

5 アスパラガス10億円産地計画の達成すべき状態及び事業計画

1) 達成に向けた全体の考え方

「アスパラガス10億円産地」を実現するため、個人や法人経営体の栽培拡大を推進し、県内市場に対しては、県内需要に対応した供給量の拡大を図ります。(県産供給率40%→60%)
 また、県外市場に対しては、出荷期間を拡大し、長期間の定量供給を図ります。(50~60t×3か月→5か月)

2) 達成すべき状態と目標数値

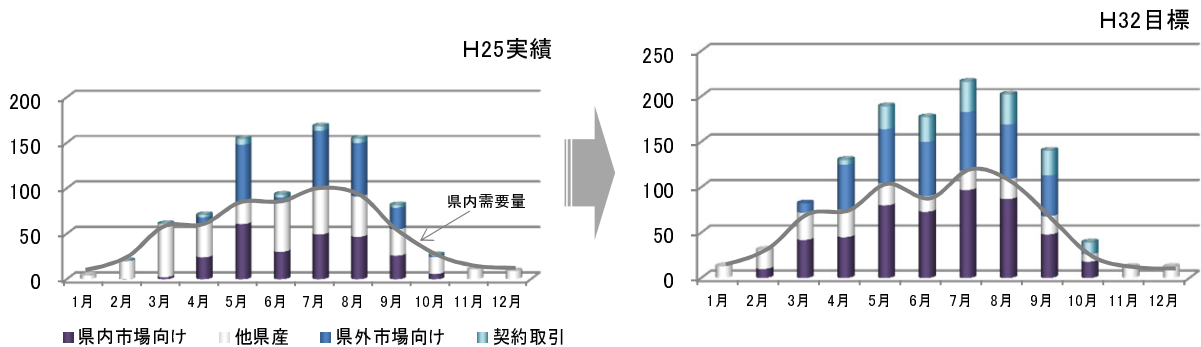
		めざす状態	H27	H28	H29
達成すべき状態	販売	<ul style="list-style-type: none"> ・県内市場や県外市場への供給量を増やし、次に、量販店等との契約取引を拡大している 量販店等 H25: 24t⇒H29: 120t 県外市場 H25: 224t⇒H29: 307t 県内市場 H25: 246t⇒H29: 410t (県産供給率H25: 40%⇒H29: 60%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 24t → 80t ・県外市場 224t → 269t ・県内市場 246t → 390t (40% → 58%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 100t ・県外市場 290t ・県内市場 400t (59%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・量販店等 120t ・県外市場 307t ・県内市場 410t (60%)
	流通	<ul style="list-style-type: none"> ・集荷・販売体制の一元化が進んでおり、選果・輸送経費が削減されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・選果場連携の方向性が明確化されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約取引の拡大に伴い選果場連携による販売が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・選果場連携により、集荷・販売体制一元化の取組が一部開始されている
	生産	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模個別経営体に代わるha規模の法人経営体が育成され、106haの産地規模となっている ・簡易ハウスの増収効果が明確となり、施設面積が拡大することで平均単収が0.5t/10aから0.8t/10aに向上し、生産量が343t増加して837tとなっている ・南部地域で多収栽培技術を確認し、栽培が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、53法人、31haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が22haに拡大している ・栽培基本技術の浸透と施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 54万円→66万円 ・南部地域での多収栽培技術を実証している 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、54法人、36haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が26haに拡大している ・施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.7t/10a) ⇒10a当たり販売額 71万円 ・南部地域での多収栽培が開始されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・法人経営体の新規栽培や規模拡大への支援により、55法人、40haに拡大している ・施設整備への支援により、施設が30haに拡大している ・施設栽培の拡大により、収量が向上している (0.8t/10a) ⇒10a当たり販売額 75万円 ・南部地域での多収栽培で3.0t/10aを達成
目標数値	目標項目	現状(H25)	H27	H28	H29
	栽培面積(ha)	94	106	106	106
	販売量(t)	494	739	790	837
	販売額(億円)	5.1	7.0	7.5	8.0
	単位面積当たり販売額(万円/10a)	54	66	71	75

3)アスパラガス10億円産地計画

(1)販売戦略

- 広島県産アスパラガスは県内はもとより県外(関西)にも多く供給されており、消費者に人気の野菜で市場価格も安定していることから、個人や法人などの様々な経営体に拡大を推進します。
- 県内市場に対しては、地元産の強み(高単価で取引)を活かして、県内需要に対応した供給量の拡大を図ります。
- 県外市場に対しては、現状の50~60t×3か月対応から、5か月対応に拡大し、長期間定量供給することにより、販売力の強化を図ります。
- また次の段階では、ナショナルチェーンを中心とした販売先を確保し、本県アスパラガスの特色である緑色の濃さを前面に出した契約取引の拡大をめざします。

【時期別・市場別供給量(t)】



【主要な供給先】

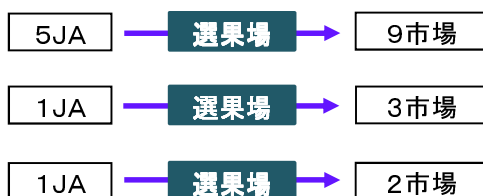
	H25	H29	H32
量販店等(4~9月に20~30t/月を契約取引)	24t	→ 120t	→ 163t
県外市場(4~9月に50~60t/月を定量供給)	224t	→ 307t	→ 350t
県内市場(3~10月に40~70t/月を安定供給)	246t	→ 410t	→ 500t
合計	494t	→ 837t	→ 1,013t
(県産供給率)	40%	→ 60%	→ 70%

(2)流通体制

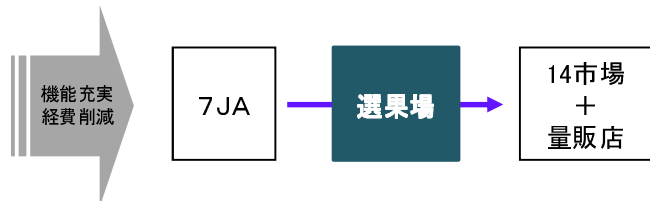
- 生産者からのロット確保と選果作業の効率化のため、JA選果場を利用した集出荷システムを今後も継続し、販売先への安定供給につなげます。
- また、現在県内3か所で稼働しているJA選果場の販売力強化と選果・輸送の効率化を図るため、集荷・販売体制の一元化を進め、出荷調整機能の充実と選果・輸送経費の削減に取り組みます。

【JA選果場が核となった流通】

現在の主要ルート



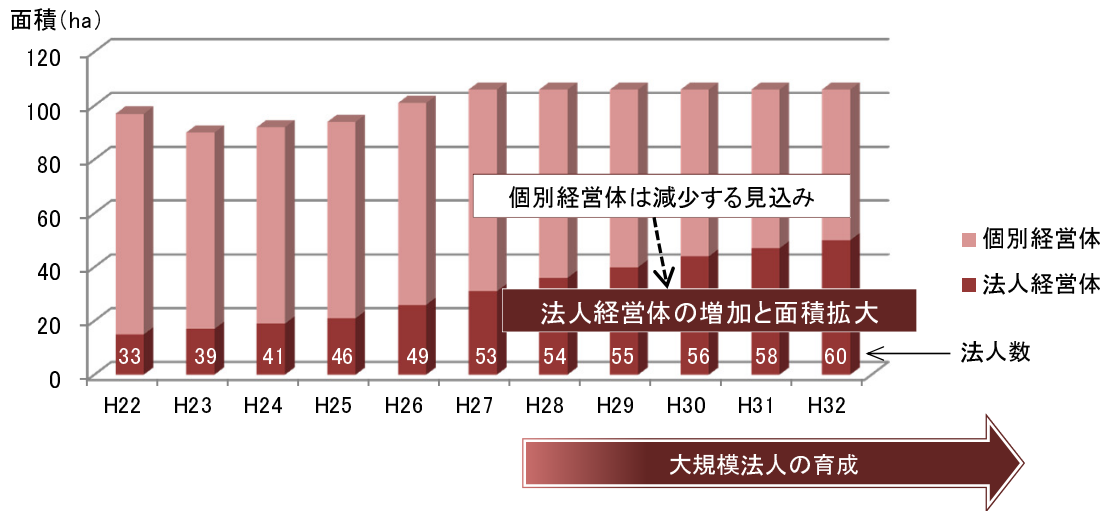
将来の主要ルート



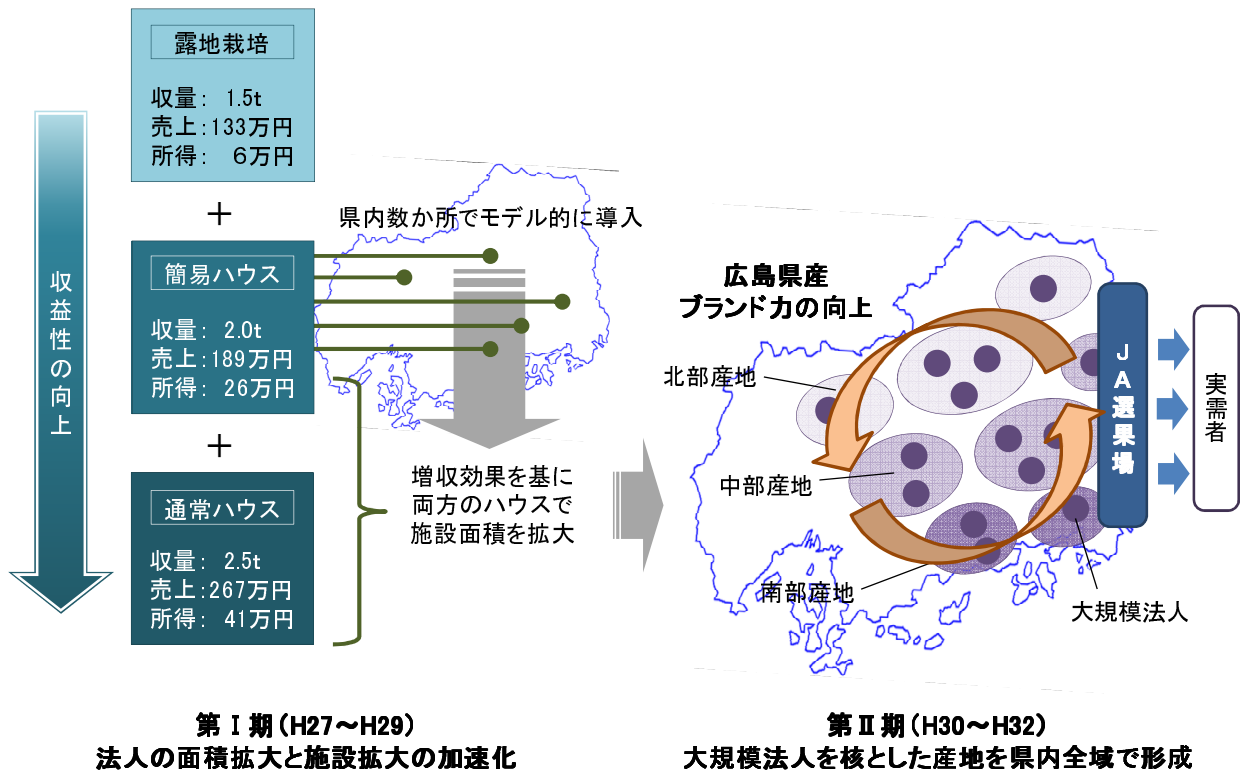
(3)生産体制

- 小規模個別経営体の生産が高齢化で減少しているため、まずは、ほ場条件整備とあわせてha規模の法人経営体を育成し、更には経営発展した大規模法人が核となる生産構造につなげます。
- 現在モデル的に導入している簡易ハウスの増収効果を明確にすることで、施設面積の拡大を加速化します。
- 法人の面積拡大と収量向上を一體的に推進することにより、県内全域で収益性とブランド力の高い産地を形成します。

【法人の面積拡大】



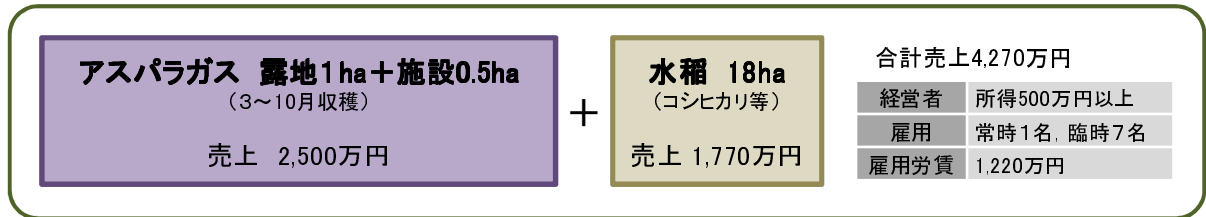
【施設拡大の加速化】



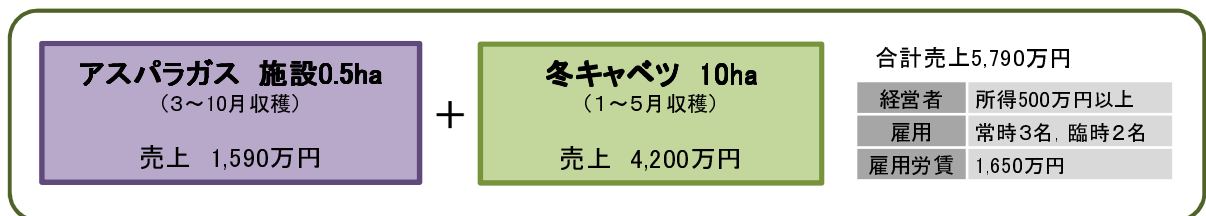
(4) 事業モデル(例)

- 中北部での水田地帯を中心としたha規模の露地栽培＋施設栽培，中南部でのキャベツ栽培等と組み合わせた施設栽培を推進し，地域雇用を活用した500万円以上の所得を確保できる法人経営体を育成します。
- また，温暖な南部地域において，更に長期間出荷できる多収栽培技術を確立し，高収益品目として個別経営体の育成についても推進します。

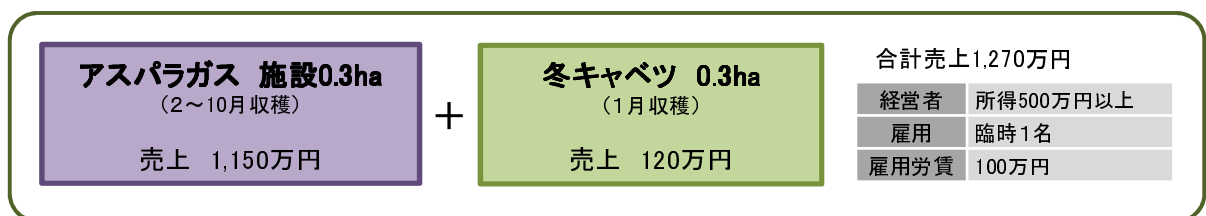
【集落法人型(中部・北部)】



【企業経営型(中部・南部)】



【個別経営体型(南部)】



(5) 目標数値(現状(H25)→H29(目標)→H32(目標))

項目		H25	H29	H32
栽培面積	(ha)	94	106	106
うち法人栽培面積	(ha)	21	40	50
うち施設栽培面積	(ha)	16	30	40
販売量	(t)	494	837	1,013
うち契約取引量	(t)	24	120	163
販売額	(億円)	5.1	8.0	10.0
単位面積当たり販売額	(万円/10a)	54	75	94