

### 3 農業経営のステップアップのためのモデル・事例

#### (1) モデル・事例の目的

本県の農業者が、当面の経営目標をクリアしながら、本県の多様な気候や立地条件を活かしつつ、経営規模の拡大、新しい品種・品目・技術の導入、6次産業化などに取り組み、目標の実現に向けてステップアップを図る際の参考となるようモデル・事例を示しました。

#### (2) モデル・事例の内容

新規就農者の当面の参考となる「経営発展期モデル」、効率的かつ安定的な農業経営を目指す認定農業者にとって参考となる「経営確立期モデル」、そしてこれらを達成し、更なる経営発展に挑戦する意欲ある農業者にとって参考となる「実践事例」に区分し、作目毎に示してあります。

特に、「実践事例」については、県内において、先駆けてマーケットインの生産や環境農業、6次産業化等に積極的に取り組む経営体からの聞き取りにより作成してあります。

#### ア 夢に挑戦する個別経営体モデル・実践事例

- ・土地利用型作物
- ・果樹
- ・野菜
- ・花き
- ・菌茸
- ・畜産

#### イ 夢に挑戦する集落営農モデル・実践事例

- ・平坦地型
- ・中山間地型

## 個別経営体

### 土地利用型作物

#### 経営発展期モデル

(経営体所得目標 500万円)

##### 品目・規模

- ・水稲 500a
- ・小麦 250a
- ・大豆 250a
- ・作業受託 400a

##### 従事者

家族 2人

##### 収益・所得

収益 1,580万円  
所得 500万円

##### 経営の特徴

- ・作業受託を行って、農業機械や労働力を最大限に活用
- ・環境にやさしい農業の取組

- ・規模拡大
- ・雇用
- ・契約取引
- ・直販

#### 経営確立期モデル

(経営体所得目標 800万円)

##### 品目・規模

- ・水稲 900a
- ・小麦 450a
- ・大豆 450a
- ・作業受託 500a

##### 従事者

家族 2人  
雇用 3人 (田植え期)

##### 収益・所得

収益 2,740万円  
所得 820万円

##### 経営の特徴

- ・契約による直接取引も行う
- ・一部直販による流通経費の削減

### 更なる経営発展への挑戦

### 実践事例

- 経営規模 水稲 2,000 a、大豆 1,300 a、大麦 1,300 a、そば 1,300 a  
作業受託 5,000 a
- 労働力 家族 4人 雇用 常時雇用1人、臨時雇用2人
- 農家所得 収益 (助成金含む) 10,000万円  
所得 1,800万円

#### 【経営展開の特徴的な取組】

- ・米、大麦、大豆、そばの生産販売及び作業受託が経営の柱
- ・大豆、そばは契約栽培が主体
- ・環境にやさしい農業に積極的に取り組む
- ・米は契約栽培の他、一部庭先販売も行う
- ・契約業者を通じて消費者のニーズを把握し、相互の情報交換の中で農産物を提供している
- ・地産地消の取組に積極的で、地元の消費者に対して米の宅配サービスなどを手がける

個別経営体

果 樹

**経営発展期モデル**  
(経営体所得目標 500万円)

品目・規模  
・りんご 170a

従事者  
家族 2.5人

収益・所得  
収益 1,640万円  
所得 520万円

経営の特徴  
・新しい化で増収と労力軽減  
・安心・安全の生産

・面積拡大  
・雇用  
・有望品種導入  
・贈答・直販

**経営確立期モデル**  
(経営体所得目標 800万円)

品目・規模  
・りんご 250a  
・ぶどう 20a

従事者  
家族 2.5人  
雇用 5人(繁忙期)

収益・所得  
収益 2,730万円  
所得 830万円

従事者  
・県オリジナル品種の生産  
・贈答、直販で有利販売

更なる経営発展への挑戦 実践事例

- 経営規模 りんご240a、その他果樹(もも、プルーン、洋なし)50a、  
水稲80a(計370a)
- 労働力 家族2.5人 雇用 臨時雇用4人
- 農家所得 収 益 3,500万円  
所 得 1,550万円

- 【経営展開の特徴的な取組】
- ・すべて特別栽培基準以上の厳しいレベルでの栽培
  - ・生協、食品配達業者への卸販売
  - ・一部は個人消費者グループなど特別栽培に高い付加価値を認める顧客に販売を行う
  - ・委託加工した商品の販売も行っている
  - ・おうとうやぶどうの導入も予定、農産物のバラエティを増やしていく
  - ・安定的な雇用を確保するため、法人化を予定

第4章  
第1節  
農業生産構造の目標等

## 個別経営体

# 野菜

### 経営発展期モデル

(経営体所得目標 500万円)

品目・規模 (各2作)

- ・レタス 180a ・ハクサイ 40a
- ・キャベツ 30a ・ブロッコリー 30a

従事者

家族 2人  
臨時雇用 2人(繁忙期)

収益・所得

収益 1,660万円  
所得 530万円

経営の特徴

- ・葉菜類中心の複合経営
- ・労力の時期的な分散を図る

- ・品目拡大
- ・雇用増
- ・環境農業
- ・契約栽培

### 経営確立期モデル

(経営体所得目標 800万円)

品目・規模 (各2作)

- ・レタス 230a ・ハクサイ 60a
- ・キャベツ 30a ・ブロッコリー 40a
- ・チンゲンサイ 40a

従事者

家族 2人  
臨時雇用 3人(繁忙期)

収益・所得

収益 2,420万円  
所得 840万円

経営の特徴

- ・安心、安全な生産
- ・ブロッコリー、チンゲンサイは契約

## 更なる経営発展への挑戦 実践事例

- 経営規模 レタス 450a、ブロッコリー 100a、チンゲンサイ 100a  
グリーンボール 50a、ダイコン 50a、その他 100a
- 労働力 家族 3人 雇用 常時雇用3人、臨時雇用10人
- 農家所得 収益 7,700万円  
所得 1,100万円

#### 【経営展開の特徴的な取組】

- ・契約栽培を導入し、契約業者を数社確保して危険分散を図っている
- ・取引先の要望に応じて、葉野菜・根菜など多品目を生産  
また、取引先に対して新品目を積極的に提案している
- ・環境にやさしい農業に取り組み、高付加価値化、高単価を実現
- ・コンテナ出荷を導入し、包装資材費を削減している
- ・連作障害を回避するため、輪作体系により農地の生産性を維持



## 個別経営体

# 菌 茸

### 経営発展期モデル (経営体所得目標 500万円)

#### 品目・規模

- ・ぶなしめじ 40.5万本  
(保有18万本×3回転)
- ・アスパラガス 20a

#### 従事者

家族 2人 雇用 2人(常時)

#### 収益・所得

収益 3,900万円  
所得 510万円

#### 経営の特徴

- ・夏場の販売を半減
- ・夏場に複合品目の導入

- ・生産拡大
- ・複合品目拡大
- ・経営改善

### 経営確立期モデル (経営体所得目標 800万円)

#### 品目・規模

- ・ぶなしめじ 45万本  
(保有20万本×3回転)
- ・アスパラガス 50a

#### 従事者

家族 3人 雇用 2人(常時)

#### 収益・所得

収益 4,530万円  
所得 810万円

#### 経営の特徴

- ・夏場の販売を半減
- ・ロス率低減、収量向上

## 更なる経営発展への挑戦 実践事例

- 経営規模 ぶなしめじ 保有びん数 60万本 (栽培びん数年間 180万本)  
きのこや野菜を使った農産加工
- 労働力 家族 2人 雇用 常時雇用 15人
- 農家所得 収益 14,000万円  
所得 1,000万円

#### 【経営展開の特徴的な取組】

- ・ぶなしめじを主体に、バイリングなど新規品目を一部導入している
- ・良品生産を心がけ、ロス率低減のための栽培施設の清浄化に力を入れて取り組んでいる
- ・GAPの導入も視野に入れ、異物混入には細心の注意を払っている
- ・販売単価の低迷が始まった頃からきのこに付加価値をつけるため加工品の開発に取り組んだ
- ・きのこの他に野菜を使った加工品に取り組む
- ・施設の屋根・壁面に温度上昇抑制塗料を塗り、夏場の電気代の圧縮に取り組んでいる
- ・加工品とともにきのこも一部で直売を進め、顔の見える販売に努めている

個別経営体

畜産

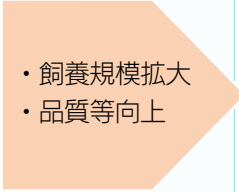
### 経営発展期モデル (経営体所得目標 500万円)

**品目・規模**  
・酪農 40頭 ・飼料作物 400a

**従事者**  
家族 2人  
雇用 1人(ヘルパー)

**収益・所得**  
収益 3,520万円  
所得 500万円

**経営の特徴**  
・自給飼料生産による飼料コストの削減



### 経営確立期モデル (経営体所得目標 800万円)

**品目・規模**  
酪農 50頭 ・飼料作物 400a

**従事者**  
家族 2人  
雇用 1人(ヘルパー)

**収益・所得**  
収益 4,400万円  
所得 730万円

**経営の特徴**  
・自給飼料生産による飼料コストの削減  
・高乳量、高品質の実現

更なる経営発展への挑戦 実践事例

- 経営規模 経産牛 80頭、育成牛 30頭、繁殖和牛 10頭
- 労働力 家族 2人、雇用 常時雇用1人、臨時雇用 30日、酪農ヘルパー 80日
- 農家所得 収益 8,000万円 (生乳、和牛子牛生産)  
所得 1,000万円

【経営展開の特徴的な取組】

- ・牛群検定により個体毎の成績を管理して牛群改良を進め平均乳量1万kgを実現
- ・フリーストール・ミルクングパーラー方式で、完全混合飼料(TMR)で効率的に飼養
- ・稲ホールクロップサイレージ(WCS)の活用により飼料コストを低減
- ・公共牧場を活用した健康で長持ちする育成牛づくり
- ・委託加工でプライベートブランドの乳製品づくりと地域からの雇用を創出
- ・受精卵移植と哺乳ロボットを活用した集約的な和牛子牛生産
- ・酪農ヘルパーや雇用労力を活用し、ゆとりある酪農経営を実現
- ・酪農教育ファーム認定により、地域に開かれた牧場として運営

## 個別経営体

### 集落営農 平坦地型モデル

#### 構成員 20人モデル

(主たる構成員の所得目標 500万円)

##### 品目・規模

水稻(移植)	2,000a
小麦	1,250a
大豆	1,250a
水稻(直播)	500a
作業受託	600a

##### 従事者

- ・主たる構成員 6人(主に基幹作業)
- ・その他構成員 14人(補助作業を実施)  
※補助作業=水管理、畦畔管理等

##### 収益

収益 6,690万円

##### 経営の特徴

- ・機械作業など基幹作業はオペレーターに集約
- ・個人所有の機械は極力処分する
- ・水稻機械作業の受託を行い、直播栽培を導入
- ・構成員には地代と補助作業の賃金を支払う(1人平均約53万円)

#### 構成員 30人モデル

(主たる構成員の所得目標 500万円)

##### 品目・規模

水稻(移植)	3,000a
小麦	1,800a
大豆	1,800a
水稻(直播)	600a
タマネギ	400a

##### 従事者

- ・主たる構成員 10人(主に基幹作業)
- ・その他構成員 20人(補助作業を実施)  
※補助作業=水管理、畦畔管理等

##### 収益

収益 10,460万円

##### 経営の特徴

- ・個人経営を統合して集落内農地を集積
- ・収益性の高い園芸品目を導入(契約栽培)
- ・次代のオペレーター育成により営農を継続
- ・構成員には地代と補助作業、園芸品目の賃金を支払う(1人平均約64万円)
- ・6次産業化を進め、所得向上を図る

## 更なる経営発展への挑戦

## 実践事例

### ❖(農)安曇野北穂高農業生産組合 [安曇野市]

経営規模：148ha

- ・昭和43年に設立された水稻栽培を中心に活動する地域最大の集落営農組織
- ・水稻直播などの新技術の導入にも積極的
- ・昔ながらのレンゲ草を肥料に利用する特別栽培米も生産





個別経営体

集落営農 中山間地型モデル

構成員 15人モデル  
(主たる構成員の所得目標 350万円)

品目・規模

水稻	900a
小麦	450a
大豆	450a
ネギ	100a
ジュース用トマト	80a

従事者

- ・主たる構成員 4人 (主に基幹作業)
- ・その他構成員 11人 (補助作業を実施)  
※補助作業=水管理、畦畔管理等

収益

収益 3,610万円

経営の特徴

- ・機械作業など基幹作業はオペレーターに集約
- ・個人所有の機械は極力処分する
- ・限られた面積で所得率の高い園芸品目を導入
- ・構成員には地代と補助作業、園芸品目の作業の賃金を支払う (1人平均約31万円)

構成員 20人モデル  
(主たる構成員の所得目標 450万円)

品目・規模

水稻	1,400a
小麦	700a
大豆	700a
ネギ	200a
ジュース用トマト	100a

従事者

- ・主たる構成員 5人 (主に基幹作業)
- ・その他構成員 15人 (補助作業を実施)  
※補助作業=水管理、畦畔管理等

収益

収益 5,970万円

経営の特徴

- ・集落内でのニーズ増により経営規模拡大
- ・次代のオペレーター育成により営農を継続
- ・契約栽培により園芸品目を拡大
- ・構成員には地代と補助作業、園芸品目の作業の賃金を支払い (1人平均約45万円)
- ・6次産業化を進め、所得向上を図る

第4章  
第1節  
農業生産構造の目標等

更なる経営発展への挑戦 実践事例

♣ (農) 山室 [伊那市]

経営規模: 18ha

- ・従来からの作業受託組織を母体に、35戸の農家が参加しH17設立
- ・酒米と小麦を生産
- ・酒米は、伊那市内の酒造会社と契約し、オリジナル銘柄酒販売による6次産業化に取り組む
- ・直播栽培など省力化によるコスト縮減も実施



【オリジナル銘柄酒販売による6次産業化の取組】