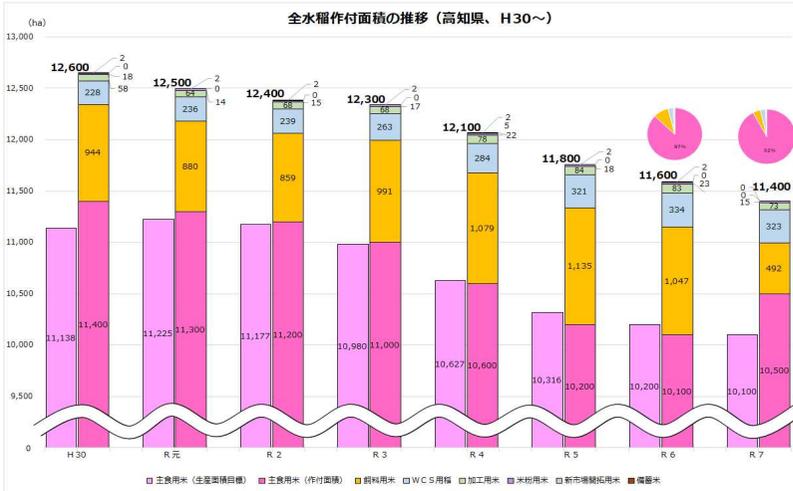
### (3) 国内外の販路拡大

- 新** ① **2027年国際園芸博覧会出展に向けた県産花きのPR強化**  
⇒ 県産花きの理解促進を図るPR動画制作、市場輸出担当者の産地招へい、出展に向けた準備
- 拡** ② **輸出拡大に向けて、既存輸出国の販路拡大と新たな輸出先国の開拓**  
⇒ 主要輸出国である中国や米国の販路拡大に加え、中東やアジア圏のマーケットを調査

## 現状・課題

### <現状>

- 需要に応じた生産を進めるため、非主食用米への転換を支援してきたが、高齢化による離農を主因として、水稻全体の作付面積は、H30からR7までの7年間で約1,200ha減少。
- コメの価格高騰により令和7年産主食用米の作付面積は増加したが、水稻全体では減少傾向が継続。
- 県内のコメ生産者のうち、74%は作付面積1ha未満の小規模経営体。



### <課題>

- ① 採種・育苗
  - ア 採種農家の高齢化により面積、戸数ともに減少傾向
  - イ 優良種子の生産には高度な知識や技術が求められる
  - ウ 育苗センターの老朽化、労働力確保
- ② 生産・収穫
  - ア 生産者の高齢化による担い手不足、耕作放棄地の増加
  - イ 農地が分散している場合は作業効率が悪い
  - ウ 気候変動に適応した品種や技術開発が必要
  - エ 酒米生産から価格が高騰している主食用米への転換が進んでおり、今後の安定供給が懸念
  - オ 乾燥・調整施設（ライスセンター等）の老朽化が進行
- ③ 販売
  - 県産米を安定的に販売できる販路の確保

## 5期計画（令和9年度）の目指す姿

### 目標値 水稻の作付面積

出発点・現状値(R6)11,600ha ⇒ R8目標 11,400ha ⇒ 4年(R9)11,400ha

- ① 意欲ある担い手の確保・育成、規模拡大を加速化
- ② 実需者ニーズに対応した持続可能な生産体制を確立



## 令和8年度の取り組み

### (1) 採種・育苗

- ① 種子生産体制の強化への支援
  - 新** 1戸当たりの品種数や生産面積の拡大に必要な機械導入や施設整備への支援
  - 新** 種子生産新規参加者への技術習得支援
- ② 育苗施設の合理化への支援



### (2) 生産・収穫等

- 拡** ① 機械導入・施設整備への支援
- ② スマート技術の導入支援
- ③ 担い手への農地集積・集約に向けた地域計画のブラッシュアップ
- ④ 集落営農組織の育成及び経営の維持・発展に向けた組織間連携の推進
- ⑤ 水田の区画拡大に向けた推進協議会の立ち上げ
- ⑥ 気候変動への適応対策



### **拡** ⑦ 全国で育成された高温耐性品種の本県適応性の検証及び新品種の育成

- 新** ⑧ 高温下における施肥技術の開発
- ⑦ 土佐酒振興プラットフォームによる酒米品評会や栽培ほ場見学会等による産地と酒造メーカーとの結びつきの強化
- ⑧ 乾燥調整施設の合理化への支援



### (3) 販売

- ① 主食用米にかかる消費者理解の醸成と地産地消の促進
- ② コメの輸出に向けた意識高揚と取組への支援
- 拡** ③ 県産米の輸出に向けた海外でのマーケットリサーチと販路のマッチング

