

中央果実協会調査資料 No.229

平成26年度
大規模果樹経営実態調査報告書

平成27年2月

公益財団法人 中央果実協会

はしがき

我が国の果樹農業は、他の作物の栽培が難しい中山間地域での栽培が多く、こうした地域等で重要な基幹作物として位置付けられています。しかしながら、近年は、担い手の高齢化や樹園地の耕作放棄の進行などにより、栽培面積、生産量等は減少傾向にあります。

こうした中で、効率的、安定的な経営体の育成を図るため、果樹園を流動化させ担い手に集積することにより、大規模経営を形成していくことが喫緊の課題となっていますが、一方、果樹農業は永年性作物を対象としているため、果樹園の流動化が難しく、また、労働集約的であることから大規模化が栽培管理の粗放化につながるなどの問題点も指摘されてきました。すなわち、生産性・収益性などにおいて、大規模層より中規模層が比較的優位とされてきました。

しかし、2010年センサスに示された果樹栽培面積規模別の農家数をみると、他の農業部門と同様に、中小規模の農家が減少する一方で、限られた最上層の階層であるものの大規模経営の形成がみられました。

本調査は、これらの大規模果樹経営について着目し、かんきつ類とりんごの優良な経営体を対象にアンケート調査と聞き取り調査を行いました。その結果、これら経営の現状とこれまでの発展過程、経営及び技術等の課題、今後の経営の展望、他への波及可能性等について分析を行ったほか、大規模経営の簡単な事例集としても活用できるようとりまとめたものです。

本調査は、一般財団法人農林統計協会に委託して実施しました。実施に当たっては農林水産省生産局園芸作物課の皆様、委員の皆様にご指導を頂き、また、生産者をはじめ関係者の皆様にご協力を頂きました。ここに厚く御礼申し上げます。

本調査の結果が、地域の果樹関係者に広く利用され、今後の大規模果樹経営の展開を促すための条件整備や施策を検討する際の一助となれば幸いです。

平成27年2月

公益財団法人 中央果実協会
理事長 弦 間 洋

調査の概要

1. 目的

我が国の果樹栽培面積、生産量等は近年減少傾向にあり、傾斜地等の園地条件に伴う機械化・省力化の遅れ、重要さを増す新栽培技術・新品種等への対応、担い手の高齢化の進行等種々困難な課題に直面している状況にある。

また、経営体の育成という観点から、これまで果樹経営は労働集約的かつ技術的な制約と相まって、生産性・収益性などにおいて、大規模層より中規模層が比較的優位とされてきた。

しかしながら、このような厳しい状況の中でも、経営規模の拡大により生産性の高い果樹農業を実践しているモデル的な事例も多数出現している。

果樹栽培面積規模別の農家数をみると、2010年には、5年前に比べて、5～10ha 層では22.5%増、10ha 層では35.9%増と大幅に増加しており、経営規模おおむね5ha 以上の大規模果樹経営は水田等他の部門に比べれば数は少ないものの、着実に増加している（2010年センサス：樹園地5ha 以上の果樹農家692戸）。

このため、これらの大規模果樹経営について、その経営の現状とこれまでの発展過程、大規模での比較優位性実現の要因、経営及び技術等の課題、今後の経営の展望、他の経営等への波及可能性等について調査・分析・解析を行い、今後の大規模果樹経営の展開を促すための条件整備や施策の検討に資することを基本方針として実施した。

2. 内容

(1) 調査分析委員会

りんごやかんきつ類の栽培技術・経営分析等に知見を有する学識経験者等からなる委員会を設置し、調査対象経営体の選定、調査方法、内容の検討、分析手法の検討、調査結果の分析・とりまとめ検討などを行った。

1) 委員会は、次の委員により構成。

徳田 博美 三重大学大学院生物資源学研究科教授
長谷川 啓哉 東北農業研究センター 主任研究員
宮井 浩志 四国大学全学共通支援センター 准教授

2) 検討事項

- ・調査対象の選定、調査方法、調査内容の検討
- ・調査結果の取りまとめ・分析方法の検討

3) 開催期日

第1回 平成26年7月10日

(調査対象の選定、調査方法、調査内容の検討)

第2回 平成26年11月18日

(大規模果樹経営実態調査結果の検討・取りまとめの検討)

第3回 平成27年1月27日

(調査報告書案の検討)

(2) 調査内容 (アンケート調査及び現地調査)

1) 調査対象及びサンプル数

調査の対象は、果樹主産県12道県のうち、うんしゅうみかん等の「かんきつ類」及び「りんご」を栽培する経営体、概ね「樹園地面積5ha以上の経営体」(家族経営体、会社経営体)を対象に、できるだけ優良な経営体、今後、他の経営の模範となるような経営体(注1)を、かんきつ類32経営体程度、りんご27経営体、合わせて59経営体を選定して実施し、かんきつ類32経営体程度、りんご24経営体、合わせて56経営体(家族経営体46, 会社経営体10)を取りまとめた。

2) 調査内容

調査内容は、主として以下の項目を調査した。

- ア 経営の現状
- イ これまでの経営の変遷など
- ウ 今後の経営課題、経営展開、方針など
- エ 全国、地域、他の経営等への普及可能性等

3) 調査方法

調査は、以下の方法により7月～8月に実施した。

調査経営体59のうち、6経営体(3県×2経営体)については、調査分析委員による「面接調査」で、53経営体についてはアンケート調査票を経営体へ郵送し返送いただく「郵送調査」でそれぞれ実施した。

(面接調査の分担)

- ア 徳田博美委員・・・静岡県(2経営体)
- イ 長谷川啓哉委員・・・青森県(2経営体)
- ウ 宮井浩志委員・・・愛媛県(2経営体)

4) 取りまとめ・調査報告書の作成

ア 調査県別の取りまとめについては、以下のように分析委員が分担した。

なお、「3 面接調査(3県6経営体)」は、各分析委員がゴシックの県(静岡、青森、愛媛)で実施し、取りまとめた。

① 徳田博美委員・・・かんきつ類経営：静岡、三重、熊本

② 長谷川啓哉委員・・・りんご経営：北海道、青森、岩手、山形、長野

③ 宮井浩志委員・・・かんきつ類経営：和歌山、愛媛、佐賀、長崎

イ 調査報告書の「Ⅲ まとめ 一大規模果樹経営の実態と今後の課題」については、徳田博美三重大学教授が取りまとめた。

3. 事業実施期間

平成26年6月19日から平成27年2月28日

調査結果の要旨

《マクロの動向（農業センサス結果）》

1. 大規模果樹経営農家の形成状況を 2010 年センサス結果からみると、樹園地面積 5ha 以上は 692 戸で 5 年前に比べて 24.0% 増、同様に 10ha 以上は 87 戸で 5 年前に比べて 35.9% 増となっている。

5 年前に比べて果樹園面積規模階層別の増減率を詳しくみると、「2ha 未満」13.0% 減、「2～3ha」4.2% 減であるのに対して、「3～5ha」6.4% 増、「5～10ha」22.5% 増、「10ha 以上」35.9% 増となっており、3ha が果樹農家数の増減分岐点となっている。

《大規模果樹経営実態委調査結果》

今回の調査は、経営果樹面積 5ha 以上のかんきつ及びりんごの経営の中から 59 経営を選定し（取りまとめは 56 経営）、調査を行った。

1. 調査経営の果樹園面積をみると 5～6ha、22 経営 (39.3%)、6～7ha、13 経営 (23.2%)、7～8ha、7 経営 (12.5%) と 8ha 未満で 75.0% を占めている。一方、10ha 以上も 11 経営あり、調査経営のほぼ 2 割を占めている。

2. 「規模拡大の動機」であるが、「収入増」など経営発展を目指した積極的な動機は、28 経営でほぼ 2/3 に達している。一方、「親戚・知人に頼まれて」など受動的な動機による場合は 11 経営あり、約 1/4 に達している（いずれも未回答を除く割合）。

これをかんきつ、りんご別にみるとかんきつの方が「親戚・知人に頼まれて」がやや多い。

3. 「今後の規模拡大の意向」では、「規模は現状維持」が最も多くほぼ半数を占め、次いで「規模拡大をしたい」が全体の 1/3、規模は縮小が 1 割弱となっている。

これをかんきつ、りんご別にみるとかんきつの方が「規模拡大をしたい」がやや多い。

4. 大規模経営において大面積の栽培管理に欠かせない園地基盤整備と機械導入であるが、傾斜地が多く機械化の遅れているかんきつに絞ってみると、回答のあった経営で園内作業道の設置率が 8 割を超えるのはほぼ半数であった。また、スピードスプレーヤ保有率も半数を超えている。

5. これを県別にみると、園内作業道設置率、スピードスプレーヤ保有率ともに静岡県、熊本県は進んでいるが、その他の県では整備している経営は少数である。

この両県は、全体として大規模果樹経営の形成が進んでいるが、このような整備の進展が背景にあると考えられる。

6. 大規模経営の維持・発展には、基盤整備、農業機械導入とともに欠かせないのが雇用労働の導入であるが、調査経営のほとんどは雇用労働を導入していた。

そのなかで注目すべきは常時雇用の導入で、調査経営で常時雇用を導入しているのは26経営で全体の半数近くとなっている。特に10ha以上の経営になると11経営中10経営で常時雇用を導入しており、この規模になると常時雇用導入を基本とした経営となっている。

7. 果実の販売先についてみると、回答のあった経営の中では、1/3以上が農協共販100%であり、農協共販が50%以上を占める経営を合わせると8割に達している。大規模果樹経営においても販売は農協共販が主体となっていることを示している。

しかし、品目、地域による違いがある。かんきつでは過半が農協共販100%であるが、りんごでは農協共販100%の経営はなく、農協共販が50%未満の経営も1/3ある。かんきつの中でも静岡県と熊本県では農協共販100%の経営が大部分を占めている。この両県は、農協共販が大規模経営形成を支えている側面があると推測される。

8. 近年、政策的にも推進されている6次産業化についてみると、すでに6次産業化に取り組んでいる経営は12経営、現在検討中という経営が7経営あり、両方合わせると調査経営の1/3で6次産業化の動きがある。

これを品目別にみると、りんご経営の方がかんきつ経営より6次産業化の動きは進んでいる。また樹園地規模で見れば、10haを超える経営で6次産業化に取り組む経営の比率は高い。

I 大規模果樹経営体の動向（マクロの動向（農業センサス結果））

はじめに

我が国の果樹栽培面積、生産量等は近年減少傾向にあり、機械化、省力化の遅れ、新栽培技術・新品種等への対応、担い手の高齢化の進展等種々の困難な課題に直面している。

しかしながら、このような厳しい状況の中でも、経営規模の拡大により生産性の高い果樹農業を実践している経営も多数出現している。

農業センサス結果から最近の大規模果樹経営体の動向をみると、2010年には、5年前に比べて、5～10ha 層では22.5%増、10ha 層では35.9%増と大幅に増加しており、経営規模おおむね5ha以上の大規模果樹経営体は、土地利用型の水田部門等に比べれば数は少ないものの、着実に増加している（樹園地面積5ha以上の果樹農家692戸（5年前は558戸））。

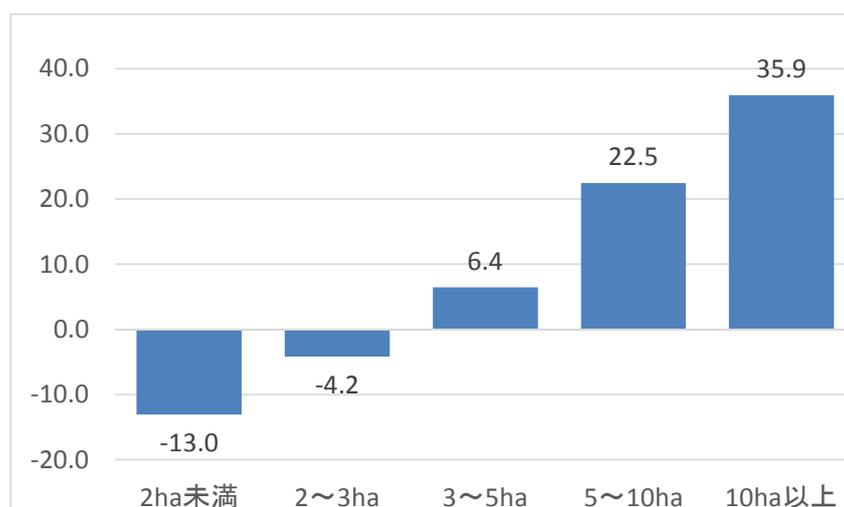
このような最近の果樹農業における大規模経営体の形成の動向について、マクロ的な観点から農業センサス結果を用いて以下分析した。

大規模果樹経営体の動向

農業センサスにおいて、2005年センサスより、従来の「2ha 以上」の面積区分が、最大「10ha 以上」にまで引き上げられた(表 I-1 参照)。このため 2010年センサスで初めて「2ha 以上」の面積区分を細分化した農家数の動向をみれるようになった。

その結果、2005年から2010年までの5年間で動向をみると、下記の「図 I-1」のように 3ha を増減分岐点として、それ以上の規模では増加し、それ未満の規模では減少するという両極分解型の階層変動を確認できる（それ以前は、2ha を増減分岐点）。

図 I-1 果樹栽培面積規模別農家数増減率(2010/2005年農業センサス)



次に、2010年結果を詳しくみると、

果樹園面積「2ha以上」は14,664戸で5年前(14,730戸)に比べてわずか0.4%の減少となっている。

「3ha以上」では4,605戸で5年前(4,234戸)に比べて371戸、8.8%の増加となっている。

また「5ha以上」は692戸で5年前(558戸)に比べて134戸、24.0%の増加となっている。

さらに「10ha以上」は87戸で5年前(64戸)に比べて23戸、35.9%の増加となっている。

表 I-1 果樹栽培面積規模別農家数の動向

年次	販売農家計	2ha未満	2ha以上					3ha以上	5ha以上	10ha以上	
			小計	2~3ha	3~5ha	5~10ha	10ha以上				
実数	1990年	527,132	512,449	14,683	
	1995年	488,986	474,272	14,714	
	2000年	330,397	315,729	14,668	
	2005年	276,548	261,818	14,730	10,496	3,676	494	64	4,234	558	64
	2010年	242,344	227,680	14,664	10,059	3,913	605	87	4,605	692	87
増減数	2010-2005年	△ 34,204	△ 34,138	810	△ 437	237	111	23	371	134	23
増減率	2010/2005年	△ 12.4	△ 13.0	△ 0.4	△ 4.2	6.4	22.5	35.9	8.8	24.0	35.9

大規模果樹農家の県別の動向

このような大規模果樹農家の動向について2010年センサスで県別にみると、

果樹園面積「3ha以上」では、最も多いのは青森県で716戸、次いで愛媛県の568戸、和歌山県526戸、熊本県485戸の順となっている。

また、「5ha以上」では、最も多いのは青森県92戸(5年前は61戸)、次いで熊本県の67戸(同59戸)、北海道の66戸(同68戸)、奈良県の52戸(41戸)、福岡県の40戸(同29戸)の順となっている。

さらに「10ha以上」では、最も多いのは青森県13戸(5年前は8戸)、次いで茨城県8戸(同8戸)、福岡県7戸(同1戸)、福島県6戸(1戸)、熊本県4戸(同6戸)の順となっている。

以上のように、総じてみれば、りんご主産県の青森県とかんきつ類主産県の愛媛県及び熊本県などが多い。さらに落葉果樹地帯で茨城県は「クリ」、奈良県「かき」、福岡県「かき」及び「ぶどう」など規模が比較的大きいことから上位に入っている。

表 I -2 果樹経営体の果樹栽培面積規模別の動向(2010 年農業センサス)

区分	販売農家計	2ha未満	2ha以上					うち、3ha以上	うち、5ha以上	うち、10ha以上
			小計	2～3ha	3～5ha	5～10ha	10ha以上			
全 国	242,344	227,680	14,664	10,059	3,913	605	87	4,605	692	87
北海道	1,345	960	385	149	170	58	8	236	66	8
青森	16,133	13,789	2,344	1,628	624	79	13	716	92	13
岩手	3,980	3,758	222	134	72	14	2	88	16	2
山形	13,867	13,363	504	393	105	5	1	111	6	1
福島	7,781	7,356	425	334	74	11	6	91	17	6
茨城	6,069	5,831	238	149	60	21	8	89	29	8
山梨	12,750	12,683	67	53	14	0	0	14	0	0
長野	21,249	20,811	438	362	67	7	2	76	9	2
静岡	8,734	8,166	568	354	179	32	3	214	35	3
三重	2,643	2,524	119	82	33	4	0	37	4	0
奈良	1,609	1,313	296	103	141	51	1	193	52	1
和歌山	15,809	13,665	2,144	1,618	500	26	0	526	26	0
愛媛	15,280	13,320	1,960	1,392	532	35	1	568	36	1
福岡	6,611	5,984	627	383	204	33	7	244	40	7
佐賀	4,088	3,738	350	223	103	22	2	127	24	2
長崎	4,959	4,608	351	227	107	15	2	124	17	2
熊本	10,061	8,819	1,242	757	418	63	4	485	67	4
大分	4,003	3,838	165	117	31	15	2	48	17	2
宮崎	2,931	2,665	266	157	84	23	2	109	25	2

Ⅱ 大規模果樹経営実態調査結果

1 調査の方法

1. 調査の趣旨

調査は、「果樹面積5ha以上の経営体（家族経営体及び会社経営体）」を対象に、経営の現状とこれまでの発展過程、大規模での比較優位性実現の要因、経営及び技術等の課題、今後の経営の展望、他の経営等への波及可能性等について調査・分析・解析を行い、今後の大規模果樹経営の展開を促すための条件整備や施策の検討に資することを目的として実施した。

2. 内容

(1) 調査対象・対象数・回収状況（アンケート調査及び現地調査）

1) 調査対象及びサンプル数

調査の対象は、果樹主産県12道県のうち、うんしゅうみかん等の「かんきつ類」及び「りんご」を栽培する経営体、概ね「樹園地面積5ha以上の経営体」（家族経営体、会社経営体）を対象に、できるだけ優良な経営体、今後、他の経営の模範となるような経営体（注1）を、かんきつ類32経営体程度、りんご27経営体、合わせて59経営体を選定して実施し、かんきつ類32経営体程度、りんご24経営体、合わせて56戸を取りまとめた（なお、家族経営体及び会社経営体別には、下表のとおりである）。

区分		計		家族経営体		会社経営体	
		調査経営体数	取りまとめ経営体数	調査経営体数	取りまとめ経営体数	調査経営体数	取りまとめ経営体数
りんご経営体	北海道	7	6	7	6		
	青森	10	10	8	8	2	2
	岩手	5	4	3	3	2	1
	山形	2	1	2	1		
	長野	3	3	1	1	2	2
	小計	27	24	21	19	6	5
かんきつ類経営体	静岡	7	7	7	7		
	三重	2	2	1	1	1	1
	和歌山	3	3	2	2	1	1
	愛媛	6	6	5	5	1	1
	佐賀	3	3	2	2	1	1
	長崎	1	1	1	1		
	熊本	10	10	10	10		
小計	32	32	28	28	4	4	
合計		59	56	49	47	10	9

注1:「優良な経営、今後、他の経営の模範となるような経営体」の例、

a 高収益を実現するなど、これまでの発展過程が他の経営の参考になる経営体。

b 新たな栽培技術・品種を導入するなど意欲的な経営体。

c 特異な栽培・品目などの経営でなく、一般性・普及性がある経営体。

d 今後発展が望める、伸びしろの大きいと考えられる経営など（例えば、経営主が40、50歳台で、意欲的に経営を展開等）。

注2: 調査対象の母集団数（概ね樹園地面積5ha以上の経営）は、2010年センサスによれば全国で692経営体であるが、サンプル数は未回収等見越して60経営体程度（抽出率1/10程度）を見込んでいる。

なお、サンプル数を60経営体程度とした根拠は、標本理論が教えるところによれば、一般に統計調査に必要なサンプル数は最低50程度必要とされていることによる。

2) 調査内容

調査項目は、主として以下の項目とした。

《経営の現状》

- ① 経営主、後継者、その他家族、雇用労働力など
- ② 経営耕地面積、樹園地面積（うち、りんご、かんきつ類の面積）
- ③ 主要設備、農機具等装備状況
- ④ 技術体系、栽培方法、品種構成など
- ⑤ 生産量、10a当たり生産量、販売量など
- ⑥ 経営全体及び果樹部門の投下労働日数など
- ⑦ 選果・販売の状況（利用選果場の設備、主な販路・出荷先、価格など）
- ⑧ 農業経営収支（青色申告書等の情報）など

《これまでの経営の変遷など》

- ① 経営の発展に伴う園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等
（経営主の就農・経営継承等以降の経営展開を踏まえて具体的に）
- ② 経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容
（法人化、新品種、新技術の導入、販売方法の変遷などを念頭に）

《今後の経営課題、経営展開、方針など》

- ① 経営面、技術面及び販売面での課題
（新品種や新技術の導入とその評価なども含めて）
- ② 今後の経営の方針、展望など
（5年後、10年後の目標、後継者就農予定や経営継承など）

《全国、地域、他の経営等への普及可能性等

- ① 経営主の見解
- ② 営農指導員または普及員の所見

3) 調査方法

調査の方法は、以下の通りである。

《調査客体の県別配分・通知》

① 当会において、2010年農林業センサスデータを基に、かんきつ類及びりんごの主産県12県を対象に、

a サンプル数を、原則として母集団数に応じて県別に配分

b 調査対象経営体候補集落リスト（注1）（必要に応じて、当該集落所在地図）を作成

さらに、別途入手した日本農業法人協会の農業法人名リストなどとともに該当県の調査補助者へ送付。

② 調査県及び配分するサンプル数

○かんきつ類（32）

静岡（7）、三重（2）、和歌山（3）、愛媛（6）、佐賀（3）、長崎（1）、熊本（10）の7県。

○りんご（27）

北海道（7）青森（10（注2））、岩手（5）、山形（2）、長野（3）の5県を予定。

注1：「調査対象経営体候補集落リスト」とは、農業集落カードを用いて、2010年農業センサス調査時において調査対象経営体（樹園地面積5ha以上）が存在した農業集落名をリストしたもの（「樹園地面積5ha以上の経営体名簿」が入手できないことから、このリストを手がかりにする）。

注2：青森（10経営）の場合、経営体の販売先を基に農協系統、商系に按分して配分。

《調査経営体の選定・協力依頼》

① 調査補助者は、「調査対象経営体候補集落リスト（以下、「集落リスト」という。）」、「農業法人名リスト」等を基に該当経営体の所在を確認し、調査客体に関する情報を収集・整備。

確認作業にあたっては、必要に応じて県の果樹主務課や果実協会などで情報の収集を行った。

具体的な確認作業は、「集落リスト」、「農業法人名リスト」などをもとに所在地を特定し、担当の農協の営農指導員、あるいは農業改良普及センターの普及員等から情報収集して確認作業を行った。

《確認内容：経営主氏名、アドレス、電話、e-mailアドレスなど》

なお、「調査協力依頼状」を準備し、関係機関等のスムーズな協力が得られるようにした。

さらに、主要県の主要産地の一部の農協営農指導員等については、平成23～25年度の調査を通じて面識もあり、その点も活用した。

② 調査補助者は、当該県に割り当てられたサンプル数の調査対象経営体を選定して協力を取り付けることとし、調査協力を受諾した経営体に対してアンケート調査を郵送等で行う旨伝えた。仮に協力が得られない場合は、集落リスト等に戻って選び直し、同様に調査協力を依頼した（協力が得られるまで繰り返す。）

- ③ 各県の調査補助者は、指定された数の調査経営体を確保できたら、調査対象経営体リストを作成し当会へ報告した。
- ④ なお、調査分析委員が現地調査を行う県（青森、静岡、和歌山）においては、予め調査対象経営体リストの中から、特に模範となる2経営体を、該当経営体の了解を得て現地調査用として決めた（○印を付す）。

《調査の実施》

調査は、調査経営体の選定・協力依頼が終わり次第行うこととし、7月～8月に実施した。

なお、調査経営体59のうち、57経営体についてはアンケート調査票を経営体へ郵送し返送いただく「郵送調査」で、6経営体については調査分析委員による「面接調査」で、それぞれ実施した。

（郵送調査）

- ① 調査協力が得られることになった経営体に対して、当会より直接、アンケート調査票、調査協力依頼状、返信切手貼付の返信用封筒を送付し、送付から1カ月程度で返送していただくよう依頼した（なお、調査票が返送された経営体に対して謝礼を送付した）。
- ② 調査票の回収が郵送ではうまくいかない場合などにおいては、調査補助者が電話などの他、直接経営体に面接して調査・回収するなど工夫して100%回収に努めることとした。

（面接調査）

- ③ 調査分析委員は、調査取りまとめに当たって総合検討を行う調査県を下記のように分担する他、各委員1県2経営体（委員3名で3県6経営体）について、現地調査（面接調査）を行い、併せて調査結果の分析・取りまとめに活かすこととした。

《調査分析委員の調査取りまとめ担当県の分担》

（注：ゴシック、下線の県は、現地調査県。）

- 1 徳田博美委員 …かんきつ類経営：**静岡**、三重、佐賀、長崎、熊本
- 2 長谷川啓哉委員 …りんご経営：北海道、**青森**、岩手、山形、長野
- 3 宮井浩志委員 …かんきつ類経営：愛知、和歌山、**愛媛**

（調査票の回収・督促）

報告期日までに調査票の提出が無い調査経営体に対して、調査票の記入状況・疑問点などの有無を尋ねるなどを通じて当会への返送を促すなど、提出の促進に努めた（返送は、郵便の他、ファックス、e-mailでも可能とした）。

（調査票のチェック・問合せ・入力）

当会へ調査票が提出され次第、内容を精査し、記入不足事項や不明事項の有無などをチェック・審査するとともに、必要に応じて（下記4）③の委員指摘等も含めて調査客体へ問合せを行い、調査票を完成させた（必要に応じて調査補助者にも協力を求める）。完成した調査票を磁気媒体へ入力した。

(調査分析委員による調査)

- ①当会においてチェック・審査の終わった調査票をコピーして、担当する調査県の調査票を調査分析委員へ送付し、内容の総合検討などを依頼した。
- ②調査分析委員は、内容の総合的検討・補足・補正事項、疑問点などを当会へ提示・指摘いただいた。
- ③当会においては、調査分析委員から指摘等いただいた事項について、調査経営体へ電話などで問い合わせるなど対応して調査票を完成させた（必要に応じて調査補助者の協力を得た）。

《調査結果の分析・取りまとめ》

調査結果について以下のような視点から分析・取りまとめを行い、今後の大規模果樹経営の展開のための条件整備や施策の検討に資することとした。

《分析・取りまとめの視点》

これまで果樹経営は、労働集約的であり技術的な制約などもあって、一般的に中規模層優位、大規模層はややもすると省力的で粗放的な経営とされてきたが、それは今日的にみてどうか。

また、大規模で合理的な経営はどのようにして実現・確保されているのか、などの観点からの分析・取りまとめを行った。

例えば、

- a. 経営の成長を中心とした経営展開過程分析
- b. 生産要素の調達・技術体系・生産物販売などの経営構造分析
- c. 生産性・収益性からみた規模別の優位性の変化、さらに経営評価など

《具体的な分析・取りまとめ事項》

- 1 我が国における大規模果樹経営の概要
 - ① 大規模果樹経営の推移と現状
 - ② 個別経営、組織経営（法人経営）の推移と概要
 - ③ 地域別の経営体数の推移と現状
 - ④ 大規模果樹経営体の概況（労働力、機械・施設装備、生産費等）
- 2 個別経営調査結果（現地調査、アンケート調査）
 - ① 経営の現状（経営収支等を含む）
 - ② 経営の発展に伴う園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等
 - ③ 経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容
 - ④ 経営面及び技術面の課題
 - ⑤ 今後の経営の展望
 - ⑥ 地域、全国への普及可能性等

3. 事業実施期間

平成26年6月19日から平成27年2月28日

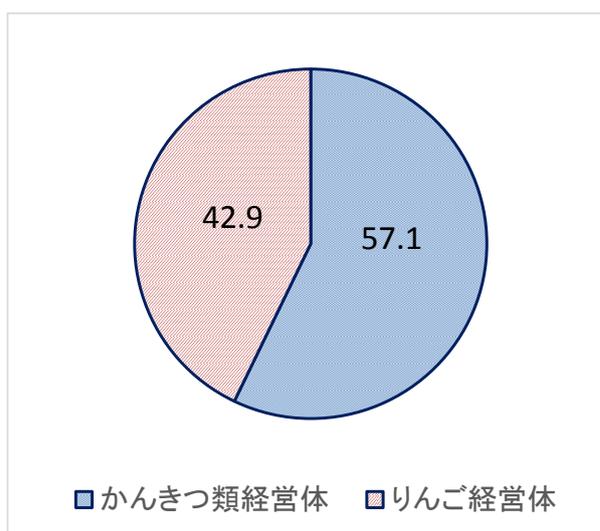
2 調査結果の概要

1 経営体の概況

(1) かんきつ類経営体・りんご経営体別

調査経営体（果樹栽培面積 5ha 以上経営）は、全体で 56 経営、うちかんきつ類経営体 32(57.1%)、りんご経営体 24(42.9%)であった。

図 II-1 かんきつ類・りんご別経営体数



(2) 家族経営・会社経営別

これを家族経営、会社経営別にみると、家族経営体 46(82.1%)、会社経営体 10(17.9%)であった。

かんきつ類経営、りんご経営について、家族経営、会社経営別にクロスしてみると、かんきつ類経営では、家族経営体 28(87.5%)、会社経営体 4(12.5%)であった。

一方、りんご経営では家族経営体 18 (75.0%)、会社経営体 6(25.0%)であった。

表 II-1 家族経営・会社経営別経営体数

区分	計		かんきつ類経営		りんご経営	
	計	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
家族経営体	46	82.1	28	87.5	18	75.0
会社経営体	10	17.9	4	12.5	6	25.0
合計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

(3) 果樹園面積の規模階層別

次に「果樹園面積」の規模別にみると、

5～6ha は最も多く 22 経営体(39.3%)、次いで 6～7ha の 13 経営体(23.2%)、7～8ha 7 経営体(12.5%)などとなっている。

なお、最大規模の経営は、かんきつ類経営（家族経営）で 11.0ha、かんきつ類経営（会社経営）で 32.2ha、りんご経営（家族）で 13.5ha、りんご経営（会社）で 20.0ha となっている。

表Ⅱ-2 果樹園面積規模別経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
5～6ha	22	39.3	13	40.6	9	37.5
6～7ha	13	23.2	7	21.9	6	25.0
7～8ha	7	12.5	6	18.8	1	4.2
8～10ha	3	5.4	1	3.1	2	8.3
10～15ha	5	8.9	2	6.3	3	12.5
15～20ha	3	5.4	1	3.1	2	8.3
20～30ha	2	3.6	1	3.1	1	4.2
30ha以上	1	1.8	1	3.1	0	0.0
合計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

(4) 道県別

道県別にみると、熊本が 10 経営体で最も多く、次いで青森 10 経営体、静岡 7 経営体、北海道 6 経営体、愛媛 6 経営体などとなっている。

表Ⅱ-3 都道府県別・家族・会社別の経営体数

区分	計		家族経営体		会社経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
北海道	6	10.7	6	13.0		
青森	10	17.9	8	17.4	2	20.0
岩手	4	7.1	2	4.3	2	20.0
山形	1	1.8	1	2.2		
長野	3	5.4	1	2.2	2	20.0
静岡	7	12.5	7	15.2		
三重	2	3.6	1	2.2	1	10.0
和歌山	3	5.4	2	4.3	1	10.0
愛媛	6	10.7	5	10.9	1	10.0
佐賀	3	5.4	2	4.3	1	10.0
長崎	1	1.8	1	2.2		
熊本	10	17.9	10	21.7		
	56	100.0	46	100.0	10	100.0

(5) 経営主の年齢階層別

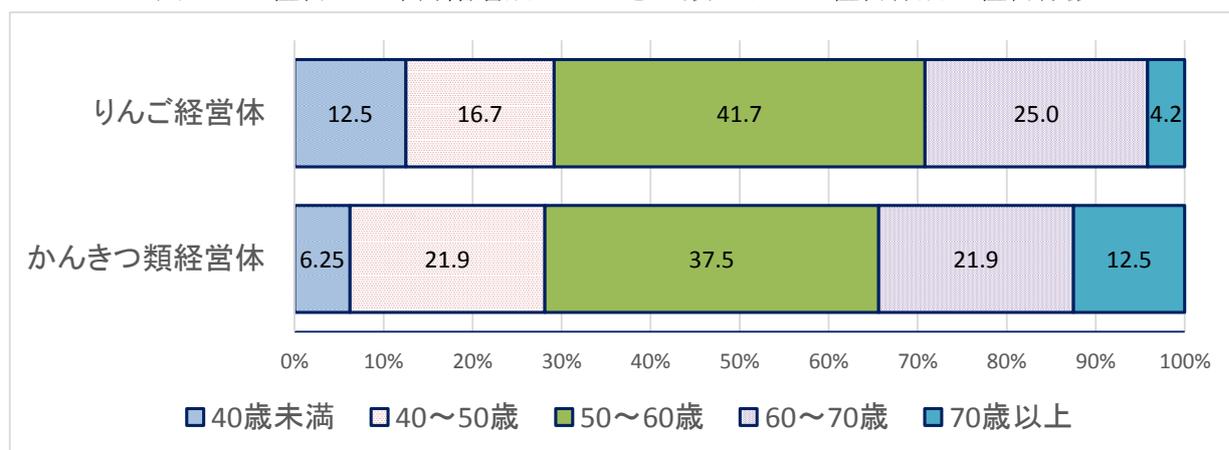
経営主の年齢階層別にみると、50～60歳が最も多く22経営(39.3%)、次いで60～70歳13経営(23.2%)、40～50歳11経営(19.6%)などとなっている。

これをかんきつ類経営体とりんご経営体に分けてみると、りんご経営体の方がかんきつ類経営体に比べて若い経営主がやや多く、例えば、40歳未満の経営主の割合が12.5%（かんきつ類経営体6.3%）とかんきつ類経営体よりやや多い。

表Ⅱ-4 経営主の年齢階層別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
40歳未満	5	8.9	2	6.25	3	12.5
40～50歳	11	19.6	7	21.9	4	16.7
50～60歳	22	39.3	12	37.5	10	41.7
60～70歳	13	23.2	7	21.9	6	25.0
70歳以上	5	8.9	4	12.5	1	4.2
合計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

図Ⅱ-2 経営主の年齢階層別・かんきつ類・りんご経営体別の経営体数



(6) 家族農業就業者

家族経営体について家族農業就業者数をみると、4人が最も多く35.7%、次いで3人が32.1%などとなっている。

これをかんきつ類経営体とりんご経営体に分けてみると、かんきつ類経営体は3人及び4人で9割近くになる。一方、りんご経営体では、かんきつ類経営体に比べて2～5人まで広がっている。

表Ⅱ-5 家族農業就業者数階層別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
2人未満	7	12.5	3	11.1	4	21.1
3人	18	32.1	11	40.7	7	36.8
4人	20	35.7	13	48.1	7	36.8
5人	1	1.8		0.0	1	5.3
合計	46	82.1	27	100.0	19	100.0

(7) 雇用労働力

大規模経営の維持・発展にとって基盤整備、農業機械の導入とともに欠かせないのが雇用労働の導入である。調査経営のほとんどは雇用労働を導入していたが、注目すべきは常時雇用の導入である。

季節性が大きい果樹栽培作業では年間を通じた作業がないため常時雇用は導入しにくいとされてきたが、調査経営で常時雇用を導入しているのは26経営で全体の半数近くとなっている。

常時雇用を導入している経営を樹園地規模別にみると、5～7haの経営で31経営中11経営で、全体の1/3である。一方、10ha以上の経営になると11経営中10経営で常時雇用を導入しており、この規模になると常時雇用導入を基本とした経営となっている。

(8) 主要農業機械の導入状況別

大規模経営において大面積の栽培管理に欠かせないのが園地基盤整備と機械導入であるが、「スピードスプレーヤー」は、75%の経営で保有している。特にりんご経営体では100%導入、かんきつ類では60.7%導入となっている。

「フォークリフト」は、全体で77.3%、りんご経営体では93.8%、かんきつ類経営67.9%となっている。

「ショベル」は、3機種の内では最も低く、全体で54.5%、りんご経営体56.3%、かんきつ類経営53.6%となっている。

かんきつ類経営

これを傾斜地が多く機械化の遅れている「かんきつ類経営」に絞ってみると、回答のあった経営で園内作業道の設置率が8割を超えるのはほぼ半数であった。また、スピードスプレーヤー保有率も半数を超えている。

県別

「県別」にみると、園内作業道設置率、スピードスプレーヤー保有率ともに静岡県、熊本県は進んでいるが、その他の県では整備している経営は少数である。この両県は、全体として大規模果樹経営の形成が進んでいるが、このような整備の進展が背景にあると考えられる。

表 II-6 主要農業機械の導入状況別の経営体数

主要農業機械	該当戸数			導入割合		
	計	かんきつ類経営	りんご経営	計	かんきつ類経営	りんご経営
SS(スピードスプレーヤー)	33	17	16	75.0	60.7	100.0
フォークリフト	34	19	15	77.3	67.9	93.8
ショベル	24	15	9	54.5	53.6	56.3
計	44	28	16	100.0	100.0	100.0

(9) 樹園地の「平坦地+緩傾斜地」面積割合

SSなどの農業機械がおおよそ使用可能な樹園地の「平坦地+緩傾斜地」面積割合をみると、面積割合が80%以上の経営体は、全体で65.9%、50~80%は22.7%、50%未満11.4%となっている。

これをかんきつ類経営体でみると80%以上の面積割合は46.4%、一方、りんご経営体は100.0%となっている。

表Ⅱ-7 樹園地の「平坦地+緩傾斜地」面積割合の経営体数

果樹園面積	該当戸数			割合		
	計	かんきつ類 経営	りんご経営	計	かんきつ 類経営	りんご経 営
80%以上	29	13	16	65.9	46.4	100.0
50~80%	10	10		22.7	35.7	
50%未満	5	5		11.4	17.9	
計	44	28	16	100.0	100.0	100.0

(10) 主な販売先

果実の販売先についてみると、回答のあった経営の中では、1/3以上が農協共販100%であり、農協共販が50%以上を占める経営を合わせると8割に達している。大規模果樹経営においても販売は農協共販が主体となっていることを示している。

しかし、品目、地域による違いがある。かんきつでは過半が農協共販100%であるが、りんごでは農協共販100%の経営はなく、農協共販が50%未満の経営も1/3ある。かんきつの中でも静岡県と熊本県では農協共販100%の経営が大部分を占めている。この両県は、農協共販が大規模経営形成を支えている側面があるようにも思える。

2 経営体の意向などの状況

(1) これまで樹園地を増やした動機別

これまで樹園地を増やした動機別にみると、「収入増のため」が最も多く 50.0%、次いで「知人に頼まれて」19.6%、「両方の理由から」8.9%となっている。

かんきつ類経営では、「収入増のため」が 50.0%、「知人に頼まれて」が 25.0%となり、大部分が収入増加のためのりんご経営に比べて、「知人に頼まれて」が比較的高い結果となっている。

経営主の年齢別

これまで樹園地を増やした動機別を経営主の年齢階層別にみると、りんご経営においては、大部分が「収入増のため」であり年齢の違いは見られない。かんきつ類経営では 50 台半ば以上になると、「親戚・知人に頼まれて」が「収入増のため」より多くなっている。

県別

なお、「収入増のため」についてりんご産地の青森県をみると、10 経営体のうち、9 経営体が樹園地を増やした動機を「収入増のため」としている。

同様にかんきつ類では、静岡県は 7 経営体全てが、また、熊本県では 10 経営体のうち 7 経営体で樹園地を増やした動機を「収入増のため」としている。

このように青森県、静岡県、熊本県においては、意欲的な経営体が多い傾向にある。

表 II-8 「これまで樹園地を増やした動機」別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
収入増のため	28	50.0	16	50.0	12	50.0
知人等に頼まれて	11	19.6	8	25.0	3	12.5
両方の理由から	5	8.9	3	9.4	2	8.3
未記入	12	21.4	5	15.6	7	29.2
計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

(2) 今後の規模拡大の意向

今後の規模拡大の意向については、「規模は現状維持」が最も多く 48.2%、次いで「規模拡大をしたい」が 33.9%、「規模は縮小」は 8.9%となっている。

これをかんきつ類経営体でみると、「規模は現状維持」及び「規模拡大をしたい」ともりんご経営体に比べて比較的高くなっている。

樹園地規模階層別

また、樹園地規模階層別にみると、りんご経営体では大規模階層になるほど規模拡大をしたい経営体が多い傾向にある。かんきつ類経営体においても、7ha を超える経営体では 12 経営体中 8 経営体が今後規模を拡大したいとしている。

経営主の年齢階層別

今後の規模拡大の意向について、経営主の年齢階層別にみると、かんきつ類経営では 50 歳未満の経営では 9 経営中、6 経営が今後規模拡大をしたいとしている。一方、りんご経営体では、50 歳未満の経営では 7 経営中、今後規模拡大したいは 2 経営、規模は現状維持 3 経営となっている。

県別

「今後規模拡大をしたい」経営体を県別にみると、りんご経営体では各県とも 1/3 程度であるが、かんきつ類経営体では、例えば静岡県は 7 経営体のうち、6 経営体で「今後気の拡大をしたい」としている。総じてかんきつ類産地の四国、九州の経営体は現状維持が多い。

表 II-9 「今後の規模拡大の意向」別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
規模を拡大したい	19	33.9	12	37.5	7	29.2
規模は現状維持	27	48.2	17	53.1	10	41.7
規模は縮小	5	8.9	2	6.3	3	12.5
未記入	5	8.9	1	3.1	4	16.7
計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

(3) 今後増やしたい品目・品種

「今後増やしたい品目・品種ありの経営」は 73.2% とほぼ 4 経営に 3 経営程度が意向を持っている。

増やしたい内容は、「同一品目で増やしたい」66.1%、「他品目で増やしたい」7.1%となっている。

これをかんきつ類経営、りんご経営別にみると、かんきつ類経営体の方がりんご経営に比べて増やしたい意向が多い傾向にある。

表 II-10 「今後増やしたい品目・品種」別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
今後増やしたい品目・品種あり	41	73.2	27	84.4	14	58.3
同一品目で増やしたい	37	66.1	25	78.1	12	50.0
他品目で増やしたい	4	7.1	2	6.3	2	8.3
未記入	15	26.8	5	15.6	10	41.7
計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

(4) 6次産業化への取組み

近年、政策的にも推進されている6次産業化についてみると、すでに6次産業化に取り組んでいる経営は12経営、現在検討中という経営が7経営あり、両方合わせると調査経営の1/3で6次産業化の動きがある。

これを品目別にみると、りんご経営の方がかんきつ経営より6次産業化の動きは進んでいる。また樹園地規模で見れば、10haを超える経営で6次産業化に取り組む経営の比率は高い。

具体的には、「6次産業化への取組み」については、「既に取り組んでいる」12.5%、「これから取組む予定」7.1%、両方合わせると33.9%と、3経営に1経営程度が取り組む(予定を含む)結果となっている。

これを、かんきつ類経営体でみると、両方合わせた「取組んでいる(予定を含む)」は25.0%、と4経営に1経営程度となっており、一方、りんご経営体では45.8%とおおよそ2経営に1経営が「取組んでいる(予定を含む)」結果となっておりかんきつ類経営体に比べて高い結果となっている。

表Ⅱ-11 「6次産業化への取組み」別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
取組んでいる(予定を含む) a+b	19	33.9	8	25.0	11	45.8
既に取り組んでいる a	7	12.5	5	15.6	7	29.2
主に加工事業	4	7.1	4	12.5	4	16.7
主に販売方法の改善	3	5.4	1	3.1	3	12.5
これから取組む予定 b	4	7.1	3	9.4	4	16.7
主に加工事業	2	3.6	1	3.1	2	8.3
主に販売方法の改善	2	3.6	2	6.3	2	8.3
未記入	37	66.1	24	75.0	13	54.2
合計	56	100.0	32	100.0	24	100.0

また、6次産業化の具体的な内容を見ると、主にジュース・ジャムなどの加工事業の導入、次いで、直売の強化などとなっている。

これをかんきつ類経営体及びりんご経営体別にみると、かんきつ類経営体は主にジュース・ジャムなど加工事業の導入がりんご経営体より多い。

表Ⅱ-12 「6次産業化の具体的な内容」別の経営体数

区分	計		かんきつ類経営体		りんご経営体	
	経営体数	割合	経営体数	割合	経営体数	割合
主にジュース・ジャムなど	11	57.9	5	62.5	6	54.5
直売の強化など	7	36.8	2	25.0	5	45.5
その他	1	5.3	1	12.5		0.0
計	19	100.0	8	100.0	11	100.0

(参考) 大規模果樹経営体の経営概況・意向状況一覧表 《その1 かんきつ類作経営》

番号	県名	家族・会社別	経営主年齢	家族農業就業者(注)	常雇	臨時雇用(延べ)	SS所有台数	フォークリフト	シヨベル	樹園地面積(a)	借入地面積(a)	かんきつ面積(a)	これまで樹園地を増やした動機等	今後の目標樹園地面積	今後増やしたい品目・品種	6次産業化への取組み
1	静岡	1 家族	50歳代	3	2	1,050	3	5	4	1,100	500	1,100	1 収入増と産地維持のため	1 拡大(15haまでは増)	青島系の陽一郎	2 今後、みかん狩り、オーナー園を導入予定
2	静岡	1 家族	50歳代	2	2	1,000	2	1	1	900	150	900	3 収入増と頼まれて引受け	1 拡大(15haへ)	青島主体+他品目も検討したい	
3	静岡	1 家族	40歳代	4		250	2	1	1	750	250	750	1 収入増と産地維持のため	1 拡大(10haへ)	長期貯蔵に適した品種	
4	静岡	1 家族	40歳代	4	1	750	2	1	1	590	100	590	1 未記入	1 拡大(雇員が確保されれば)	かんきつ	
5	静岡	1 家族	50歳代	3		490	2	1	3	600	270	600	1 後継者就農で収入確保	2 現状維持	片山	2 販売面を強化したい
6	静岡	1 家族	60歳代	4	2	600	1	1	2	790	500	790	1 収入増で経営の安定化	1 拡大(10haへ)	年内出荷可能な中生種	1 ジュース加工販売中。今後他の加工品試作検討
7	静岡	1 家族	60歳代	3		407	1	2	1	750	550	750	1 収入を増やすため	1 拡大(10haへ)	峰田、陽一郎	
8	三重	1 家族	60歳代	3	2	2,700		2	2	720	500	720	2 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持	直売用に他品目・他品種で	1 現生産部門、販売部門に加えて加工部門検討中
9	三重	2 会社	70歳代	7	37	9,000	4	2	3	3,220	0	3,220	1 未記入	4 未記入		1 ジュース等加工品製造販売取組中
10	和歌山	1 家族	60歳代	4	2	450		1		500	0	470	1 収入を増やすため	2 現状維持	普通温州で優良系品種	(生果部門での利益率向上(秀品率・単収アップ))
11	和歌山	1 家族	30歳代	3	2	360		2		500	0	480	1 未記入	1 拡大(7ha、離農増で期待)	普通温州で優良系品種	(生果部門での利益向上)
12	和歌山	2 会社	70歳代	6	39	...		4		600	0	600	1 収入増で経営の安定化	1 拡大(20haへ)		
13	愛媛	1 家族	60歳代	2		20		1	2	500	0	400	2 収入増で経営の安定化	3 縮小し高単価品目へ(3ha)	紅マドンナ、甘平、せとか等	
14	愛媛	1 家族	50歳代	4	1	300				550	0	550	2 親戚・知人に頼まれて	2 数年現状維持、その後縮小	他品目(花木、ハウスを検討中)	(JA加入なので加工・販売部門進出は考えない)
15	愛媛	1 家族	50歳代	4						500	280	440	2 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持が精一杯	高単価の品目の導入を検討中	2 ジュースの製造・販売を検討
16	愛媛	1 家族	50歳代	3		70				600	70	600	2 収入増と頼まれて引受け	2 現状維持、不良園の縮小	宮川早生、甘平、紅マドンナ等	
17	愛媛	1 家族	40歳代	3		50			1	600	13	600	2 親戚・知人に頼まれて	3 縮小し適正規模(4ha)へ	現在の品種内で、極早生を縮小	
18	愛媛	2 会社	20歳代	5	25	...		2		1,500	500	1,500	1 収入増で経営の安定化	1 拡大(可能な限り20~30ha)	宮川早生、甘平、紅マドンナ等	1 各種加工品製造販売、今後委託加工から自社加工で利益向上
19	佐賀	1 家族	60歳代	3		480	1			570	150	570	2 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持	作り易く、大衆向きの品目品種	(加工部門導入は関心あるが組織全体で取組む必要あり)
20	佐賀	1 家族	70歳代	3		67	1			500	170	500	1 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持	伊予柑等晩柑類	
21	佐賀	2 会社	60歳代	1	9			2		2,600	900	2,600	2 収入増、出し手側の要請	1 拡大(5年後には40ha目標)		1 オーナー制・各種加工品製造販売、今後新商品の開発
22	長崎	1 家族	50歳代	3		280	1		1	500	0	500	1 未記入	2 現状維持	早生種	
23	熊本	1 家族	50歳代	4		360		2		500	40	500	1 収入を増やすため	2 現状維持		
24	熊本	1 家族	50歳代	4		240		1		530	200	460	1 収入を増やすため	2 現状維持	早生種から中生種へ転換予定	(JA部会で加工部門導入検討中)
25	熊本	1 家族	40歳代	4		300	1	1		500	30	360	1 収入を増やすため	1 拡大(6haへ)	収入増のため最新の品種を導入	
26	熊本	1 家族	40歳代	4		570	1	1		730	120	680	3 収入増と頼まれて引受け	1 拡大(後継者確保)	ニーズに合った良品質の品目品種	
27	熊本	1 家族	50歳代	5		440	1	1		600	200	600	3 収入増と頼まれて引受け	2 現状維持		
28	熊本	1 家族	40歳代	3		350				500	200	500	1 収入を増やすため	2 現状維持	新しい優良系品種の導入	(JA共販強化が第一)
29	熊本	1 家族	40歳代	4	1	360	1		1	670	250	670	1 収入を増やすため	2 現状維持	現在の品種でいく	(JA部会で加工部門導入検討中)
30	熊本	1 家族	70歳代	4	1	240	1	1		700	300	700	2 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持	極早生から早生、普通種へ	(加工部門導入は関心あるが組織全体で取組む必要あり)
31	熊本	1 家族	50歳代	2		640	1			630	260	630	4 親戚・知人に頼まれて	2 現状維持	極早生から早生、普通種へ	(JA共販強化が第一)
32	熊本	1 家族	50歳代	4		600	2	1	1	1,000	0	1,000	1 未記入	2 現状維持	雑柑やデコボンの新品种	

注: 会社経営体の場合、家族農業就業者欄は役員数を、常雇欄は従業員数を計上した。

(参考) 大規模果樹経営体の経営概況・意向状況一覧表 《その2 ．りんご作経営》

番号	県名	家族・会社別	経営主年齢	家族農業就業者(注)	常雇	臨時雇用(延べ)	SS所有台数	フォークリフト	シヨベル	樹園地面積(a)	わい化面積(a)	りんご面積(a)	これまで樹園地を増やした動機等	今後の目標樹園地面積	今後増やしたい品目・品種	6次産業化への取組み
1	北海道	1 家族	60歳代	2		486	1	1	1	525	90	500	1 粗収益を増やすため	1 拡大(7.5haを目指す)	ふじ	2 アップルパイ等模索希望あり
2	北海道	1 家族	30歳代	3		134	1/3	1	1	810	30	600	4 未記入	2 現状維持or若干増	りんご	2 近く直売所開設
3	北海道	1 家族	70歳代	3		130	1/3	1		500	30	325	4 未記入	3 縮小方向で検討中		
4	北海道	1 家族	50歳代	2	1	500	1	1		500	70	300	4 未記入	2 現状維持		1 既にりんごジュース取組中
5	北海道	1 家族	50歳代	3		100	1	1	1	500	35	300	4 未記入	2 現状維持		
6	北海道	1 家族	50歳代	2		100	1/6	1		500	40	300	4 未記入	4 未記入		
7	青森	1 家族	60歳代	3		480	2	3	1	600	30	600	1 分散園地を集約するため	3 若干縮小(4~5ha)		
8	青森	1 家族	60歳代	4		1,120	1			600	40	600	1 収入増のため	4 未記入		
9	青森	1 家族	50歳代	4		1,550	1	1		600	...	600	1 収入を増やし、次代へ繋ぐ	2 現状維持	黄色・着色系の優良品種	加工部門の技術なく困難
10	青森	1 家族	30歳代	3		1,400	1	2	1	600	90	600	1 収入増のため	1 拡大(10ha位を目標)	ふじの着色系、シナノゴールド	2 紅玉等のジャム製造希望あり
11	青森	1 家族	60歳代	2	3	1,400	2	1	1	710	40	535	1 収入増のため	2 現状維持		
12	青森	1 家族	40歳代	4	2	700	3	1	1	1,350	50	1,350	1 収入増と改植のため	2 現状維持	黄色系、シナノゴールド	
13	青森	1 家族	50歳代	3		600	3	1	1	600	1	600	1 親戚・知人に頼まれて	1 拡大(7haを目指す)		2 現在の販売方法は見直したい
14	青森	1 家族	60歳代	3	4	100	1	1		500	95	500	1 収入増のため	2 現状維持	ふじの優良系に更新	1 共同で冷蔵庫設置し、良品質の直売取組中
15	青森	2 会社	50歳代	2	6	1,400	2	1	2	1,000	60	1,000	3 収入増、頼まれて、改植	1 拡大(販路確保し20ha)	つがる等入れ年間バランスよく	1 自社ブランドを用いた直販の一層の強化、直売所設置開設
16	青森	2 会社	30歳代	2	7	550	1	2	1	1,000	30	900	1 収入増のため	4 未記入	桃、うめ、洋なし	
17	岩手	1 家族	50歳代	4		435	2	1		550	80	500	4 未記入	2 現状維持(わい化系更新)	ふじ系	
18	岩手	1 家族	40歳代	4	3	3,920	2.5	1.0	1.0	910	100	910	1 収入増と改植のため	1 拡大(10ha)	加工向け品種	1 加工品種の選抜と活用、消費者との連携強化
19	岩手	2 会社	60歳代	6	9	2,700	2	1	1	2,000	100	1,600	4 未記入	4 未記入		
20	岩手	2 会社	40歳代	3	8	1,830	3	1		1,520	100	1,520	4 未記入	2 現状維持		
21	山形	1 家族	40歳代	4	3	360	2			510	30	425	2 親戚・知人に頼まれて	3 縮小(4ha以内へ)	適地適作でやはりりんご	
22	長野	1 家族	50歳代	6		180	2	2		510	100	440	1 後継者就農で収入確保	2 現状維持	早生(夏あかり)等優良種	1 直売所、及びりんごジュース加工販売
23	長野	2 会社	50歳代	4	9	2,250	4			1,700	99	1,550	1 収入増のため	1 拡大(20ha以上を目指す)	赤肉系、輸出専門品種等	1 りんごジュース・ジャム取組中。委託加工で利益率低い
24	長野	2 会社	50歳代	2	7	3,150	1.5	1.0	1.0	600	30	350	3 収入増と頼まれて引受け	1 拡大(7haにしたい)	貯蔵性に優れた品種、プルーン、柿	1 りんごジャム取組中であるがあまり売れない。他に干し柿等

注: 会社経営体の場合、家族農業就業者欄は役員数を、常雇欄は従業員数を計上した。

3 面接調査結果

《面接調査を行った経営一覧》

NO	経営体	面接調査員及び日程
1	青森県 A経営 (家族経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：長谷川啓哉東北農研センター主任研究員 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年8月31日～9月1日 ・経営の特徴：『高い剪定技能による高単収大規模リンゴ作 家族経営』
2	青森県 B経営 (会社経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：長谷川啓哉東北農研センター主任研究員 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年8月31日～9月1日 ・経営の特徴：『省力技術の導入と独自販売により高単価・ 高生産性を確保する大規模リンゴ作法人経営』
3	静岡県 C経営 (家族経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：徳田博美三重大学大学院教授 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年8月26日～27日 ・経営の特徴：『園地基盤整備地区で園地集積を進める大規模 家族経営』
4	静岡県 D経営 (家族経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：徳田博美三重大学大学院教授 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年8月26日～27日 ・経営の特徴：『機械化・園地整備で最先端をいく全国有数の 大規模経営』
5	愛媛県 E経営 (家族経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：宮井浩志四国大学准教授 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年9月16日～17日 ・経営の特徴：『年内リレー出荷体制での労力分散と省力化 技術導入によるかんきつ専作の傾斜地大規模家族経営』
6	愛媛県 F経営 (会社経営体)	<ul style="list-style-type: none"> ・調査員：宮井浩志四国大学准教授 ：調査事務局（一財）農林統計協会 武石 昭二三 ・日 時：平成26年9月16日～17日 ・経営の特徴：『規模拡大・リレー出荷・6次産業化で収 益拡大を目指す、地域共生型の大規模法人経営』

(1) 青森県A経営（家族経営体）

経営の特徴『高い剪定技能による高単収大規模りんご作家族経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・家族労働力	5名（経営主、妻、後継者、父、母）1,080人日
・雇用労働力	臨時雇用 1,550人日
・経営規模	りんご作6ha(うち、成園5ha,未成園1.0ha)
・品種	ふじ2.0ha,つがる1.8ha,王林1.1ha,黄色系は全体で1.5ha
・台木	マルバ台100%
・主要農業機械	SS1台(58ps)、トラクター2台(23ps,48ps)、フォークリフト トラック、軽トラック
・主要施設	倉庫、作業所、コンテナ置場
・樹園地の状況	平坦地100%、SS利用可100% 団地数6箇所
・りんご生産量	総収穫量200t、(10a収量：3,333kg)
・10aあたり作業日数	44日/10a(3ha以上経営平均24日、営農類型別経営動向統計 2010～2012年の平均)
・作業労働1日あたり収量 (労働生産性)	76kg/1日(同79kg)
・家族労働1日あたり農業所得	7,407円(同7,203円)

2) 調査分析委員の面接調査結果

青森県A経営は、マルバ台の普通樹を用いながら、コンパクトな樹形づくりにより、高生産性、高収益性を確保している6haの大規模リンゴ作経営である。

経営の概要

経営の概要は、(1) リンゴ作規模は6ha、うち未成木園1ha、(2) 家族労働力は経営主、妻、後継者、父、母で、従事日数は合計のべ1,080人日、(3) 雇用労働力はすべて臨時雇用で、のべ1,550人日、(4) 樹園地は6カ所ですべて平地地(沖積土壌)、(5) 主要な機械は、トラクター2台、SS、動力噴霧器、フォークリフト、トラック、軽トラック、(6) 主要な施設は倉庫、作業所、コンテナ置き場(以上鉄筋)、(7) 主要な品種は、ふじ2ha、つがる1.8ha、王林1.1ha、黄色品種は全体で1.5ha、(8) 販売先は、ふじおよび王林については農協と業者半々、つがるについては農協のみである。

経営の特徴

A経営の特徴は単収の高さ(3,333kg/10a)である。10a当たり作業日数が44日/10aと統計値の24日/hrと比べてかなり多いため、単収が高いにもかかわらず、労働生産性(作業労働当たり収量)は76kg/日(統計値では79kg/日)とそれほど高くない。しかし、単収の高さと多数の雇用導入を背景として、家族労働1日当たり農業所得は7,407円と統計値の7,203円/hrよりも204円高くなっている。

大規模経営成立要因

A経営の高収益性の根幹である単収の高さを支えているのは、剪定技術と土壌条件にあると考えられる。剪定技術の特徴は、マルバ台によるコンパクトな樹形作りである。栽植密度は一般的な7×7mであるが、成り枝を多めに配置しつつ、枝をやや斜め上に伸ばしている。また予備枝を多数確保するとともに、摘果は弱めにして樹勢が強くなるようにしている。このように玉数を多くする剪定であるが、肥沃な沖積土壌であることにより、玉のびも確保している。つまり、土壌条件にあわせた剪定技術で多収を確保しているといえる。一方、経営主は6haという大面積の剪定を1人で行っている。さりながら、補植用の木を確保して欠木をなくすよう努めるとともに、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ害なども十分に対応し単収の低下を防いでいる。また、経営主は、青森県りんご協会の剪定士養成講座を経て剪定師となっている。このように、高い剪定技能に基づく生産努力により、大規模経営を成立させている事例といえるだろう。

課題

課題としては、労働生産性の向上である。単収が高いので、ある程度の労働集約度は許容されるものの、A経営の44日/10aという数値は、統計値の24日/10aと比較しても高すぎる。とはいえ、無袋栽培率80%、葉とらず栽培導入率20%、摘果剤の散布、黄色品種比率25%、また上述のフォークリフトの導入のような機械化等々、省力技術は適宜導入されている。しかし6haという大規模経営を省力化して行くには、さらなる省力技術の投入が必要ということであろう。当面の技術対応としては摘花剤の導入や優良着色品種への改植などが課題となるだろう。

(2) 青森県B経営 (会社経営体)

経営の特徴『省力技術の導入と独自販売により高単価・高生産性を確保する
大規模リンゴ作法人経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・役員	2名(経営主、妻)(のべ450人日)
・雇用労働力	常雇2名(のべ400人日)、臨時雇用8名(のべ1,400人日)
・経営規模	りんご作10.0ha(うち、成園7.0ha,未成園3.0ha)
・品種	ふじ4.0ha,つがる2.0ha,シナノスイート1.0ha,黄色系は全体で2.0ha
・台木	
・主要農業機械	SS2台(1000ℓ)、トラクター2台(32ps,19ps)、フォークリフト ショベル2台、トラック2台、軽トラック4台
・主要施設	倉庫、貯蔵庫・冷蔵庫
・樹園地の状況	平坦地60%、緩傾斜地30%、急傾斜地10%、SS利用可100%、 団地数13箇所
・りんご生産量	総収穫量200t、(10a収量:2,000kg)
・主な販売先	小売業者50%、消費者直売47%、農協3%
・10a当たり作業日数(労働集約度)	18.5日/10a(3ha以上経営平均24日、営農類型別経営動向統計2010~2012年の平均)
・作業労働1日当たり収量(労働生産性)	108kg/1日(同79kg)
・10a当たり粗収益,単価	55万円/10a、275円/kg

2) 調査分析委員の面接調査結果

青森県B経営は、小売店との契約的取引、消費者への直接販売等、経営独自の顧客を確保することにより、葉とらず栽培などの省力技術の導入し、高単価、省力化を実現させている1戸1法人型の法人経営である。

経営の概要

経営の概要は、(1) リンゴ作規模は10ha、うち未成木園3ha、(2) 役員は経営主、妻の2名でのべ450人日、(3) 雇用労働力は、常雇用が男性2名でのべ400人日、臨時雇用はのべ1000人日、(4) 剪定作業の80%は委託、(5) 樹園地は13カ所で、平坦地が60%、緩傾斜地が30%、急傾斜地が10%、(6) 主要な機械は、トラクター2台、SS2台、動力噴霧器、高所作業機、リンゴ選果機、フォークリフト、トラック2台、軽トラ4台、ショベル1台、バックホー1台、(7) 施設はコンクリート造り倉庫、木造貯蔵庫、(8) 品種は、ふじ4ha、つがる2ha、シナノスイート1ha、黄色品種2ha、(9) 販売先は小売業者50%、消費者直売47%、農協3%である。

大規模経営成立要因

B経営の特徴は労働生産性(作業労働当たり収量)の高さ(108kg/日、統計値では79kg/日)である。男性雇用を用いて適宜ネズミ・ウサギ防除、雪害防止の結束、不良木の改植など欠木をなくす管理を行うことにより、収量は全園ベースで2000kg、成園ベースで2857kgと統計値並を確保している一方で、労働集約度が18.5日/10aと低いことが労働生産性向上の要因となっている。

労働集約度が低いのは、フォークリフト、ショベルなど機械化が進んでいること、わい化60%、無袋栽培99%、葉とらず栽培90%、摘果剤利用など省力技術が導入されていることなどが要因である。特に葉とらず栽培は、かつて農協出荷一定程度占めていたときは導入できなかったが、ほぼ100%独自の販売先を確保することによって、大部分の面積で導入できるようになっている。

また、独自の販売先は価格上昇にもつながっている。現在の全量平均価格は275円/kgと高くなっている。このことは高い粗収益55万円/10aにつながっている。以上、B経営は独自販売と省力技術の導入をあわせて進める、つまり独自のビジネスモデルを構築することにより、高い生産性と高価格を実現している経営であるといえる。

課題

課題として、当経営は未成園率が30%と高い。今後これらが成園となると、労働力の確保、販路の拡大などが問題となる。労働力の確保については現状でもかなり厳しいとのことであるので、さらなる省力化を図ることも重要であろう。着色管理作業は省力化されているので、摘果作業への摘花剤の導入や選果設備の整備による収穫・調整作業の効率化が当面の課題となるだろう。また、省力技術導入は独自の販路の確立が基礎となっているので、この点でも販路の拡大は重要である。そのためには、新規顧客確保のための新たな販売ルートを確保するとともに、既存消費者との関係を深め、その口コミ等による拡大を図っていくことが重要であろう。また経営主は1-MCPの施用によるシナノスイートの販売時期の拡大を考えているとのことであるが、有力な販売対策になると思われる。

(3) 静岡県 C 経営 (かんきつ類作 : 家族経営体)

経営の特徴『園地基盤整備地区で園地集積を進める大規模家族経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・ 家族労働力	3 名 (経営主、妻、後継者 (娘婿)) 850 人日
・ 雇用労働力	常雇用 0 人 (0 人日)、臨時雇用 16 人 (延べ 407 人日)
・ 経営規模	かんきつ類作 7.5ha(うち、成園 4.3ha,未成園 3.2ha)
・ 樹園地のうち借地	借地 5.5ha
・ 品種	青島 7ha,はるみ 0.5ha,
・ 主要農業機械	SS1 台(6000)、動力噴霧器 2 台、選果機 2 台、フォークリフト 2 台、トラック、軽トラック、運搬車
・ 主要施設	倉庫 (木造)、貯蔵庫 (鉄筋) 4 か所、モノレール 6 台
・ 樹園地の状況	平坦地 60%、緩傾斜地 10%、急傾斜地 30%、SS 利用可 50% 団地数 7 箇所
・ かんきつ類生産量	180 t (単収 2,500kg)
・ 高品質・省力技術の導入状況	ドリップかん水、貯蔵による有利販売、将来はマルチ導入予定
・ 販売先	JA95%、集荷業者 5%
・ 収益性	粗収益 (かんきつ類) 2,066 万円、農業経営費 1,713 万円、農業所得 353 万円
・ 今後の経営展望	樹園地を徐々に基盤整備地区へ移したい。優良品種 (峰田、陽一郎など) を導入したい。

2) 調査分析委員の面接調査結果

C 経営は、先進的に面的な園地基盤整備を進めている静岡市清水地区で、整備された園地基盤の下で、近年積極的な規模拡大を図っている。これまで清水地区では5haを超えるような大規模果樹経営は形成されてこなかったもので、園地基盤整備と絡めて注目できる経営である。

経営の概要

経営主は65歳で、娘婿が専門的に農業に従事しており、2世代専門の家族経営である。経営主が就農時の経営面積は1.7ha程度であったが、調査時には7.5haに達している。規模拡大面積の8割以上は、この10年に拡大したものである。しかも、その半分はこの2年でのものである。さらに来年には0.4ha拡大する予定である。C経営の規模拡大で注目すべきことは、その大部分が基盤整備された園地ということである。拡大した園地のほぼ9割は基盤整備された園地である。既存の園地の大部分は未整備の園地であるので、規模拡大する過程で基盤誠意された園地の比率を高めていった。現在、経営園地の三分の二は基盤整備園地である。規模拡大の大部分は賃貸借によっている。経営園地中の借地率は73%に達している。

大規模経営成立要因

このような規模拡大は、基盤整備園地でも流動化が進み始め、借入条件が形成されてきたことが背景にある。清水地区の園地基盤整備は1980年代末から取り組まれてきたが、当初は作業性が向上したこともあり、ほとんどの園地は地権者自らが耕作し、流動化はほとんど進んでこなかった。それが、地権者の高齢化が背景にあると思われるが、流動化が進行しはじめたとみられる。C経営は、今後、園地基盤整備を活かした大規模果樹経営の形成がさらに進む可能性を示唆している。

C経営の栽培管理に関しては、整備された園地基盤をいかに活かしているのかという点が注目すべき点であろう。園地条件を確認しておく、園地の60%が平坦地であり、50%でかん水施設が整備されている。その一部ではドリップ灌がい施設も整備されている。また50%で園内作業道が設置されており、三分の二の園地でSS（スピードスプレーヤー）が利用できる。SSは所有しているが、実際にSSで防除を行っているのは、まだ2haのみである。労働力は、家族労働力3人と臨時雇用延べ400人日である。果樹園10a当たり労働投入日数を概算すると、20日に達してなく、非常に少ない。ただし、後述するように未成園の比率が高いので、その点を考慮する必要はあるが、省力的な栽培管理が実現できているとみられる。

収益性等

栽培品種は、7haが温州ミカンで、そのすべてが「青島」であり、「青島」に特化している。残りの0.5haは中晩柑の「はるみ」である。収穫量は全体で180トンである。柑橘の販売は95%系統出荷であり、2013年度の販売金額は2千万円余りである。経営費を差し引いた農業所得は5百万円に達してなく、経営面積と比べて低い。その要因は、2013年度の販売単価が低かったこともあるが、規模拡大途上であり、成園率がまだ低いことがある。果樹園面積7.5ha中成園は4.3haであり、ほぼ4割が未成園である。近年規模拡大し、植栽した園地が成園化してくれば、収穫量はさらに増加し、所得も大幅に増えることが予想される。

今後の経営展望

C経営は、まだ規模拡大意欲は高く、果樹園面積10haを目標としている。収穫量では250～300トンを目指している。この収穫量目標が達成できた段階で、傾斜地にある未整備の園地を徐々に減らしていき、基盤整備園地に集約化していくことを考えている。

(4) 静岡県D経営 (家族経営体)

経営の特徴『機械化・園地整備で最先端をいく全国有数の大規模経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・ 家族労働力	3名 (経営主、妻、母) 700人日
・ 雇用労働力	常雇用2人 (520人日)、臨時雇用約30人 (延べ1,050人日)
・ 経営規模	かんきつ類作 11.0ha (成園 8.7ha, 未成園 2.3ha)
・ 樹園地のうち借地	借地 5.0ha (経営主としては購入より借地を希望。地主 10人)
・ 品種	青島 9.0ha (成園 6.8ha), 早生 2.0ha (成園 1.9ha)
・ 主要農業機械	SS3台 (防除用 1000ℓ×2台、除草剤用 600ℓ)、動力噴霧器、選果機、フォークリフト 5台 (倉庫毎)、トラック 3台 (2t)、軽トラック 2台、運搬車 4台、ミニハンド、肥料散布機、チップー
・ 主要施設	倉庫兼貯蔵庫 5棟 293坪
・ 樹園地の状況	平坦地 20%、緩傾斜地 75%、急傾斜地 5%、SS利用可 95% 団地数 3箇所
・ りんご生産量	300t (単収 (成園ベース) 3,000kg)
・ 高品質・省力技術の導入状況	マルチ栽培・ドリップかん水: 青島 1ha、貯蔵による有利販売 (貯蔵庫にタイベックをかけて3月上旬まで出荷)、摘果は早生はフィガロンを2回かけている。今後は上部のみ全て落とす摘果方法を導入予定。
・ 販売先	JA100%
・ 収益性	粗収益 4,800万円、農業経営費 3,800万円、農業所得 1,000万円
・ 今後の経営展望	後継者が就農すれば、15ha位まで規模拡大したい。

2) 調査分析委員の面接調査結果

D経営は、大規模経営の形成が進んでいる浜松市三ヶ日地区の中でもトップクラスの経営面積を誇る経営である。調査時の果樹園面積は11haに達している。柑橘の個別経営としては、全国的にもトップクラスである。

経営の概要

経営主は56歳であるが、就農した1988年において、果樹園面積はすでに3.8haあった。2000年で5ha程度に達しており、2004年頃から急速に規模拡大が進んでいった。調査時の借地面積は5haに達しており、借地率は50%弱となっている。規模拡大は主に賃貸借によっている。急速に規模拡大しながらも、園地は分散しておらず、概ね居住集落からあまり離れていない3箇所にまとまっている。現状では借地の条件が広がっており、離れた園地はよほど条件が良くない限り断っている。

経営の特徴

三ヶ日地区の大規模果樹経営の特徴は、整備された園地基盤の下でSS（スピードスプレーヤー）などの機械を駆使し、効率的な栽培管理を実現していることである。GT経営は、その最先端をいっている。園地の95%は平坦地と緩傾斜地であり、すべての園地でかん水施設と園内作業道が整備されている。園地の95%でSSの利用が可能である。機械装備では、SSを3台所有している。そのうちの1台は除草剤散布用で、1台は予備として所有している。さらにフォークリフトが5台、油圧シャベルが3台、トラックが3台、運搬機が4台、肥料散布機が1台所有している。さらに貯蔵庫も6棟、延べ296坪を装備している。果樹農家としては、ほぼフル装備であり、かつ複数台装備である。果樹経営の固定資本装備でもトップクラスである。

新たな技術導入にも積極的である。「青島」でマルドリ栽培を1ha行っており、タイベック被覆による長期貯蔵にも挑戦している。さらに耕作放棄されていた土壌条件の劣る園地で、主幹形栽培を試みている。

労働力

労働力に関しては、家族労働力が経営主夫婦と高齢の母親の3人である。次男が後継者として想定されているが、現在は農協に勤務しており、農業には従事していない。雇用労働力は、まず常時雇用が2人ある。1人は50代の男性で、もう一人は20代の女性である。さらに臨時雇用が延べで1,150人日ほど導入している。臨時雇用の1/3程度は、派遣会社を通じて確保している。総労働投入日数は2,200~300人日ほどであり、その2/3は雇用労働である。まさに雇用に依存した企業的経営である。果樹園10a当たり労働投入日数は20人日ほどであり、省力的な技術体系の下で抑えられている。

栽培品種

栽培品種は、すべて温州ミカンであり、「青島」が9ha、早生種が2haである。「青島」の比重が高く、その収穫機に大きな労働ピークを形成しており、そこをどう切り抜けていくのかが、作業面での課題となっている。

収益性

柑橘の収穫量は300トン程度であり、販売はすべて系統出荷である。昨年度の販売金額は5千万円弱であり、経営費を差し引いた農業所得は1千万円ほどである。昨年度は価格が低かったこともあるが、固定資本と雇用労働に依存している分、経営費が大きくなり、所得率は低くなるとみられる。

今後の経営展望

地区内では農業就業者は減少しており、園地の供給は続くとみており、後継者が就農したら、15haくらいまでの規模拡大も想定している。そのような段階になれば、観光ミカン園やオーナー園などの新たな経営展開も考えている。法人化していないが、法人化も課題の一つ。

(5) 愛媛県 E 経営 (家族経営体)

経営の特徴『年内リレー出荷体制での労力分散と省力化技術導入による
かんきつ類専作の傾斜地大規模家族経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・家族労働力	3名(経営主、父、母) 960人日
・雇用労働力	常雇用0人(0人日)、臨時雇用2人(延べ50人日)
・経営規模	かんきつ類作6.0ha(成園4.2ha,未成園1.8ha)
・樹園地のうち借地	借地0.1ha
・品種	極早生1.5ha,早生1.5ha、南柑20号1.0ha
・主要農業機械	動力噴霧器4台、選果機、フォークリフト、トラック、軽トラック、運搬車
・主要施設	倉庫40坪、モノレール5台
・樹園地の状況	平坦地15%、緩傾斜地10%、急傾斜地75% 団地数9箇所
・かんきつ類生産量	100t(単収(成園ベース)2,700kg)
・高品質・省力技術の導入状況	摘果剤はタームとフィガロンを極早生に使用。
・販売先	JA100%
・収益性	粗収益1,172万円、農業経営費585万円、農業所得587万円
・今後の経営展望	後継者が就農すれば、15ha位まで規模拡大したい。

2) 調査分析委員の面接調査結果

愛媛県 E 経営は、かんきつ類の銘柄産地が多く存在する南予地区で、極早生・早生・普通温州による年内リレー出荷体制の構築と摘果剤など省力化技術の導入で 6ha の経営規模を実現した、かんきつ類専作一戸一法人型の大規模家族経営である。

経営の概要

経営の概要は（1）柑橘作が 6ha、内未成園は 1.8ha、（2）家族労働力は経営主、父と母でのべ 960 日、（3）雇用労働力は収穫期のみ臨時で親類 2 名のべ 50 日、（4）作業の受委託はなく、（5）樹園地は 9ヶ所で平坦地 15%、緩傾斜地 10%、急傾斜地 75%、（6）機械は動力噴霧器 4 台、ドラム式選果機 1 台、フォークリフト 1 台、トラックと軽トラックが各 1 台、クローラー 1 台、（7）施設はスプリンクラーかん水設備が面積比で 10%、倉庫 40 坪、モノレールが 5 台で総延長距離が 500m、（8）品種構成は極早生 1.5ha、早生 1.5ha、南柑 20 号（中生）1ha、このほか年明け出荷となる大津（晩成）とポンカン 70a など、（9）販売先は農協 100%。

経営の特徴

E 経営の特徴は、傾斜地主体の地域で一戸一法人ながら 6ha まで経営規模を拡大しえた省力化対応にある。傾斜地でのかんきつ類作の専従者一人当たり経営面積は 70～80a 程度が一般的であるが、E 経営では 4 人の家族労働力と収穫期の臨雇のみで、傾斜地が大半を占める 6ha の園地を管理している。2013 年産の 10a あたり収量は 2.7t であり、全国平均 (2.1t) の約 1.3 倍、また販売手数料を差し引いた手取り単価は加工を含め 117.2 円/kg（流通経費は 50 円程度とのことで販売単価は約 170 円/kg）と販売単価が低迷した 2013 年産においても地域水準以上であり、E 経営の省力化対応は単純な粗放化とは異なる。

大規模経営成立要因

E 経営の省力化対応の端緒は、祖父と父の代での法人化と大規模化（21 年前の経営継承時に既に 5ha）にある。技術面ではタームやフィガロンなど摘果剤を活用することで、地域的に手作業でのかん水・防除が必要な夏季作業の省力化を実現しているほか、気候的に雨量が少ないことから効果が見込めないマルチ被覆栽培や、手間のかかる中晩柑の有袋栽培などは一切行わないなど、技術の選択と投下労働の合理化が徹底されている。かんきつ作で問題となる収穫期の過重労働については、販売を全量系統共販とすることで労力負担が抑えられている。

このように、E 経営は全量系統共販体制と銘柄産地の立地条件を前提に、大規模省力化の方向に展開した経営であるといえる。2013 年産では 1,172 万円の粗収益があり、一戸一法人型の経営として高い粗収益を実現している。経営の合理化で、近年の経営費は 580 万円前後で安定推移しているとのことで、かんきつ類の販売単価の上昇も伴って経営状況は好転していると考えられる。

経営の課題と展望

近年の天候不順から、夏季の防除作業を中心に現状の経営規模を維持しての肥培管理の徹底が難しくなっているとのことで、一層の省力化対応が必要な状況にある。また E 経営のような大規模家族経営は地域では珍しく、農協や地域の役を任せられやすく経営外の負担も多い。

E 経営では近年、高齢化などを理由に近隣農家の園地 7a を購入、13a を借入して依然規模を拡大しているが、優良園地と有望品種を念頭に 3.5～4ha 程度への集約を考えているという。

かんきつ作の主な夏季作業は摘果・かん水・防除であるが、このうち摘果では摘果剤の普及が、樹勢への影響が懸念されるものの省力化に重要な役割を果たしている。遅れている傾斜地でのかん水・防除作業の省力化には、スプリンクラーや団地型マルドリなどの組織的導入、その支援が重要になるであろう

(5) 愛媛県 F 経営 (会社経営体)

経営の特徴『規模拡大・リレー出荷・6次産業化で収益拡大を目指す、
地域共生型の大規模法人経営』

1) 経営体の概要

項目名	詳細な内容など
・役員	5名(経営主、夫、父、母、社員1) 580人日
・雇用労働力	フルタイム 25人(延べ7,500人日)
・経営規模	かんきつ類作 15ha(うち、成園 ha,未成園 ha)
・樹園地のうち借地	うち、借地 5ha
・品種	温州みかん 7.0ha(うち早生 7,8割),清見 2.0ha,不知火 1.5ha など 15種のかんきつ類によるリレー出荷に対応。
・主要農業機械	フォークリフト 2台、選果機、トラック 3台、軽ワゴン 2台
・主要施設	倉庫、貯蔵庫・冷蔵庫、作業所、資材置き場、コンテナ置場、 直売所
・樹園地の状況	大部分が傾斜地、自社から 30分以内
・高品質技術・省力技術の導入状況	マルチ栽培は年々拡大中。選果データの栽培技術へのフィード バックは、かんきつ類の種類ごとに取りまとしている。
・販売先	通販など直売 40%、量販店(スーパー・コンビニ・生協) 60%。

2) 調査分析委員の面接調査結果

愛媛県 F 経営は柑橘の生産と卸売・出荷だけでなく、委託加工と直販による 6 次産業化で収益拡大を図る、大規模法人経営である。

経営の概要

経営の概要は、(1) 樹園地面積 15ha、内約 1/3 が借入地で無農薬栽培のキウイ 5a を除いて全てかんきつ類を栽培、(2) 2001 年に法人化して役員は経営主夫婦 (29 歳と 30 歳)、父母、法人立ち上げ時からの社員の 5 名で、同法人内での作業日数はのべ 580 日、(3) 雇用労働力はフルタイムの従業員が 25 名でのべ 7,500 日、(4) 樹園地は最も大きな団地で 2ha、最も遠い園地でも 30 分の距離で比較的地域内にまとまっているが、内傾斜地が約 80%、(5) スプリンクラーのある園地は約 15%、傾斜地主体であり園内道は整備されていない、(6) 主要な機械はドラム式の選果機 1 台、フォークリフト 2 台、トラック 3 台、軽ワゴン車 2 台、動力噴霧器とモノラック、(7) 施設は本社社屋 (1F は資材とコンテナ置き場を兼ねた倉庫、1F は直売店舗と通販コールセンター)、市外に冷蔵庫 (賃借)、(8) 品種は温州ミカン 7ha (内早生温州が 7~8 割)、清見 2ha、不知火 1.5ha など 15 種のかんきつ類によるリレー出荷に対応、(9) 販売先は直売が 40%、量販店 (スーパー・コンビニ・生協) が 60% である。

経営の特徴

F 経営の特徴は、生果・加工品の独自販売を行う農業生産法人であることに加えて、地域農業の重要な担い手となっている点にある。F 経営では経営面積を 15ha まで拡大しているが、団地化は十分でないものの (最大で 2ha)、自社から 30 分以内の距離に全ての樹園地が集積されている。また、20 代~30 代中心の従業員は農業未経験の地元農大修了者が多く、全員がフルタイムでの雇用となっている。そうした若い従業員に技術を身につけさせるため、近隣の農家と共同で県の普及員などを招いた技術講習会を年 2 回程度開催するなど、地域内の個別経営との関係も良好である。

傾斜地克服策

F 経営が存在する地域はほとんどが傾斜地で、平坦地など作業効率の良い園地に限れば規模拡大が難しい。こうした傾斜地における規模拡大と省力化を両立するため、F 経営は自社から、あるいは既存の園地からできるだけ近い園地に的を絞った集積、未収益期間が少ない接ぎ木中心の更新を行うことで生産部門の効率化を図っている。また傾斜地での作業効率向上と品質向上を目指して、作業日誌記帳による園地ごとの投下労働力の管理、さらに選果データと照らし合わせることで費用対効果の分析を行う仕組みを構築している。

地域共生型のビジネスモデル構築

規模拡大は単なる利潤追求だけでなく地域農業の担い手としての意識から、近隣での集積を行っている。また販売戦略の要となるアイテム (品種) の多様化についても、労力分散と秀品率に着目して多様な有望品種の導入を地域的 (農家約 100 戸) に取り組んでおり、また肥料は JA 経由で購入するなど、地域の事情や関係性を重視した地域共生型のビジネスモデルを構築している。

課題と展望

F 経営の詳細な販売額は非公表であるが、現状で生果の販売額が 9 割弱を占めている。その一方で近年の賃金水準の上昇から、こうした生産部門の効率化に頼った展開だけでは厳しいとのことで、現状では委託製造で販売額の 1 割強にとどまっている加工部門について、自社工場を立ち上げることが検討されている。消費者ニーズの多様化は今後一層進むことが見込まれるため、新品种導入に加えて自社加工でアイテム数を増やし、多様化する消費者ニーズに対応しながら労力分散と収益向上を併進させることが重要と考えられる。

Ⅲ まとめ ー大規模果樹経営の意義と可能性ー

果樹農業は、労働および技能の集約性が高いため、大規模化すると、必要とする労働集約性が維持できなくなり、果実品質や単収の低下を招き、期待したほどの収益の拡大につながらず、収益性ではむしろ低下してしまうとされてきた。大規模果樹経営は、粗放的な栽培管理の下で、低果実品質、低単収の粗放的経営とみられてきた。そのため、大規模化は、果樹経営の展開方向として有効な方策とはみられていなかった。実際、果実が供給過剰基調となった 1970 年代以降は、大規模果樹経営は縮小・解体方向にあった産地が多かった。

果樹以外の農業部門では、農地基盤整備と機械化の進展により、省力的な技術体系が確立し、高い生産性を発揮する大規模経営の形成が進み、大規模経営がある程度の比重を占める農業構造が確立してきた。その中で、果樹農業は大規模化、農業構造再編から取り残された部門となっている。

しかしながら、近年になると、まだ小さな動きであるが、果樹園面積 5ha を超えるような大規模果樹経営の形成が、少なくない果樹産地で観察されるようになってきた。これまでは、果樹農業の担い手として想定されることの少なかった大規模果樹経営が、これからの果樹農業を支える担い手の一つとして注目されるようになってきた。本報告は、そのような大規模果樹経営の実態について、柑橘とリンゴに絞って、全国的な調査によって明らかにしたものである。ここでは、調査結果の理解を深める目的で、大規模果樹経営が期待される背景と、大規模果樹経営を形成するための課題という点から、調査結果をまとめていきたい。

大規模果樹経営が期待される背景には、果樹農家のぜい弱化と果樹産地の衰退がある。農業労働力の高齢化、減少は果樹農業に限ったことではなく、すべての農業部門に共通する大きな問題である。現在は、これまでわが国の農業を支えてきた昭和一桁世代が 80 歳を超え、その多くが農業から引退しており、その結果として農家の減少も加速化している。農業労働力、農家の減少は、労働集約性の高い果樹農業では、他の農業部門以上に深刻な問題である。これまでの果樹農業では、農業労働力が弱体化する中で、他の農業部門以上に高齢者に依存して労働集約性を維持してきた。しかし、昭和一桁世代が引退しつつある現在、これまでのように高齢者に依存して高い労働・技能集約性を維持することは不可能となっている。

農家の減少は、離農した農家の農地が担い手に集積され、大規模経営の形成につながるのであれば、必ずしも否定的にだけとらえることではない。実際、すべての地域ではないが、農家が減少する一方で、大規模経営の形成が進んでおり、農地と農業生産は維持されている。しかし、果樹農業では、離農した農家の園地を引き受け、規模拡大する経営が少ないため、農家の減少は園地、果実生産の減少につながってしまっている。当

面、果樹農家の減少は避けられないとみられるので、果樹園の荒廃を抑え、果実生産を維持していくためには、残った果樹農家が果樹園規模を拡大してことが必要である。

大規模果樹経営の形成は、果樹産地の現状からのみでなく、わが国の果実需給の変化からも課題となっている。規模拡大が容易でない果樹農家が収益を上げていくには、限られた規模の中で集約的な栽培管理によって、高品質果実を生産し、高単価を実現することが目指された。特に安価な輸入果実が増加してきた中では、その傾向にいつそう拍車がかかってきた。そのような方向が一定の効果を発揮したのは、バブル経済の時期である。当時は、円高と市場開放によって、果実輸入は拡大し、国内の果実生産は縮小したが、国産果実価格はむしろ上昇した。輸入果実＝大衆品、国産果実＝高級品という棲み分けが形成され、高級品に国内果実の生き残る道が模索された。

しかし、バブル経済が崩壊すると、高級果実の需要は縮小し、その後は国産果実の価格は長い低迷の時期に入ったままである。現状では、高級果実の需要が大きく伸びることは考えられず、高級品にのみ頼っていたのでは、果樹農業の展望は開けないであろう。言うまでもなく、わが国の果樹農業の特長は、生産される果実品質の高さにある。今後も果実品質の高さは大事にすべきであるが、それが高価格の実現よりも、需要の拡大につなげていくことが重要である。そのためには、価格については値ごろ感を意識することも必要である。そのような方向で経営発展を目指すとする、収益をかくだいするためには、品質とともに、ある程度の生産量を確保することが必要であり、経営規模の拡大も課題となってくる。

さらに近年の果実消費では、ジュースなどの加工品での消費の比率が高まっている。しかし、加工品の原料果実では9割が海外の果実であり、国産果実の中での加工仕向率は低い。生産と消費のミスマッチが、近年の果実需給の問題の一つとなっている。国産果実で加工仕向率が低い原因の一つは、加工原料果実の価格の低さである。果実加工品の中にも高級品はあり、近年、高級果実加工品生産で一定の成功を収めている果樹産地もある。そこでは、加工原料果実としては、ある程度の価格を実現している。そうではあっても、生食向け果実と比べると、価格水準は低い。国内果樹生産が果実加工品需要の拡大に対応していくためには、生産コストを抑えながら、ある程度の数量を生産できる生産体系を構築していくことが必要である。

近年の果実の国際市場の構造変化にも注目しておく必要がある。他の農産物と同様に、果実貿易も年々増加している。特に中国などの高度経済成長を遂げている国、地域が、輸入を拡大させている。その結果、世界の果実貿易量に占めるわが国の輸入の比率は低下している。また果実の国際価格は上昇傾向にある。一方、わが国の果実価格は、他の農産物と同様に低迷している。そのため、わが国の果実価格は、国際価格との格差を縮小している。このような状況は、わが国にとって果実輸入をめぐる環境が、厳しくなっていることを意味している。実際、輸入関係者の中からは、依然に比べて果実輸入が難

しくなってきたという声を聞くこともある。今後は、これまでのようには果実を輸入できなくなる可能性もある。果実の安定供給を維持していくためには、国内生産を維持・発展させることの重要性は、以前よりも高まってきていると考えられる。

このような果樹農業をめぐる状況の変化が、大規模果樹経営が注目される背景にあり、今回の調査の意義を示すものである。今回の調査は、経営果樹園面積 5ha 以上の柑橘作およびリンゴ作経営を対象としており、56 経営体の調査を行った。2010 年農業センサスによると、果樹栽培面積 5ha 以上の農家は、すべての果実品目合わせて 692 戸である。調査経営には農家以外の経営体も含まれているが、経営果樹園面積 5ha 以上の柑橘作およびリンゴ作経営のほぼ 1 割が調査対象となっているとみられる。これまでも大規模果樹経営に関する事例報告はいくつかあったが、ある程度の数の経営体を対象とした調査はなく、今回の調査は、大規模果樹経営の現状を知る上で貴重な資料となる。

調査経営の果樹園面積をみると、56 経営中 35 経営と、ほぼ 6 割が 5~7ha である。大規模果樹経営の中では、それほど規模の大きくない経営が多数を占めている。一方、果樹園面積 10ha を超える経営も 11 経営あり、調査経営のほぼ 2 割を占めている。大規模果樹経営の中でも、果樹園面積はばらついていることは留意しておく必要がある。

以下では、今回の調査項目の中で注目すべき点について、いくつか述べたい。その際、品目による違いとともに、果樹園面積規模（5~7ha と 10ha 以上）による違いからもみていく。

まず規模拡大の動機である。規模拡大は、収入増など経営発展を目指した積極的な動機が主体となるが、親戚・知人に頼まれたという受動的な動機による場合も少なくない。調査経営の中では、収入増などを目的とした規模拡大と回答している経営は 28 経営で、未回答のものを除いて、ほぼ 2/3 に達している。一方、親戚・知人に頼まれたという回答も 11 経営あり、未回答を除くと、1/4 に達している。果樹産地の中では、規模縮小、離農が増加する中で、そのような生産者の果樹園を、中核的な生産者が引き受けざるを得ない実態があることを示している。大規模果樹経営の形成は、単純に肯定的にのみ評価できず、果樹産地の厳しい実態も反映していることにも留意すべきであろう。いずれにしても、果樹生産者が減少している中で、大規模果樹経営の形成は重要であり、いかなる動機であったとしても、その経営を支える技術の開発・改良や経営支援体制の構築は、重要な課題である。

規模拡大の動機を果樹園規模別にみると、果樹園面積 5~7ha の経営では、収入増などという回答が 17 経営あるが、親戚・知人に頼まれたという回答も 9 経営である。一方、果樹園面積 10ha 以上の経営では、収入増などの回答が 6 経営あるが、親戚・知人に頼まれたと回答した経営はない。親戚・知人に頼まれたという受動的動機では、10ha を超えるような規模拡大はなされないとみられる。

今後の目標樹園地面積でも、同様の果樹園規模による違いがみられる。果樹園面積 5

～7ha の経営では、今後の目標樹園地面積について、回答のあった 31 経営中 20 経営が現状維持であり、拡大と回答したのは 6 経営に過ぎなかった。逆に縮小という回答も 5 経営あった。一方、果樹園面積 10ha 以上の経営では、規模拡大という回答が 5 経営、現状維持という回答が 3 経営で、縮小と回答した経営はなかった。果樹園面積 5～7ha の経営体では現状維持志向が強いが、果樹園面積 10ha 以上の経営では、さらなる規模拡大の志向が強い。両者間には明白な経営展開志向の違いがみられる。

大規模果樹経営の経営にとって重要な課題は、大面積の栽培管理をどのように実施しているのかということである。その点で、まず注目すべき点は、園地基盤整備と機械導入である。傾斜地が多く、機械化の遅れている柑橘作に絞ってしてみると、回答のあった経営で園内作業道の設置率が 8 割を超えているのは、ほぼ半数であった。またスピードスプレーヤを保有している経営は半数を超えていた。園内作業道設置率、スピードスプレーヤ保有率ともに、柑橘経営全体の中では高い比率であるが、大規模経営ということでみれば、それほど高くないとも言える。特に注目すべき点は、地域性が歴然としていることである。園内作業道設置率、スピードスプレーヤ保有率ともに、静岡県と熊本県の経営体が進んでいるが、その他の県の経営では整備している経営は少数派である。静岡県、熊本県は、全体として大規模経営の形成が進んでいるが、このような整備の進展が背景にあると考えられる。

大規模な果樹栽培を実施していく上で、もう一つの重要な課題は雇用労働力利用である。調査経営のほとんどは雇用労働力を導入していた。その中でも注目すべき点は、常時雇用の導入である。果樹栽培作業では季節性が大きいため、臨時雇用の導入は多いが、年間を通じた作業がないため、常時雇用は導入しにくい。調査経営の中で常時雇用を導入しているのは 26 経営体で、全体の半数近くとなっている。大規模果樹経営では、常時雇用の導入が珍しいことではなくなっている。経営規模の関係で見ると、果樹園面積 5～7ha の経営では、常時雇用を導入しているのは 31 経営中 11 経営で、全体の 1/3 である。一方、果樹園面積 10ha 以上の経営では 11 経営中 10 経営で常時雇用を導入しており、常時雇用導入は一般化している。大規模果樹経営での雇用労働力利用は、常時雇用導入にまで広がっており、果樹園面積 10ha を超えるような規模の経営は、常時雇用導入を基本とした経営となっている。

大規模果樹経営に関しては、果実の販路も注目すべき点の一つである。一般的に大規模農業経営では、独自の販売活動を展開し、農協共販から離れていくと言われている。そのような視点でみると、調査結果は意外なものである。回答のあった経営の中では、1/3 以上が農協共販 100%であり、農協共販が 50%以上を占める経営も合わせると、8 割に達している。大規模果樹経営の果実販売でも、農協共販が主体となっていることを示している。ただし、品目、地域による違いがある。柑橘では過半が農協共販 100%であるが、リンゴでは農協共販 100%の経営はなく、農協共販が 50%未満の経営も 1/3 あ

る。柑橘の中でも静岡県と熊本県で農協共販 100%の経営が大部分を占めている。この両県は大規模果樹経営形成の先進県と言えるが、農協共販が大規模果樹経営形成を支えている側面があるようにも思われる。

最後に近年、政策的にも推進されている第 6 次産業化についてみていきたい。すでに第 6 次産業化に取り組んでいる経営は 12 経営であり、現在検討中という回答が 7 経営あり、両者合わせて調査経営の 1/3 の経営で第 6 次産業化の動きがある。この数値は大きいか少ないかは、判断が難しいが、第 6 次産業化が経営上の課題の一つとなっているとは言えるであろう。リンゴと柑橘を比べると、リンゴの方が第 6 次産業化の動きは進んでいる。また経営規模でみれば、果樹園面積 10ha を超える経営で、第 6 次産業化に取り組む経営の比率は高い。

ここまで調査結果の中で注目すべき点について、いくつか述べてきた。他にも注目すべき点はあるが、他は本編に譲ることにしたい。調査全体をみると、大規模果樹経営の中でも、品目や地域、経営規模によって多様な特性を持っていることが示されている。果樹農業は、地域による特性が比較的明瞭に現れる農業部門であるが、大規模果樹経営でも同様のことが言える。地域ごとの果樹農業の特性を踏まえた上で、大規模果樹経営の特徴や課題をみていくことが必要であろう。

また大規模果樹経営の特性の中には、それ以下の経営からの延長線上でとらえられるものと、それ以下の経営とは質的に異なるものがあるように思われる。特に果樹園面積 10ha を超えるような規模の経営では、それ以下の経営と質的な転換を遂げているように思われる。

今後の果樹農業において、大規模果樹経営の位置づけはさらに大きくなると考えられるが、その特性や課題、問題点については、まだ十分に検討されているとは言えない。本調査は、その端緒となるものである。

付1 大規模果樹経営実態調査・経営体別結果一覧

1. かんきつ類経営 静岡県 : 家族経営 (7 経営掲載)
2. かんきつ類経営 三重県・和歌山県 : 家族経営 (3 経営掲載)
3. かんきつ類経営 愛媛県 : 家族経営 (5 経営掲載)
4. かんきつ類経営 佐賀県・長崎県 : 家族経営 (3 経営掲載)
5. かんきつ類経営 熊本県 : 家族経営 (10 経営掲載)
6. りんご経営 北海道 : 家族経営 (5 経営掲載)
7. りんご経営 青森県 : 家族経営 (8 経営掲載)
8. りんご経営 岩手県・山形県・長野県 : 家族経営 (4 経営掲載)
9. かんきつ類経営 : 会社経営 (4 経営掲載)
10. りんご経営 : 会社経営 (4 経営掲載)

1. かんきつ類経営 静岡県：家族経営(7経営掲載)

1-2-1

道県名		静岡県		静岡県		静岡県		静岡県		
経営体番号		1		2		3		4		
【1】経営の現状	経営者年齢	50歳代		50歳代		40歳代		40歳代		
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	3	2	4	4	4	1
			常雇者数	人	2	2	1	1	1	1
		投下労働日数	臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	1,050	1,000	250	750	250	750
			家族労働日数	日	700	640	1,050	1,100	250	1,100
			計	日	2,270	2,160	1,300	2,100	250	2,100
	(2) 主要農業機械	SS	台	3	2	2	2	2	2	
		フォークリフト	台	5	1	1	1	1	1	
		ショベル	台	4	1	1	1	1	1	
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○	○ 5棟	○	○	○	○	○	○
			構造		鉄骨	鉄骨	鉄骨	鉄骨	鉄骨	鉄骨
		貯蔵庫	規模(面積・延べ面積)		293坪	170坪	60坪	280㎡	280㎡	280㎡
			有○	○ 長期用1棟	○	○	○	○ 貯蔵庫、冷風貯蔵庫	○ 貯蔵庫、冷風貯蔵庫	○ 貯蔵庫、冷風貯蔵庫
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	11.0	9.0	7.5	5.9	5.9	5.9
			うち成園	ha	8.7	7.0	6.5	4.4	4.4	4.4
		かんきつ類面積	計	ha	11.0	9.0	7.5	5.9	5.9	5.9
			うち1位品種		青島	青島	青島	青島	青島	青島
		果樹園の団地数	うち2位品種		早生	興津		早生	早生	早生
			団地の傾斜の程度	%	20	10	80	30	30	30
			1平坦地	%	20	10	80	30	30	30
			2緩傾斜地	%	75	70	20	60	60	60
			3急傾斜地	%	5	20	10	10	10	10
			かん水設備完備面積割合	%	100		5	80	80	80
	園内道整備面積割合		%	100		90	80	80	80	
	果樹園面積のうち、借入地面積		ha	5.0	1.5	2.5	1.0	1.0	1.0	
	(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	300.0	240.0	180.0	173.0	173.0	173.0
			10a当たり	kg	3,000	2,600	3,000	3,500	3,500	3,500
		販売先	貴経営全体	t	250.0	240.0	160.0	151.0	151.0	151.0
			農協等	%	100	100	100	100	100	100
			任意団体	%						
集荷業者等			%							
直売・宅配等の販売			%							
その他()	%									
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記述)	1. マルチ栽培		青島1haで実施	○	10%	30%	30%	30%		
	2. ドリップかん水		青島1haで実施	○		80%	80%	80%		
	3. 低樹高栽培による省力化									
	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック				100%		実施	実施		
	5. 貯蔵による有利販売		貯蔵庫にタイベックシートをかけて3月上旬まで出荷している。将来は4月まで出荷したい(後継者が就農したら冷風貯蔵をやりたい)	○		冷風15t	冷風15t	冷風15t		
	6. ホルモン剤(摘果剤)の導入		現在は早生にフィガロンを2回駆けている(今後、摘果に代えて、上部のみ全て落とすことをやりたい)	○	60%		実施	実施		
	7の内容、特記事項		年内出荷のため、高温予しゃくを最初に行った。							
(8) 法人化の状況と法人化理由	法人化の有無(1有、0無)		法人化の予定有り		法人化済み	無	無	無		
	法人化の理由		法人化は、後継者が就農する頃の課題としておく。							
	法人化して困ったこと					優秀な労働力のかくほ、継続的な発展。				
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など			県試験場(農林短大)で1年間研修		認定協・農協青年部などの研修・視察など。		農林水産省果樹試験場			
							農協青年部、出荷組合青年部、認定協などの研修。			

1. かんきつ類経営 静岡県： 家族経営(7 経営掲載)

1-2-2

道県名		静岡県		静岡県		静岡県		静岡県	
経営体番号		1		2		3		4	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内	a	60	0	150		
			10年より前	a	70	450	30		
		借入した樹園地	最近10年以内	a	490	80	100		25
			10年より前	a	60	70	250		80
			利用した資金名、合わせ行った事業など			最近購入は農業公社事業。10年以前購入は自己資金。	スーパーL資金、自己資金。	スーパーL資金、農用地利用集積事業。	
(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)					ブランド産地として一定の生産量を維持していくため。ブランドを維持していくためには誰かが作る必要がある。	収入を増やすため。知人に頼まれて。	収入の増加と、産地を維持するため。		親戚・知人に頼まれて。
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した				○	○	○		○
	2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散				○	○			○
	3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫				○	○			○
	4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す				○	○	○		○
	5. その他						加工品の製造。		
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか					最初に借りた園地がやや遠方。その後は遠方は断っている(ただし条件が良ければ借りることもある)。	傾斜地: 園地改造をして緩傾斜園地にした。湿害等はマルチ被膜で対応した。	樹園地の交換分合。		不良樹園地は、はじめから借りないようにしている。
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)				作業道の設置。適切に管理すると地主さんに喜んでもらえ、土地も集まるようになる(地主さんへ、時々ニュースレターを送付。内容は園地をしっかり管理している等の報告など。事情があつて貸出したので、安心して喜んでもらっている)。	マルチ栽培については20年前から取り組んでいる。最近は、ドリップかん水を併用して、マルドリにに取り組んでいる。加工品の製造もはじめる。機械化できる園地に改造している。	長期貯蔵が可能にする為、冷風貯蔵機の設置。		樹齢が古くならないうちに改植をしている。異常気象対策。
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか				青島の収穫作業、約1か月間をどうこなすか。収穫作業は、年内は表面の果実だけを探って、樹の中の果実は年明けに採るよう努めている(そうすると貯蔵庫も節約できる。ただし鳥獣害対策は必要)。	病害虫については対応できているが、鳥獣害についての対応は不十分。	近年の天候により病害虫の増加と農薬の効果が低下。またイノシシ被害の増加。		樹齢も古く、樹高も高くなるとSSでは薬剤がかりにくくなる。また、鳥やイノシシの被害が多い。
【4】経営面及び技術面の課題						秀品率の向上、季節労働者など雇用労働の確保が課題。	季節労働者など臨時雇用労働の確保が課題。		求人広告を出しても電話もかかってこない。雇用労働力の確保ができれば園地管理、結実管理、秀品率の向上など対策ができる。
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)					販売単価が安定しないため、思い切った投資ができない。	出荷組合へ全量出荷。		販売は100%農協となっており、その他は許されない。
	裾ものの販売はどのようにされていますか					共販出荷と加工品として販売。	加工用に販売。		裾ものの販売は100%農協
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望					・老木の更新、・面積の拡大、・加工品の開発。	年間雇用を行い、作業労力の分散。		雇用労働力の確保ができれば、面積拡大も品質向上も可能になる。今後は優良品種を導入し、改植を進めていく。
	(2) 今後の樹園地の目標面積は				15ha(いづれ後継者が就農すれば増やしたい)。	15ha	10ha.		現在より樹園地規模を拡大していきたい。
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか				青島を主体として生産していくが、みかんにこだわらず他の作物も取り組んでいきたい。		長期貯蔵に適した品種を増やしていきたい。		柑橘類を増やしていきたい。
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか				ミカン観光(ミカン狩)、オーナー園などの導入。	加工部門を、平成23年から立ち上げ生産している。	無		今のところ無。
【7】地域、全国への普及可能性等					現在、柑橘主体の経営をしていますが、その他にみかんのピン詰め(シロップづけ)など生産している。古いこだわりには依存しない経営だと自分ではおもっている。	我が家は7.5haを家族労働中心で経営している。樹園地の基盤整備、園地集約が進めば可能と思う。			肥料、農薬、農業機械等資材が年々高くなり、その分所得が減り厳しくなる。樹園地の集積も上手く進まない。
備考(余白に記入などあれば)									

1. かんきつ類経営 静岡県：家族経営(7経営掲載)

2-2-1

道県名		静岡県		静岡県		静岡県		
経営体番号		5		6		7		
【1】経営の現状	経営者年齢		50歳代		50歳代		60歳代	
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	3	4	3	
			常雇者数	人		2		
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	490	600	407	
		投下労働日数	家族労働日数	日	500	1,050	850	
			常雇年間雇日数	日		520		
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	490	600	407	
	計		日	990	2,170	1,257		
	(2) 主要農業機械	SS	台	2	1	1		
		フォークリフト	台	1	1	2		
		ンヨベル	台	3	2	1		
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○		○	○		
			構造		鉄骨	鉄骨	木造	
			規模(面積・延べ面積)		60㎡	90㎡	30坪	
		貯蔵庫	有○		○	○	○	
			構造		鉄骨	鉄骨	鉄筋	
			規模(面積・延べ面積)		319㎡	240㎡	200坪(100t)	
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	6.0	8.0	7.5	
			うち成園	ha	4.7	4.8	4.3	
		かんきつ類面積	計	ha	6	6	7.5	
			うち1位品種	ha	片山	片山	青島	
		果樹園の団地数、傾斜、基盤整備等の状況	果樹園の団地数	箇	4	11	7	
			園地の傾斜、傾斜の程度	1平地	%	50	100	60
				2緩傾斜地	%	12		10
				3急傾斜地	%	38		30
			かん水設備完備面積割合	%	55	74	50	
			園内道整備面積割合	%	100	100	50	
	果樹園面積のうち、借入地面積		ha	2.7	5	5.5		
	果樹園のうち、SS利用が可能な		%	62	40	50		
	(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	148.0	130.0	180.0	
10a当たり			kg	3,900	3,000	2,500		
販売量		貴経営全体	t	148.0	120.0	180.0		
		農協等	%	82	54	95		
		任意団体	%					
		集荷業者等	%					
		直売・宅配等の販売	%	18	38	5		
主な販売先	() %							
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記述)	1. マルチ栽培		○	60a				
	2. ドリップかん水				○			
	3. 低樹高栽培による省力化							
	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック							
	5. 貯蔵による有利販売				○			
	6. ホルモン剤(摘果剤)の導入		○	250a				
	7の内容、特記事項			防根布 130a				
(8) 法人化の状況と法人化理由	法人化の有無(1有、0無)		無	法人化の予定有り	無			
	法人化の理由			平成28年頃法人化予定				
	法人化して困ったこと			生果と加工品販売における取引先との信用力向上。				
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、りんご協会の研修あるいは米国で研修など)			農林事務所などの研修。	各種講習会や勉強会参加、さらに現場研修。	県浜松機械化センターで2年間研修			

1. かんきつ類経営 静岡県：家族経営(7経営掲載)

2-2-2

道県名			静岡	静岡	静岡	
経営体番号			5	6	7	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内	a	25	
		借入した樹園地	最近10年以内	a	3	
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)					
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した		○	○	○
		2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散			○	
3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫			○	○		
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す					○	
5. その他						
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか			借りるときははじめから条件の良い園地を借りようとしている。	・園地が11箇所に分散しているので、できるだけ集積できるようにすめたい。また、防根布を使用している。	今は何もしていないが、将来は平地を増やして、急傾斜は徐々に減らしていく。	
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)		SS利用など機械化の導入、さらにマルドリ栽培を導入してきた。	労力分散及び長期収穫・販売の観点から、品種の構成を、極早生から晩生種まで分散すること、中晩柑類を導入していきたい。	現在は苗木を育てること。将来はマルチを考えている。苗木は2年生を植えている(造成地はなるべく2年生が良い)	
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか		樹間隔を広くとって、防除しやすいようにしている。	そうか病、カイガラムシに苦勞している。鳥獣害対策も課題。	現在のところ対策は十分取れている。ヒヨドリの害が少しある。	
【4】経営面及び技術面の課題			SS利用が平場などの園地約6割なので、残り4割を占める急傾斜の改善が今後の課題である。	防除方法の効率化、園地の集約が課題。	特に無い。	
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)		販売価格の変動など年により収入が不安定なので、安定収入の確保が課題。	表年、裏年による販売価格の変動など年により収入が不安定なので、安定収入の確保が課題。	販売単価が安くなっていること。	
	裾もとの販売はどのようにされていますか		規格外、すもものは直接販売している。	自家加工用(ジュース)及び一部JA出荷。	市場と業者に販売している。	
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望		生産面では、作業効率アップのため、急傾斜園地を基盤整備等行って機械化が可能になるようにしたい。また、手取りの良い直接販売を増やしたい。	一つは、老齢樹を奨励品種に改植を進めること。もう一つは手取りの良い直売を増やすこと。	平場の園地をもう少し増やすこと(一部買い上げ)。優良品種を改植で導入したい(具体的には、峰田、陽一郎(共に青島系))	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		家族(夫婦+後継者)3人の労力なので、現状維持(6ha)で行きたい。	現在の8haから10haに増やしたい。	10ha、250~300tを目標にしており、それを達成したら徐々に山(急傾斜の園地)を減らして平場を増やしたい。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか		改植で片山を増やしていきたい。	年内出荷の可能な中生種を増やしたい。	峰田、陽一郎(共に青島系)	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか		生果生産部門を維持し、販売に力を入れていきたい。	現在、ジュース加工については、既に取組んでいる。ジュース以外の加工品を試作しながら検討中。	特に無い。	
【7】地域、全国への普及可能性等			耕作放棄地等を活用すれば、規模拡大したい方は可能だと思う。	・高品質の生産に努めること。多くの消費者へ産地のPRと消費を勧めたい。・産地に若い新規就農者を増やし産地を維持したい。		
備考(余白に記入などあれば)						

2. かんきつ類経営 三重県 和歌山県：家族経営(3経営掲載)

2-1

道県名		三重		和歌山		和歌山		
経営体番号		1		1		2		
【1】経営の現状	経営主年齢	60歳代		60歳代		30歳代		
		農業労働力	家族農業就業者数	人	3	4	3	
	常雇者数		人	2	2	2		
	(1)労働力	投下労働日数	臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	2,700	450	360	
			家族労働日数	日	790	1,020	750	
			常雇年間雇用日数	日	560	300	560	
		臨時雇い年間延べ雇用人数	日	2,700	450	2,700		
		計	日	4,050	1,770	4,010		
		(2)主要農業機械	SS	台				
	フォークリフト		台	2	1	2		
	ショベル		台	2				
	(3)施設・設備等	倉庫	有○		○ 倉庫兼コンテナ置場	○		
			構造		鉄骨	鉄骨1棟、木造1棟		
			規模(面積・延べ面積)	400㎡		鉄骨600㎡、木造40㎡	鉄骨70㎡	
		貯蔵庫	有○		○			
			構造		鉄骨	鉄骨		
			規模(面積・延べ面積)	100㎡		150㎡		
	(4)果樹園	果樹園面積	計	ha	7.2	5.0	5.0	
			うち成園	ha	6.0	5.0	4.8	
		かんきつ類面積	計	ha	7.2	4.7	4.8	
			うち1位品種	ha	早生温州	石地	温州みかん	
			うち2位品種	ha	極早生	丹生系	不知火	
		果樹園の団地数	箇所		全て吉田内	6		
		園地の傾斜、 基盤整備等の 状況	園地の傾斜 の程度	1平坦地	%	20	10	15
				2緩傾斜地	%	40	10	15
				3急傾斜地	%	40	80	70
			かん水設備完備面積割合	%	40	100	96	
	園内道整備面積割合			%	60	0	50	
	果樹園面積のうち、借入地面 果樹園でSS利用可能な面積割合			ha	5.0	0		
	(5)かんきつ類の生産・販売 の状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	190.0	50.0	230.0	
10a当たり			kg	3,166	2,500	3,300		
販売量		貴経営全体	t	180.0	50.0	230.0		
		農協等	%					
主な販売先		任意団	%			90		
		集荷業	%			10		
		直売・宅	%	100				
		その他	() %		100			
		%		(←市場)				
(6)かんきつ類について、 高品質技術・ 省力技術の導 入状況など (該当に○印、 又は記述)		1. マルチ栽培		123a		4%		
	2. ドリップかん水				2%			
	3. 低樹高栽培による省力化							
	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック		販売データによる販売計画と栽培技術への100%還元。	秀品率で分析・管理。				
	5. 貯蔵による有利販売							
6. ホルモン剤(摘果剤)の導入		30%		※ 使いたくない。樹の生理を狂わせる。				
7. 内容、特記事項								
(8)法人化の有無 (1有、0無)	法人化の有無(1有、0無)		既に法人化	無	無			
	(1有、0無) 1.2の場合平成()年		平成12年に法人化。					
	法人化の理由		後継者7問題、従事者の高齢化対策、鳥獣害対策、販路の充実。		※法人化のメリットが分からないので、法人化していない。			
法人化して困ったこと			法人化を試算してみたが、現在の法人化の仕組みは、販売額が1億円程度ないとメリットない。					
(9)経営主の方の研修、技術取得の経緯など		県の主催する勉強会・研修会などへ参加。ネットで調べて研修会に参加してきた。	・銘柄産地の農家で、就業時技術取得。・日照時間、地質が違うので独自の技術蓄積を行ってきた。	技術のある人の話をとにかく聞いて、自分のものにする。				

2. かんきつ類経営 三重県 和歌山県：家族経営(3経営掲載)

2-2

道県名		三重		和歌山		和歌山		
経営体番号		1		1		2		
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまで)	購入した樹園地	最近10年以内	a	227			
			10年より前	a		80		
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)	借入した樹園地	最近10年以内	a				
			10年より前	a				
			利用した資金名、合わせ行った事業など					
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した		○		○			
	2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散				○		○	
	3. 出荷期間拡大のため品目・品種導入を工夫		○		○		○	
	4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す							
	5. その他				販売先の確保。			
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか		樹園地整備事業(果樹経営支援対策整備事業の活用、中山間直接支払制度の活用)			・条件の良い園地が出たら、直ぐ購入する。・園地改造、品種更新(接ぎ木多め)を密にして、未収益期間を減らしている。		優良品種への改植。40年で更新としているため、一割強更新を続けたい。また、他県の雑柑に興味があるが、種苗登録をしてあり使えない。	
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)		品種構成を考え、なるべく年中販売できるようにする。同じ品種でも、マルチ栽培と露地栽培、ハウス栽培と露地栽培というふう。		秀品率と単価を分析して、導入する品種を決定している。・規模拡大には、経費の多くを占める雇用労働を抑えるため、省力化し弱い園地づくりを心掛けている。・和歌山(紀北、中紀)、四国(今治)、九州(浮羽)の4産地から、最新品種を仕入、地域内100戸程度で研究してきた。出荷期間中一定量をコンスタントに出すように品種選択及び栽培管理を行っている。		早生(品質、収量のバランスが良い)、興津、宮川、田口を中心に。	
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか		経営面積が増えるにつれ、栽培管理などに目が届きにくくなってきている。					
【4】経営面及び技術面の課題			従業員による作業が多くなってきているので、作業仕様書(いわゆるマニュアル)が必要となっている。		大規模化⇒省力化(雇用をいかに減らすか:しかし、今年、来年は労賃を上げないと人が集まらないのではないかと)⇒フォークリフトを使う(設備投資)⇒減価償却費(アップ)、相続(宅地なみ課税)⇒後悔。・また、農家が減ったから鳥害の増加が怖い⇒技術的に対策が難しい。廃園地、雑木林の管理も手間。		雇用労働の確保。特に収穫作業大変。また、目の良い労働力も収穫・選別作業には欠かせない。さらに人手が足りず、獣害対策が十分できない。	
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)		従業員の確保。		1月15日頃出荷終了。年明け販売はニーズはあるが、2年間試みに販売してみたが、思ったより単価が安い。どう対応すべきか。販売は、関東は3市場メイン。関西は2市場に注文出荷中心で販売。		・加工向けが比較的多い。秀品率を上げたい。収穫労働の技術(質)の向上。・市場依存は値が安定しないし、安い。一方、仕切りの明確な商系はありがたい。	
	裾ものの販売はどのようにされていますか		店舗で、それなりの単価で販売、加工に回している。		加工は業者が引き取りに来るので販売。		産地商人、加工業者へ販売。年によって15~20%。これを10%以下に下げたい。	
【6】今後の経営展望(およそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望		5年後には経営委譲を考えている。		・優良品種を早く研究して、適地導入(作り熟し)を推進。この研究が生命線。高品質、省力化になる。		・他県の雑柑を栽培してみたい。和歌山独自の品種は少なく、選択しもない。・労力分散、リスク分散(温州中心)。規模拡大の最大のネックである作業員確保には、海外の労働力まで活用できるよう、法、制度の整備をお願いしたい。特に若年労働力の確保対策。	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		現状維持。		現状維持。		7ha。今後、離農の増加で、比較的条件的の良い園地が出ると思われるので、購入したい。有田管内なら場所は問わない。作業員の雇用が確保できれば、さらに拡大できるが。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか		直営店舗での販売を考えると、多品目でいく予定。		良い品目、良い品種が少ない。特に普通温州で少ない。		温州みかん	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか		現在、生産部門、販売部門があるので、今後、加工部門も検討しているところ。		予定は無い。生果生産で秀品率及び単収の向上(＝利益率向上)に注力。		生果販売以外、考えていない。	
【7】地域、全国への普及可能性等					普及可能性については、あまり期待できない。農家は人の話を聞かないものだ。・自己研究する姿勢が経営を拡大・成長させる。・大規模経営の実態を聞いてほしい。・補助の方向性と税制とがリンクしていない。・設備投資が難しい。・有効な効果ある政策を期待している。		商系対応(＝注文)は、ある程度面積が必要。市場があまりよくない中で、一つの形。値が低い。荷が動かない。物を見てくれない。就農以来あまり良い年はなかった。	
備考(余白に記入などあれば)								

3. かんきつ類経営 愛媛県：家族経営(5 経営掲載)

3-1

道県名				愛媛	愛媛	愛媛	愛媛	愛媛	
経営体番号				1	2	3	4	5	
経営主年齢				60歳代	50歳代	50歳代	50歳代	40歳代	
【1】経営の現状	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	2	4	4	3	3
			常雇者数	人		1			
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	20	300		70	50
		投下労働日数	家族労働日数	日	500	745	1,030	781	860
			常雇年間雇用日数	日		200			
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	20	300		20	50
			計	日	520	1,245	1,030	801	910
	(2) 主要農業機械	SS	台						
		フォークリフト	台	1					1
		ショベル	台	2			1	1	
(3) 施設・設備等	倉庫	有○		○		○倉庫兼貯蔵庫、作業所、コンテナ置場	○	○	
		構造		鉄骨	木造ブロック	木造スレート	鉄骨		
	貯蔵庫	規模(面積・延べ面積)		300㎡			100㎡	60㎡	40坪
		有○			○		○		
(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	5.0	5.5	5.0	6.0	6.0	
		うち成園	ha	1.8	4.3	4	5.0	4.2	
	かんきつ類面積	計	ha	4.0	5.5	4.4	6.0	6.0	
		うち1位品種	ha		伊予柑	宮内伊予柑	伊予柑	温州みかん	極早生温州
	果樹園の団地数	うち2位品種	ha		紅マドンナ	デコボン	南柑20号	デコボン	早生温州
		箇所			4	28	9	8	9
	園地の傾斜、基盤整備等の状況	園地の傾斜の程度	1 平坦地	%	70	3	10	15	15
			2 緩傾斜地	%	20	27	30	60	10
			3 急傾斜地	%	10	70	60	25	75
		園内道整備面積割合	かん水設備完備面積割合	%	100	90	70		10
園内道整備面積割合			%	100	10		60	10	
果樹園面積のうち、借入地面積			ha	0		2.8	0.7	0.13	
(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	33.4	105.0	70.0	130.0	100.0	
		10a当たり	kg	2,000	2,625	1,700	2,500	2,700	
	主な販売先	販売量	貴経営全体	t	33.4	105.0	69.0	130.0	100.0
		農協等	%	100	85	100	90	100	
		任意団体	%						
		集荷業者等	%		8		10		
		直売・宅配等の販	%		7				
		その他()	%						
		()	%						
		()	%						
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記)	1. マルチ栽培						温州ミカンの15%		
	2. ドリップかん水						温州ミカンの5%		
	3. 低樹高栽培による省力化								
(8) 法人化の状況と法人化理由	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック								
	5. 貯蔵による有利販売								
	6. ホルモン剤(摘果剤)の導入							摘果剤の「ターム」を、極早生に使用。	
	7の内容、特記事項								
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など	法人化の有無(1有、0無)		既に法人化	無	無	無	既に法人化		
	無(1有、0)	1.2の場合平成()年					昭和・祖父の時代に法人化		
	法人化の理由		税金対策、雇用対策						
法人化して困ったこと							法人化している経営が少ないので、役員が直ぐ回って来ること。		
		優秀樹園地の視察など。		大分常緑果樹研修所で学んだ。		県立農業大学校、中島青果農協指導員(10年)で技術取得。	30歳で就農するまでの8年間、農協の農業指導員勤務、技術・知識を取得。	・農業法人会で年に2回ほど視察研修を行っている。	

3. かんきつ類経営 愛媛県：家族経営(5 経営掲載)

3-2

道県名		愛媛		愛媛		愛媛		愛媛		
経営体番号		1		2		3		4		
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内	a				180	7	
		借入した樹園地	10年より前	a		130		350		
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)	利用した資金名、合わせ行った事業など				農林中金、スーパーL資金				無
			最近10年以内	a			260			13
			10年より前	a	200		20			無
	利用した資金名、合わせ行った事業など									無
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した									
	2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散									
	3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫			○			○	○	○	
	4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す 5. その他									
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか					特になし。		今後も急傾斜地の園地は手間のかかる品種への転換、または廃園を検討していく。	特に対応していない。		
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)		紅マンダリンのハウス施設栽培の導入。カラーマンダリンの防鳥ネットの設置。	老木化した宮内伊予柑を切って、その苗木を改植して、これ以上収量が減らないよう補植も含めて樹園地を若返りさせたいと思っている(いままである園地で行う。)		・マルチ栽培については、すでに導入してみたが、島では適さなかった。・現在、17の品目・品種を導入し、収穫期間を長くして、販売時期を長く、同時に収穫労力の分散にしている。	・1つは、早生、南柑20号へのマルチ導入(平成15年頃より導入し、現在約70a)を進める。	・早生から晩生種であるが、有袋が必要な品種や手間が多い品種は栽培していない。		
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか			基本的には、スプリングクレー防除のため、効果は十分でない。鳥獣害についても、柵を設置するにも広い園地のため(1~2km)経費が高く、やらなくてはいけないがやれない現状。		・基本的には、問題ないが、インシだけは問題で、どうしようもない。	適期防除と散布量を調整することで、特に問題はない(病害虫)。・鳥等の被害については、対応の仕方がなかなかない。	・全園地、手散布なので、年によっては防除が間に合わず、病気を発生させてしまう年もあるが、大体対応できている。鳥の被害は防ぎようがないので放置している。		
【4】経営面及び技術面の課題		季節労働者など雇用労働の確保が課題。		・ハウス栽培の導入も考えているが、この広さを保つためには無理だと思う。面積を減らしたらハウス栽培も考えるが、新品種導入なども労力、コスト、単価を比べたら、いつかはダメになると思うので、今のままで増産していこうと思っている。あと露地伊予柑をやる。・園地管理において剪定など請負で雇用しているので、その方々が安いコストでやってもらえるように、補助金など活用をさせていただきたい。・正直のところ、広い園地なので、目が隔々にまで目が届きにくく、コストもかかるので、しんどいです。		・園地の分散と多品種のためなかなか適期に作業ができない。・最近、近くの園地で無農薬栽培を始めた人があり、病害虫の発生が心配である。	・経営主、妻の高齢に伴い、園地管理がやや遅れ気味となっていること、収穫作業員の確保が段々困難になっていること。	・経営面積が広すぎて管理不足になりがちな急斜面などの不良園地は、今後、栽培を止めることも考えている。		

3. かんきつ類経営 愛媛県：家族経営(5 経営掲載)

3-3

道県名	愛媛		愛媛	愛媛	愛媛	愛媛
経営体番号	1	2	3	4	5	5
【5】 販売面での課題 (例えば、販売で困っていることは何ですか)			・はっきり言ってJAの販売課はもっともっと頑張っ欲しいです。例えば伊予柑を作りたいと会で発言しますが、何か他人事としか思えない。販売価格は現行の最低3割アップはしてほしい。でないと農業を辞めなくてはいけなくなる。また、個人販売ももっと公認してほしい。JAが売れないなら自分で売る。		・農協への依頼販売を行っており、特に問題はないが、選果経費等が年々高くなってきており心配している。	・農協出荷は、清算金が振り込まれるで日数がかかるので、少し困るときがある。
	裾ものの販売はどのようにされていますか	裾ものは、近所や知人にあげる。それ以外は園地に廃棄。	・JAIには無許可で知人などに3級品を、JA販売単価近いレベルで売って、なんとかしのいでいる。・また、原料用もJAでは6円/kgなのでとても出せないで、無許可で他にその3~5倍の単価で買ってもらうところを探して売っている。	全量農協に販売している。	農協への販売及び地元市場へ販売。	・安価ではあるが、加工品仕向けまで農協が荷受けするので出荷している。
【6】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望	今後3年以内に紅マンダナの施設栽培を20a増やす予定。	・販売単価が安いことから粗収益が少なく、農業・肥料・雇用費等を差し引くと、所得は300万円程度、これでは生活できないので、園地の立地条件の良い伊予柑園から少し園地を減らしてと考えている。品種構成は、これ以上手が回らないので増やせない。むしろ花木など他の作物での収入増を検討している。国等からの何らかの援助を望む。	・今後の労力の配分を考えると、6月収穫の河内晩柑等も導入する。・長男が後継者として頑張っているので、紅マンダナ等の簡易ハウス等も増やしたい。	・単位面積当りの収益の向上を目指していきたい(優良品種導入及び施設導入)。・省力化のための施設の導入(主に個人クーラー施設の充実)	・不良園地は栽培を止めて、優良園地に力を入れたいと思っている。老木園地を順番に改植し、樹齢を若返らせたいと思っている。
【6】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(2) 今後の樹園地の目標面積は	今後、高齢化することから、樹園地面積は3ha以内に縮小し、単価の高い品種に特化させる予定。最後は若者に貸すつもりにしている。	まず、これ以上増やすことはないと思う。数年間は現状維持で様子をみながら、少しずつ園地を減らしていくと思う。	家族経営では、現状が一杯一杯。	現状維持及び条件の悪い園地の縮小。	よく1人1haと言われるが、我が家は、4ha程度が適正面積ではないか。
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか	今後増やすのは、紅マンダナ、甘平、せとか、カラーマンダリンを予定。	基本的には、現在の宮内伊予柑が数年はやっていき、家族と相談しながら、花木や、場合によってはハウス類をやるかも知れない。	高単価で販売できるものを考えている。	・温州みかんでは、宮川早生、石地温州(?)、川田温州。・中晩柑では、甘平、紅マンダナ)	新たに増やす品種はなく、現在の品種で、極早生を減らす予定。
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか	特に無い。	JAIに加入しているので、加工・販売部門への進出は考えないと思う。	なし	自家製ジュースの製造・販売を検討していきたい。	無
【7】 地域、全国への普及可能性等		農業を行う若者に対して、他産業と同等若しくはそれ以上の所得が得られるような技術、経営指導等をJA等指導機関に要望します。	うちの経営では、特別無いと思う。	特に無い。	無	私の経営は、樹園地規模や労働に見合った収入が少ないと思っているので、皆様へお勧めする魅力的な経営とは言えないと思う。ただ、今後は高齢経営者も多いので、優良な園地が出てくることもあり、そのような園地が集積できるのであれば大規模な経営も可能だと思う。
備考(余白に記入などあれば)						

4. かんきつ類経営 佐賀県、長崎県：家族経営(7 経営掲載)

2-1

道県名				佐賀	佐賀	長崎			
経営体番号				1	2	1			
【1】経営の現状	経営主年齢			60歳代	70歳代	50歳代			
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	3	3	3		
			常雇者数	人					
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	480	67	280		
		投下労働日数	家族労働日数	日	900	730	800		
			常雇年間雇用日数	日					
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	480	67	280		
	計			1,380	797	1,080			
	(2) 主要農業機械			SS	1	1			
				フォークリフト					
				ショベル		1			
	(3) 施設・設備等		倉庫	有○	○	○ 2棟	○		
				構造	鉄骨	木造	1		
				規模(面積・延べ面積)	300㎡	165㎡、250坪			
			貯蔵庫	有○	○		○ 3棟		
				構造	木造				
				規模(面積・延べ面積)	70㎡				
	(4) 果樹園		果樹園面積	計	ha	5.7	5	5	
				うち成園	ha	4.6	4.1	5	
				計	ha	5.5	4.9	5	
			かんきつ類面積	うち1位品種	ha	温州みかん	早熟系早生温州		
				うち2位品種	ha	中晩柑	早生		
			果樹園の団地数			箇所	10	4	7
			園地の傾斜、基盤整備等の状況	園地の傾斜	1 平坦地	%	40	80	20
					2 緩傾斜地	%	30	20	80
					3 急傾斜地	%	30		
				かん水設備完備面積割合			%	20	
	園内道整備面積割合			%	30		90		
	果樹園面積のうち、借入地面			ha	1.5	1.7			
	果樹園のうち、SS利用が可能			%	35	10	90		
(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))		生産量	貴経営全体	t	100.0	80.0	100.0		
			10a当たり	kg	2,300	1,951	2,000		
		販売量	貴経営全体	t	90.0	64.0	100.0		
			農協等	%	85	80	90		
			任意団体	%			10		
			集荷業者等	%	10				
			直売・宅配等の販売	%	5	20			
その他	() %								
	() %								
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記述)		1. マルチ栽培			20%	温州みかんの50%を目標に増加中。			
		2. ドリップかん水							
		3. 低樹高栽培による省力化					全面積を対象に低樹高栽培に取組み中。	○	
		4. 選果データの栽培技術へのフィードバック							
		5. 貯蔵による有利販売			スタダの後期有利販売				
		6. ホルモン剤(摘果剤)の導入			60%			○	
		7の内容、特記事項							
(8) 法人化の状況と法人化理由		法人化の有無(1有、0無)			無	無	既に法人化		
		1.2の場合平成()年							
		法人化の理由							
		法人化して困ったこと							
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など					特に無い。				

4. かんきつ類経営 佐賀県、長崎県：家族経営(7 経営掲載)

2-2

道県名				佐賀		佐賀		長崎	
経営体番号				1		2		1	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内	a	10				
			10年より前	a	95				
	借入した樹園地	最近10年以内	a	40	農地取得資金、果樹経営支援事業(改植)		100		
		10年より前	a	110			70		
		利用した資金名、合わせ行った事業など			果樹経営支援事業(改植)		特に無い。		
(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)			知人に頼まれて、隣接園地所有者の破産により依頼され引き受け。		知人に頼まれて引き受け。				
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した 2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保 3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入な 4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指 5. その他		○ ○ ○ ○		○ ○				
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか			・水田転換地については、スダチと金柑に改植。また、畑地については、オリーブ、キウイフルーツに改植した。		なるべくSSを利用できる園地に基盤整備を行っている。手間がかかり、採算が取れない園地は栽培中止にする。		品種により対応している。		
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、〇年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)		・品種については、労力はもちろんであるが、販売単価等を考えて常に改善している。また、葉面散布等、やや高度な技術の導入を図っているところ。		早生から晩生種まで、長く栽培可能な樹園地構成としたい。		早生から晩生までの労働配分。高糖系などの品種の導入、完熟早生の生産。		
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか		・黒点病、スリップス等については要注意であり、イノシシ、ヒヨドリ、メジロ、カラス等の害も相当受けている。カメムシも問題である。		対策は十分でないので、これからの課題としてしっかりやりたい。		カイガラムシは手かけによる防除。		
【4】経営面及び技術面の課題		・農業への抵抗性の問題。雇用者の高齢化、遠距離通勤化等が問題である。		・雇用労働力の確保が課題。周囲は高齢化で雇える人が少なくなっている。		後継者の確保。			
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)		・販売が多様化して市場価格が低迷している。ひいては地域全体の収入がバラつき、地域の発展、産業としての成り立ちを壊している。それが園地の荒廃を生んだり、他地区との合併を余儀なくされている。広範囲による品種、品質のバラつき、経費の増大等々、どんどん悪い方向に行っている。園はもっと組織を大事にすべきだ。		販売価格が安く、生産原価を割ることもあり、経営意欲がなくなることがある。		農協の共販では、手数料等の経費がかかること。		
	裾ものの販売はどのようにされていますか		加工に回す他は廃棄している。		地元の農産物直売所で一部売っているが、大半はジュース等の原料として出荷しているが、単価が安すぎて困っている。		特に販売はしていない。		
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望		現在の消費動向では、園地の規模拡大による収入増は見込めないの、家族労働中心の経費節減、品質の向上を目指す。また他の品目の導入可能性について常に考えている。・最近よく耳にする輸出を考えれば、ハウスの導入等、高品質生産を考えると。ただ燃料経費等を考えると足踏みしてしまう。		優良品種の導入による、より高価格販売を目指している。		改植などにより優良品種の導入。		
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		現在の樹園地規模を維持する中で、もっと管理し易い平坦地にできるだけ園地を集約したい。		現在の園地面積を維持すること。		現状維持。		
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか		・品目の選択においては、特別なものを作るより、作りやすく、消費者が買いやすい大衆向けの品目・品種を生産した方が、経営は安定すると思う。		伊予柑等の晩柑類を増やしていきたい。		早生を増やしていく。		
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか		私自身はやりたいと思うが、それで地域全体は伸びない。ある数名がカッコよくやるだけで、後は取り残される。加工棟は組織全体で取り組むべきで、地域の生産者全体がかかわらなければ、地域の発展はない。		特に無い。				
【7】地域、全国への普及可能性等		・薬品とまではいなくても、健康資材であったり、癒しの面があったり、人の胃袋に入るだけでない方向も考えるが、まだ普及には至っていない。例えば養毛剤のカンキローは、私のところのミカンが原料であった。		特に無い。					
備考(余白に記入などあれば)									

5. かんきつ類経営 熊本県： 家族経営 (10経営掲載)

1-2-1

道県名				熊本	熊本	熊本	熊本	熊本	熊本		
経営体番号				1	2	3	4	5	6		
経営主年齢				50歳代	50歳代	40歳代	40歳代	50歳代	40歳代		
【1】経営の現状	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	4	4	4	4	5	3	
			常雇者数	人				1			
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	360	240	300	570	440	350	
		投下労働日数	家族労働日数	日	700	890	1,150	1,050	860	700	
			常雇年間雇用日数	日					400		
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	360	240	300	570	440	350	
			計	日	1,060	1,130	1,450	1,620	1,700	1,050	
	(2) 主要農業機械	SS	台			1		1	1		
		フォークリフト	台	2	1	1	1				
		ショベル	台					28ps			
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○		○	○	○	○	○	○	
			構造		木造・瓦葺き	鉄骨	鉄骨・瓦スレート葺き	鉄骨・瓦スレート葺き	鉄骨・瓦スレート葺き	鉄骨	
			規模(面積・延べ面積)		105坪	65坪	70坪	45坪	50坪	40坪×2棟	
		貯蔵庫	有○		○	○	○	○	○	○	
			構造		木造・瓦葺き	木造・瓦葺き	コンクリート	鉄骨・ガルバニュー	木造・瓦葺き		
			規模(面積・延べ面積)			30坪	5坪	45坪	30坪		
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	5.0	5.3	5.0	7.3	6.0	5.0	
			うち成園	ha	4.6	5.1	3.6	6.8	6.0	5.0	
		かんきつ類面積	計	ha	5.0	4.8	3.6	6.8	5.5	4.5	
			うち1位品種	ha	早生・興津	早生・興津	早生・興津	早生・興津	早生・興津	デコボン	
		果樹園の団地敷	うち2位品種	ha	極早生・豊福	普通	普通・青島	デコボン	デコボン	極早生	
			果樹園の団地敷	箇所	7	6	13	5	5	4	
			園地の傾斜の程度	1平坦地	%	12	31		5	5	10
				2緩傾斜地	%	64	69	50	10	95	90
				3急傾斜地	%	24	0	50	85		
			園地の傾斜、基盤整備等の状況	かん水設備完備面積割合	%	76	100	30	25	100	
園内道整備面積割合	%			100	100	40	85	100	100		
果樹園面積のうち、借入地面積	ha			0.4	2	0.3	1.2	2	2		
(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))	生産量	責経営全体	t	176.0	150.0	190.0	160.0	200.0	80.0		
		10a当たり	kg	3,826	3,260	5,400	2,200	3,300	1,800		
	販売量	責経営全体	t	174.0	147.0	186.0	57.0	199.0	78.0		
		農協等	%	100	100	100	100	50	100		
		任意団体	%								
		集荷業者等	%								
		直売・宅配等の販売	%					50			
その他()	%										
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記述)	1. マルチ栽培		20%程度	ハイグレード14度用		ビニール等で実施。現在55%。	30%				
	2. ドリップかん水		マルチ栽培で実施	活用		実施している。55%。	40aは使用無。				
	3. 低樹高栽培による省力化		改植について実施	普通温州で実施		改植時に低樹高栽培へ移行。現在70%。	改植時に低樹高栽培へ移行。	改植等に合わせて実施。			
	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック	JAデータで土壌分析を実施。	JA結果の活用			9月下旬～5月まで品種更新。	出荷データの活用、検討中。				
	5. 貯蔵による有利販売	デコボンで実施。	2月下旬出荷、仮貯蔵庫使用	木箱の活用、デコボンポリ袋入れ。	晩柑類について実施。35%。						
	6. ホルモン剤(摘果剤)の導入	9月に導入。	摘果1回、品質向上2回		樹勢等を検討しながら実施。	昨年は使用無だった。	ホルモン剤、カルシウム剤。				
	7. の内容、特記事項					貝殻を手で撒いている。					
(8) 法人化の状況と法人化理由	法人化の有無(1有、0無)		無	無	無	無	無	無			
	1.2の場合平成()年										
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など	法人化の理由										
	法人化して困ったこと										
			JAの国内研修に参加	特に無い。研修生の受け入れ経験あり。	JAの国内研修に参加	JAの国内研修に参加	特に無い。	JAの国内研修に参加			

5. かんきつ類経営 熊本県： 家族経営 (10経営掲載)

1-2-2

道県名		熊本		熊本	熊本	熊本	熊本	熊本	
経営体番号		1	2	3	4	5	6	6	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまで)	購入した樹園地	最近10年以内	a		50		100	
		借入した樹園地	最近10年以内	a				100	
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)		最近10年より前	a	40	制度資金、果樹経営支援事業等(改植、かん水設備)	スーパーL資金、高接・改植を実施。作業道整備等		特にない。自己資金。
			10年より前	a	40	200	32	120	200
			利用した資金名、合わせ行った事業など	a					200
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)	1. 作業性向上のため樹園地を整備した 2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益確保と 3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など 4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す 5. その他			○	○	○	○	○	
(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか		園地の分散も程度によりメリットがある(被害の分散になることも)		・被害の分散を考え、ある程度の園地分散は必要と思う。・園地の状況に合わせて品種、マルチ、施肥等工夫している。		できれば集約し、樹園地を拡大したい。	特に無い。	特に無い。	
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)	カルシウムの散布、マルチ栽培の実施。		・年間の出荷に向けて、できるだけ分散するように品種の配置を工夫している。		マルチ栽培の導入、老木を更新し若木へ、また、労力分散のため、できるだけ時期を分散できるよう品種を配置。		・マルチ栽培については、昭和63年頃よりビニールを用いて始めた。・温州みかんから晩柑類まで幅広く栽培する経営を確立してきた。	
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか	サビダニ、褐色腐敗病について用心している。		・周りに廃園等の増加で、カイガラムシやゴマダレカミキリムシなどが増加。・他にイノシシの増加で、メッシュ電柵等の設置が必要になってきた。		イノシシ被害防止のため、メッシュ柵設置。カイガラ虫が増加。		・最近、ハナアザミウマ(虫、みかんの皮を食べる)、カイガラ虫の増加への対応が課題。・また、近年、鳥による食害の多発、樹園地全体を被膜などでできないし、困っている。	
【4】経営面及び技術面の課題		今後、雇用労働力の確保が心配される。		作業員の高齢化で、人員の確保が課題になってきている。		・作業員の高齢化により、確保が段々困難になってきている。・シルバー人材を活用しているが、利用料金と技術不足が課題。		・フィガロンを温州みかんに2回(極早生、早生)使用、根をいじめることによって味が乗ってくる。その代り夏肥を施している。また、雑穀については、堆肥の施肥を行っている。	
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)	JA共販のため、特にない。		JA部会で検討している。特に年末の贈答用の販売拡大が必要。		量から食味、品質への変化があり、また、消費減などによりPR等が必要。		JA共販と自宅前での直販で100%出荷している。	
	掘ものの販売はどのようにされていますか			特にない。		JAに出荷している。		特にない。	
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望	毎年、20~30aの改植更新、マルチの更新、新品種の切り替えを考えていく。		経営については、現状維持。		毎年10~20aの改植を計画的に実施していきたい。		・前記の販売面の課題対応から、優良品目・品種への更新も検討課題。・出荷データや青色申告等での経営分析も必要。	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は	現状維持。		・品質の維持、廃園の状況では、増加も必要と思う。		6ha程度へ拡大したい。		現在の樹園地規模を維持。ただし後継者が就農したため、意志の尊重により変わるかも知れない。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか			早生から中生種への転換をかんがえている。		最新の品種を、労力配分、収入・収穫量増加のため増やしていきたい。		新しい優良品種の導入を考慮している。	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか			JA部会で検討している。		特に無い。		特に無いが、やはり共販の強化が第一。	
【7】地域、全国への普及可能性等		特になし。		樹の管理やマルチの工夫など。		JA熊本市の安定的な商品の提供が課題。		特になし。	
備考(余白に記入などあれば)									

5. かんきつ類経営 熊本県： 家族経営 (10経営掲載)

2-2-1

道県名		熊本		熊本		熊本		熊本	
経営体番号		7		8		9		10	
経営主年齢		40歳代		70歳代		50歳代		50歳代	
【1】 経営の現状	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	4	4	2	4	
			常雇者数	人	1	1			
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	360	240	640	600	
		投下労働日数	家族労働日数	日	1,100	1,080	600	800	
			常雇年間雇日数	日	130	200			
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	360	240	640	600	
		計	日	1,590	1,520	1,240	1,400		
	(2) 主要農業機械	SS	台	1	1	1	2		
		フォークリフト	台		1		1		
		ショベル	台	1			1		
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○	○倉庫・兼貯蔵庫	○倉庫・兼作業所・コンテナ置き場	○倉庫・兼貯蔵庫・作業所	○倉庫・兼作業所・コンテナ置き場		
			構造	木造・瓦葺き	鉄骨・瓦スレート葺き	鉄骨・瓦スレート葺き	ブロック・瓦葺き		
		規模(面積・延べ面積)	150坪(16棟×9坪)	倉庫 60坪・兼用 15坪	2棟(58坪、54坪)	2棟(25坪、30坪)			
		貯蔵庫	有○	○	○	○			
	構造		木造・瓦葺き	木造・スレート葺き	木造・スレート葺き				
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	6.7	7.0	6.3	10.0	
			うち成園	ha	5.2	7.0	6.3	10.0	
		かんきつ類面積	計	ha	6.7	6.2	5.9	8.5	
			うち1位品種		早生	早生	早生	宮川早生	
		果樹園の団地数	計	箇所	4	14	3	6	
園地の傾斜、			1平坦地	%	35	50			
基盤整備等の状況		園地の傾斜、	2緩傾斜地	%	40	30	100	10	
		斜の	3急傾斜地	%	25	20		90	
(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))		生産量	貴経営全体	t	130.0	170.0	75.0	290.0	
			10a当たり	kg	2,500	2,741	1,271	3,412	
	販売先	貴経営全体	t	129.0	166.0	74.0	284.0		
		農協等	%	100	100	100			
	任意団体	%					90		
		集荷業者等	%						
直売・宅配等の販売	%					10			
	その他()	() %							
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など(該当に○印、又は記述)	1. マルチ栽培		3ha、作業道に合わせ、マルチを敷布。			極早生10%で実施。			
	2. ドリップかん水								
	3. 低樹高栽培による省力化		改植に合わせ実施。一部高いところ有。	当経営では、上部摘果を実施し、収穫時の省力化を実施。	改植に合わせて年次計画で実施。	計画的に改植で更新している。			
	4. 選果データの栽培技術へのフィードバック		JAデータのバックによる活用。	JA還元データの活用。	JA分析還元データの活用。				
	5. 貯蔵による有利販売		特に無い。		デコボンで自家貯蔵の実施。				
	6. ホルモン剤(摘果剤)の導入		早期に落として、5月20日頃に使用。樹の外寄りでは手で落とすが、ホルモン剤では樹の内より落とす工夫。	極早生～早生に散布。	出来るだけ手で摘果を実施。	多い年に1～2回実施。樹勢等をみながら個別管理。			
	7の内容、特記事項					液肥を出荷組合で調合し、食味の改善を図っていく。減農薬、減肥料に留意。			
(8) 法人化の状況と法人化理由	法人化の有無	法人化の有無(1有、0無)	無	無	無	無			
	1.2の場合平成()年			2					
	法人化の理由			経営の明確化や経費の節減のため法人化した。時期は未定。					
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など	法人化して困ったこと								
			JA青壮年部で米国へ果樹栽培の研修へ参加。	JAの国内研修に参加	JAの国内技術研修(和歌山等)に参加。市場の視察の実施等。	・省力化で収穫量(単収)を上げるため、全国の仲間と自己研修会、剪定講習会等。			

5. かんきつ類経営 熊本県： 家族経営 (10 経営掲載)

2-2-2

道県名		熊本		熊本	熊本	熊本	
経営体番号		7		8	9	10	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内 10年より前	a	120	300	
		借入した樹園地	最近10年以内 10年より前	a	250	700	
			利用した資金名、合わせ行った事業など	スーパーL資金。果樹経営支援事業(改植、圃地整備等)	自己資金。改植の実施。	スーパーL資金。果樹経営支援事業(改植等)	
			利用した資金名、合わせ行った事業など	叔父叔母の樹園地を頼まれて引き受け。	親戚の廃園等により引受。	親戚の圃地を引受。	
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)			・樹園地の集積を図る。農地中間管理機構等の仲介を活用して実施。	・最初は、両親が、そして私に加わり、妻が加わりで、労力が2倍になったことから、収入増加のため樹園地を増やした。・また、親戚の樹園地が廃園となったことから借りた。	・一つは規模を拡大し、収入を増やしたいから。もう一つは、親戚から維持を頼まれて増やした。	収入増加のため、土地の集積、大規模化、機械化を行った。
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印)		1. 作業性向上のため樹園地を整備した 2. かんきつ類以外の品目も導入し、収益 3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入 4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を 5. その他	○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○	○ ○ ○
(4) 農地の分散、不良圃地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか			農地中間管理機構の活用により、農地の整備、改植等を実施。	・温州みかんには適さない圃地では、落葉果樹等(キウイフルーツ、太秋柿等)を栽培している。	特に無い。		
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)			年間を通じてできるだけ収穫できるよう、早生から晩生迄、雑柑の導入等も図ってきた。	・品種更新、品質向上対策の実施。・JA堆肥(500袋)の施肥等で改善。	年間を通じてできるだけ収穫できるよう、早生から晩生迄、雑柑の導入等品目・品種の検討など。	
	また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか		最近、イノシシの被害が増加しているため、市の補助で対応したい。また、黒点病が圃地の増加により広まり苦慮している。	・雨が続くときは薬剤散布が難しい。手がけプラスSSで4~5日はかかる。・カイガラムシはSSIにて散布する圃地で発生しやすいので、年に1度が手で散布している。	・周辺の廃園により対策の変化(黒点病やカイガラムシの増加)、農薬の使用量が増加している。またSSの散布では、カイガラムシには効かない。	一時期、薬剤散布した。	
【4】経営面及び技術面の課題				今後は、高齢化で雇用の作業員の確保が難しくなる。	・雇用労力の確保が高齢化で段々困難になってきている。また、シルバー人材を活用しているが、高技術者の確保が難しい。	高齢化により、作業員の確保が厳しくなっている。	
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)		100%JA共販のため、特に無い。	JA部会での販売。	・消費者の嗜好の変化を把握するため、JA部会として市場との意見交換会や、消費者との交流を実施している。	・消費者の果物離れ、価格の低迷が一向に改善できない。また、消費者志向がやや小玉傾向(SM)で、ML級の販売が厳しい。小玉生産は、コスト高や樹勢に悪い影響が出る。	
	裾ものの販売はどのようにされていますか			JA部会での販売。	加工用として出荷している。	加工等に販売。	
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望		現在は、白紙の状態。後継者ができれば樹園地の集約をしたい。	・品種の検討(高収益が期待できる品種とそうでない品種の識別) ・我が家の経営分析は必要であると思われる。	12月まで継続的に販売する必要がある。極早生から早生、普通種に移行したい。	・年間収入の確保に向けて品種の更新。・新たな品種、例えば、雑柑等の導入を考えたい。・海外への輸出(例えばモンゴル)等の可能性を検討したい。	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		当面は、現状維持。	・現状維持を考えている。ただし、良質な圃地があれば拡充を考える(かん水設備、作業道など)	現状維持を考えている。	野菜、水稲、果樹経営のため、多角的な検討が必要。・当面果樹部門は現状維持。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか		現在の品種でいく。	・極早生から中生。または普通温州等に転換したいと思っている。	極早生から早生、普通種に移行したい。	雑柑の新品種を導入していきたい。デコボンより高く販売可能な品種を導入したい。	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか		JAの加工等で検討している。	・加工部門には興味がある。販売はJA組合員なので自分でとなると難しいが、将来的には考えたい。	JAの販売部門の強化。	特に無い。	
【7】地域、全国への普及可能性等			特になし。	特になし。	特になし。	特になし。	
備考(余白に記入などあれば)							

6. りんご経営 北海道：家族経営(5経営掲載)

2-1

道県名				北海道	北海道	北海道	北海道	北海道		
経営体番号				1	2	3	4	5		
【1】経営 の現状	経営主年齢			歳	60歳代	30歳代	70歳代	50歳代	50歳代	
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	2	3	3	2	3	
			常雇者数	人				1		
	(1) 労働力	投下労働日数	臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	342	134	130	500	100	
			家族労働日数	日	585	1280	920	620	782	
			常雇年間雇用日数	日				300		
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	342	600	130	500	295	
			計	日	927	1880	1050	1420	1077	
	(2) 主要農業機械	SS		台	1	1	1	1	1	
		フォークリフト		台	1	1	1	1	1	
		ショベル		台	1	1			1	
	(3) 施設・設備 等	倉庫	有○		○	○	○	○	○	
			構造			木造ブロック	ブロック	ブロック		
		規模(面積・延べ面積)			92.4㎡	2棟86坪(含む冷蔵庫、作業所)	35坪	403㎡	72㎡	
		冷蔵庫	有○			○	○		○	
	構造				木造ブロック	ブロック		1		
	規模(面積・延べ面積)					24坪		6坪		
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	5.3	8.1	5	5	5	
			うち成園	ha	4	7.5	4	4	4	
		りんご面積	計	ha	5	6	3.25	3	3	
			うち1位品種		王林	フジ	フジ	ツガル	フジ	
			うち2位品種		つがる	ひめかみ	ひめかみ	ジョナゴールド	つがる	
		園地の傾斜、基 盤整備等の状況	園地の傾斜 の程度	1平坦地	%	30	20	40	70	100
				2緩傾斜地	%	70	75	60	30	
				3急傾斜地	%	0	5			
	かん水設備完備面積割合		%							
	園内道整備面積割合		%		100		100			
	果樹園の団地数(まとまりの数)		箇所	4	4	3	2			
	(5) りんごの生産・販売の状況 (1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	34.7	130	65	40.5	4.5	
			10a当たり	kg		2360	2000	1500	1800	
販売量		貴経営全体	t	27.24	130	65	40.18	4.5		
		主な販売先	農協等	%		65	10	1		
			任意団体	%			30			
			集荷業者等	%			50			
			直売・宅配等の販売	%		35	5	99	100	
その他()	() %	%			5					
		%								
(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘果 剤等省力技術の導入、減農薬への対応状況	わい化面積割合		%	30	30	70	35	70		
	無袋栽培の面積割合		%	100	95	100	100	100		
	葉取らず栽培の面積割合		%	15	0	10	5			
	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術導入		%	有	有	有	0	有		
	減農薬への取組み		%	有	有	有	有	有		
(8) 法人化の状 況と法人化理由	法人化の1有、 0無	法人化の1有、0無 1.2の場合平成()年		無	無	無	無	無		
	法人化の理由						28年法人化予定			
法人化して困ったこと							後継者居なく、法人化して人を雇いたい。			
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など					父に教わり、町内、県内視察で。			長野県農業大学校卒業		

6. りんご経営 北海道：家族経営(5 経営掲載)

2-2

道県名				北海道	北海道	北海道	北海道	北海道
経営体番号				1	2	3	4	5
【2】 経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	購入、借入樹園地	購入	最近10年以内	a				
			10年より前	a	250			
	借入	借入	最近10年以内	a				
			10年より前	a				
	利用した資金名、合わせ行った事業など				信連の農地取得のための長期資金			
	(2) 樹園地を増やした理由・動機				粗収益を増やすため			
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(1~4)(該当に○印)	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした 2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散 3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫 4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした					
			2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散			○		
			3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫		○		○	
			4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す		○		○	
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 5の内容								
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 6の内容								
(4) 不良園地(傾斜地、湿等)への対応方法								
【3】 経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年わい化栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)			食味の良い個性的な品種で樹園地を造った。	yes!clean栽培に参加し、農薬の散布回数を減らし、有機肥料を使い、安心、安全をアピールして、多くの個人客に買ってもらえるように努めている。野農協の販売でも少しでも有利販売となるよう努力。	例にあるわい化導入、早生から晩生までの長期間収穫可能な園地構成に努めてきた。	晩生に対してはわい化栽培を導入。早生種はマルバ台を使用。りんご、いちご、さくらんぼを増やしている。ハウスブドウも取り入れる。	早生から晩生まで長く栽培して収穫することで、長期販売ができるようになった。
	また、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ・ウサギ・鳥等の被害への対応は十分ですか。			紋羽病が一番の問題です。タキベーストという肥料で被害を少なくできる見通しが立った。	まだ十分ではないが、駆除に努力中、最近、鹿害も増加。		ふらん病は秋に発見、削り取り処理が行えない。鹿対策で樹園地外周を電牧で囲っている。	鹿よけ電牧設置
【4】 経営面及び技術面の課題 (例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など)				摘果作業の短縮、欠木を無くす。摘果作業を減らし、葉取らずを増やす。販売の工夫。	労働力確保の面から、最近パートさんが高齢化しつつあり、新規のパートがなかなか見つからない。		パートさんの摘果技術向上に課題あり。さくらんぼの収穫と重なるため指導が行き届かない。	剪定労力が足りない。
【5】 販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)			裾物の販売が課題。	北海道は、本州より収穫時期が、1週間~10日遅いため、なかなか有利販売が難しい。		販売価格を上げたいが中々上げることができない。	
	裾物の販売はどのようにされていますか			裾物の販売が一番の課題で、加工業者との連携を模索。農協のりんごジュースの原料としての販売が多い。	個人販売と農協に加工で出荷。		直売なので味さえよければ売れる。しかし味が良くなる前に落ちたもの等は加工原料に向けた価格が安く困っている。	加工してジュースとして販売。
【6】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望			摘果剤の効果の高い品種を増やす、蜜入りの多い品種を増やすなど。	改植などで品種を増やすなどして、できるだけ切れ目の無いようにして、個人販売と農協販売で有利に販売したい。		省力化のため、黄色系品種を増やす。	早生から晩生までの長期販売を一層進める。
	(2) 今後の樹園地の目標面積は			7.5ha	現状維持か、りんごに関してはもう少し面積を増やしても良いかも思っている。	樹園地を縮小の方向で考えている。	現状で良い。	現状維持で。
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか			食味の良い、着色の良いふじを増やす。	りんごを増やしたい。		いちごが現在の8aから12aへ増やす予定。さくらんぼの雨避け栽培を現在の25%から50%に増やしたい。	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか			販売面では生協との提携を強化。加工面ではりんご園らしい特徴のあるアップルパイを模索してみたい。	近く、直売所を開設します。		現在、既に地域の仲間でりんごジュースの加工場を持っている。	
【7】 地域、全国への普及可能性等					まだまだ勉強中です。	現在りんご経営をしている人は、今後は高齢化で面積は減少の予想。	生産物のほとんどを自分で販売しているが、今後はこういう農家が増えてくると思う。	
備考(余白に記入などあれば)								

7. りんご経営 青森県：家族経営(7経営掲載)

1-2-1

道県名			青森	青森	青森	青森			
経営体番号			1	2	3	4			
【1】経営 の現状	経営主年齢		歳	60歳代	60歳代	50歳代	30歳代		
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	3	4	5	3	
			常雇者数	人					
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	480	1120	1550	1400	
		投下労働日数	家族労働日数	日	940		780	650	
			常雇年間雇用地数	日					
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	480		1550	1400	
			計	日	1420	0	2330	2050	
	(2) 主要農業機械		SS	台	2	1	1	1	
			フォークリフト	台	3		1	2	
			ショベル	台	1			1	
	(3) 施設・設備 等	倉庫	有○		○	○	○	○	
			構造				鉄筋	木造	
			規模(面積・延べ面積)		215㎡	100坪	60坪	200㎡	
		冷蔵庫	有○		○	1		○	
			構造					木造	
			規模(面積・延べ面積)		112㎡	200坪		60㎡	
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	6	6	6	6	
			うち成園	ha	4	55	5	6	
			計	ha	6	6	6	6	
		りんご面積	うち1位品種		フジ	フジ	フジ	フジ	
			うち2位品種		弘前ふじ	早生フジ	つがる	トキ	
		園地の傾斜、 基盤整備等 の状況	園地の傾斜 の程度	1平坦地	%	95	100	100	100
				2緩傾斜地	%	5			
				3急傾斜地	%				
			かん水設備完備面積割合		%				
			園内道整備面積割合		%				
			果樹園の団地数(まとまりの数)		箇所	11	6	6	20
		(5) りんごの生産・販売の状 況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	100		200	140
	10a当たり			kg			4000	2000	
販売量	貴経営全体		t	100		200	135		
	主な販売先		農協等	%	60	70	50	30	
			任意団体	%					
			集荷業者等	%	40	30	50		
			直売・宅配等の販売	%				10	
			その他()	%				60	
	()	%							
(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘 果剤等省力技術の導入、減農薬への対応 状況	わい化面積割合		%	30	40		90		
	無袋栽培の面積割合		%	100	100	80	30		
	葉取らず栽培の面積割合		%	0		20	0		
	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術導入			1		有	1		
	減農薬への取組み			1		有	0		
(8) 法人化の 状況と法人化 理由	法人化の1 有、0無	法人化の1有、0無 1.2の場合平成()年		無	無	無	無		
	法人化の理由								
	法人化して困ったこと								
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など				りんご協会研修(基幹青年)	りんご協会・剪定士取得	りんご協会研修(基幹青年)			

7. りんご経営 青森県：家族経営(7経営掲載)

1-2-2

道県名				青森	青森	青森	青森	
経営体番号				1	2	3	4	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程等	購入、借入樹園地	購入	最近10年以内	a	300	100	200	
			10年より前	a			100	
	借入	購入	利用した資金名、合わせ行った事業など				JA資金(農業委員会関連)	100
			最近10年以内	a	90			改植事業
			10年より前	a		100		50
			利用した資金名、合わせ行った事業など					
(2) 樹園地を増やした理由・動機			分散化している樹園地をできるだけ集約したいため。		収入を増やし、次の世代へ引き継ぐため。	収入を増やすため。		
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(1~4)(該当に○印)	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした						○	
2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散							○	
3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫		○				○		
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す		○						
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 5の内容						作業の効率化を図る。		
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 6.内容						高品質の品種導入。		
(4) 不良園地(傾斜地、湿等)への対応方法							今のところありません。	
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年わい化栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)			昭和55年にわい化栽培を導入した。		雇用人員の削減に向けた経営改善。	今はふじの着系の改植を進め、兼ねらずにしようと思っています。	
	また、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ・ウサギ・鳥等の被害への対応は十分ですか。			対策はまだ不十分であり、被害が多いため頭を悩ましている。		十分です。経営主が樹を守る作業を優先します。	水田近くの樹園地はどうしてもネズミの被害が出やすい。放任園やそれに近い樹園地が隣にあり、ふらん病などを放置している樹園地もある。我が家でふらん病対策をしても、どうにもならない。	
【4】経営面及び技術面の課題(例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など)				大玉生産、秀品率の向上が課題。	作業員の不足	樹の管理は経営主にあり。	樹園地管理、結実管理、剪定労力の不足がある。父と母の体力が落ちてきているので、労力確保が一番の問題です。	
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)			価格が安いこと。		出荷時期の当初予定からのずれ込み。	県外の即売会への渡航費。自分で販売していくときに伝票や顧客への対応が大変になってくる。	
	裾ものの販売はどのようにされていますか			加工に回している。		特になし。	即売で販売するのが一番利益になる。	
【6】今後の経営展望	(1) 今後の経営展望			分散している小面積の樹園地を、できるだけ集約し、規模も若干縮小し、4~5ha程度にしたい。		黄色・着色系の優良品種の導入。	経営を見直していく時期になっている。労力確保が一番の問題。	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は			4~5ha		現状維持。	りんごの販売、栽培管理、雇用が整った上で、10ha位を目標にしていきたい。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか					消費者のニーズの変化があるので、今は分からない。	フジの着色系、シナノゴールド。	
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか					なし。加工・販売部門へ入っていくと、生産技術が劣ることから難しいと思う。	紅玉やブルーベリーのジャムを作ってみたい。雇用が確保できたときの仕事になると思うので、時期をみてチャレンジしていきたいものです。	
【7】地域、全国への普及可能性等						なし。	栽培技術はほぼ確立しているので、販売面が課題だと思います。	
備考(余白に記入などあれば)								

7. りんご経営 青森県：家族経営(7経営掲載)

2-2-1

道県名			青森	青森	青森	青森			
経営体番号			5	6	7	8			
【1】経営の現状	経営主年齢		60歳代	40歳代	60歳代	60歳代			
	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	2	3	4		
			常雇者数	人	4	2			
		臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	900	700	600	4		
		投下労働日数	家族労働日数	日	550	1,240	700	890	
	常雇年間雇日数		日	655	600				
	臨時雇い年間延べ雇用人数		日	900	700	600	740		
	計		日	2,105	2,540	1,300	1,630		
	(2) 主要農業機械	SS	台	2	3	3	1		
		フォークリフト	台	1	1	1	1		
		ショベル	台	1	1	1			
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○		○	1	1		
			構造		2階建	木造	車庫兼倉庫		
		規模(面積・延べ面積)		56坪	79㎡	52㎡	200㎡		
		冷蔵庫	有○			○			
	規模(面積・延べ面積)				25㎡				
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	7.1	13.5	6	5	
			うち成園	ha	6.1	10	4	4	
		りんご面積	計	ha	5.35	13.5	6	5	
			うち1位品種		ツガル	フジ	フジ	フジ	
			うち2位品種		フジ	王林	王林	早生フジ	
		園地の傾斜、基盤整備等の状況	園地の傾斜の程度	1平坦地	%	100	95	50	100
				2緩傾斜地	%		5	50	
				3急傾斜地	%				
			かん水設備完備面積割合		%	45	35		
			園内道整備面積割合		%		100		
	果樹園の圃地数(まとりの数)		箇所	7	13	5	5		
	(5) りんごの生産・販売の状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	167	280	5000箱	200	
			10a当たり	kg	3,316	2,800		4,000	
		販売量	貴経営全体	t	167	280	5000箱	200	
主な販売先			農協等	%	52	62	70	70	
			任意団体	%	48	25		10	
			集荷業者等	%		5	20		
			直売・宅配等の販売	%		5	10	20	
			その他()	() %		3			
	%			3					
(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘果剤等省力技術の導入、減農薬への対応状況	わい化面積割合	%	40	50	0.1	95			
	無袋栽培の面積割合	%	100	100	80	85			
	葉取らず栽培の面積割合	%	50	100	0	70			
	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術導入		1	1	1	1			
	減農薬への取組み		0	1	1	1			
(8) 法人化の状況と法人化理由	法人化の1有、0無	法人化の1有、0無		無	無	1	0		
	法人化の理由	1.2の場合平成()年							
	法人化して困ったこと								
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など				特に無。	青森県りんご剪定士(第1期)	りんご協会でのヨーロッパ研修、病害虫マスター、第6期剪定士(研修中)			

7. りんご経営 青森県：家族経営(7経営掲載)

2-2-2

道県名		青森		青森		青森		青森	
経営体番号		5		6		7		8	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程等	購入、借入樹園地	購入	最近10年以内	a	50	400		67	
			10年より前	a	260	650			
	借入	購入	利用した資金名、合わせ行った事業など		農地取得資金	スーパーL、近代化資金		農協資金	
			最近10年以内	a	250		300		
			10年より前	a					
				利用した資金名、合わせ行った事業など					
	(2) 樹園地を増やした理由・動機		収入を増やすため	収入を増やす為、改植を行うため。	親戚、知人に頼まれて結果として樹園地が増えた。	改植の実施にともなう未成園地を補うため増やした。			
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(1~4)(該当に○印)	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした		○	○		○			
	2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散			○					
	3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫			○					
	4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す			○					
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 5の内容									
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 6.内容									
(4) 不良園地(傾斜地、湿等)への対応方法				無	傾斜地、湿害を改善したい。	平坦地なので、排水不良防止で、暗渠を設置してみた。			
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、○年わい化栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)			わい化栽培を8割以上にすること。	今年の春わい化樹を定植した。	品質、収量、作業性の向上を狙い、毎年、わい化栽培を導入している。			
	また、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ・ウサギ・鳥等の被害への対応は十分ですか。	今のところ対応している。	不十分。	雪害対策への対応が十分でない。また、ねずみ、うさぎ、鳥害対策も十分でない。	わい化は特にネズミによる幹、根の食害が多いが、特効薬があまり無く、開発を急いでほしい。				
【4】経営面及び技術面の課題(例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など)		作業員の不足	園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など	剪定労力が足りない。	雇用労力の高齢化と作業員確保が年々難しくなって、樹園地の管理が行き届かなくなってきた。				
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)	加工部門も行っているのですが、裾物も販売できるようにしている。	無	無	消費税が高い。				
	裾ものの販売はどのようにされていますか	加工部門で活用。	無	宅配による直接販売。	作業員がほぼ全量、買い取ってくれている。				
【6】今後の経営展望	(1) 今後の経営展望		わい化栽培の拡大推進。	経営分析を行って経営改善を行うことが課題。	樹齢が20年近くなったわい化園地を更新して、常に量品質生産を目指すこと。				
	(2) 今後の樹園地の目標面積は	現在の樹園地規模を維持すること。	現状樹園地面積の維持。	7haを目指す。	現状で十分と考えている。				
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか	特に無い。	黄色系、シナノゴールドなど増やしたい。シナノゴールドなど。		現在のフジを、良い系統の品種に改植したい。				
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか	特に無い。	無。	現在の販売方法を考え直したい。	既に取り組んでいる。				
【7】地域、全国への普及可能性等			無。	無い。	地域の数名で組合を作り、冷蔵庫を利用して良品質の産直を行っている。収穫後、組合員の家族に給料を支払い、11月~3月までに出荷し、冬場の収入源としている。				
備考(余白に記入などあれば)									

8. りんご経営 岩手県：家族経営(7経営掲載)

2-2-1

道県名			岩手県	岩手県	山形県	長野県			
経営体番号			1	3	1	1			
経営主年齢			50歳代	40歳代	40歳代	50歳代			
【1】経営の現状	(1) 労働力	農業労働力	家族農業就業者数	人	4	4	6		
			常雇者数	人		3	3		
			臨時雇い(年間延べ雇用人数)	人	435	3920	360	180	
		投下労働日数	家族労働日数	日	800	1070	1070	1900	
			常雇年間雇用日数	日		841	600		
			臨時雇い年間延べ雇用人数	日	435	3920	360	180	
			計	日	1235	5831	2030	2080	
	(2) 主要農業機械	SS	台	2	2.5	1	1		
		フォークリフト	台	1	1		2		
		ショベル	台		1				
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○		○	○	○		
			構造		木造	木造	木造一部鉄骨セル造り	○倉庫・作業所・コンテナ・農機具置場	
		規模(面積・延べ面積)		150㎡	180㎡	1,200㎡	376㎡		
		冷蔵庫	有○			○			
	構造				木造とプレハブ造り				
	(4) 果樹園	果樹園面積	計	ha	5.5	9.1	5.1	5.1	
			うち成園	ha			4.25	4.4	
		りんご面積	計	ha	5.5	9.1	4.6	4	
			うち1位品種		富士	富士	富士	富士	
		園地の傾斜、 基盤整備等の 状況	うち2位品種		つがる	シナノゴールド	つがる	つがる	
			園地の傾斜 の程度	1平地	%		75	70	
				2緩傾斜地	%	80	25	25	100
				3急傾斜地	%	20		5	
			かん水設備完備面積割合	%	0	30			
			園内道整備面積割合	%	50	100			
	果樹園の団地数(まとまりの数)	箇所	2	11	3				
	(5) りんごの生産・販売の 状況(1年間(直近年))	生産量	貴経営全体	t	35	184	92.5	117	
10a当たり			kg		2000	2500	1400		
販売先		貴経営全体	t	35	175	92	117		
		農協等	%	90	42		80		
		任意団体	%			98			
		集荷業者等	%		1				
		直売・宅配等の販売	%		57	2	15		
その他()	%	10			5				
(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘 果剤等省力技術の導入、減農薬への対応 状況	わい化面積割合	%	80	100	30	100			
	無袋栽培の面積割合	%	90	99	100	100			
	葉取らず栽培の面積割合	%		37	0.01	0			
	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術導入		1	1	1	1			
	減農薬への取組み		1	1	1	0			
(8) 法人化の 状況と法人化 理由	法人化の1 有、0無	法人化の1有、0無 1.2の場合平成()年		無	法人化予定 未定	法人化予定あり 未定	無		
	法人化の理由				雇用者を集めやすく、頼み易いため。	経営主給与、取引先の信用を得るため。			
	法人化して困ったこと								
(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など				岩手県園芸試験場(現農業研究センター)での研修。	弘前大学農学部果樹科卒、朝日町果樹研究会在席。	米国オレゴン州及びワシントン州で2年間研修。			

8. りんご経営 岩手県：家族経営(7経営掲載)

2-2-2

道県名		岩手県		岩手県		山形県		長野県	
経営体番号		1		3		1		1	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	購入、借入樹園地	購入	最近10年以内	a	0	0	25	20	
			10年より前	a	0	445	30	100	
		利用した資金名、合わせ行った事業など				水田基盤整備事業	無	財政資金(農林漁業公庫)	
		借入	最近10年以内	a	0	90	10	103	
	10年より前		a	0	280				
	利用した資金名、合わせ行った事業など				キータクノジ^-事業	無			
	(2) 樹園地を増やした理由・動機				収入増と新品種や台木を導入のため。	頼まれて結果として樹園地が増えた。	規模を拡大し、収入増のため。また後継者が就農したことも大きな理由。		
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(1~4)(該当に○印)	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした		○	○	○			
		2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散		○	○	○			
		3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫			○		○		
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す				○	○				
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 5の内容				省力できる樹づくり、低樹高栽培。	輸出	樹園地がまとまるよう地続きで借りた。			
(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫 6.内容				分散した園地の集積。					
(4) 不良園地(傾斜地、湿等)への対応方法				湿害⇒明・暗渠の設置と増設。園地整備。園地(土地)改良⇒たい肥、有機質肥料、ミネラルの補給。		無			
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容	(例えば、〇年わい化栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)	わい化台、M26の更新(15年)、低樹高3m×5m、JM台、着色系に改植してきた。		・わい化栽培の導入。・園地の拡大と集積。・低樹高による省力栽培。・苗木の生産。・JM台木の導入。・スマートフレッシュを活用した周年販売。・育種への取組み。	わい化栽培の園地割合を増やして、早期結実及び作業効率アップを図っている。	作業性の改善などの観点から、新わい化を導入し、全て新わい化とした。			
	また、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ・ウサギ・鳥等の被害への対応は十分ですか。			樹を枯らすふらん、紋羽、害虫、ネズミへは、最優先で対応するようにしているが、中々無くない。	苗木から4~5年生の森林害虫による被害が多く、対策が難しい。	まだ十分ではないが、駆除に努力中。			
【4】経営面及び技術面の課題(例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など)				・雇用者の教育と確保。・異常気象(高温、台風など)への対応。・新品種の栽培技術の確立。・技術(苗木生産、育種など)の継承。	多面積による選定作業への対応が大変。雇用者の確保。この2点が最大の課題。	これからは、できるだけ作業の軽減、省力化を考えていきたい。改植もそれにそって進めたい。			
【5】販売面での課題	(例えば、販売で困っていることは何ですか)			・インターネットでの販売に取組んでみた(現在はまだ行っていないが)・顧客の増加に伴う対応(事務・出荷の遅れ)。	昨年で生協との取引40周年を迎えたが、店頭での販売価格からの逆算による単価設定のため、高値が望めない。	JAに約8割を出荷しているが、販売単価が安い。一方、JAの系統出荷率を高めるための指導が強い。			
	裾ものの販売はどのようにされていますか	畜産農家へ飼料用に販売している。		産直や直売で販売している。	生協との取引により、裾物もさばけることから販売できている。	直売所で販売するほか、りんごジュースに加工して販売している。			
【6】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望	黄色系品種は減らし、優良品種を導入したい。		・産地ブランドの維持・発展。周年販売の確立。オリジナル品種の導入と定着。顧客とのコミュニケーションの広がり。	シーズンを通して切れ目のない品種構成、及び新品種の導入。雇用の確保の実現。	優良品種の導入を目指す。			
	(2) 今後の樹園地の目標面積は	わい化樹の更新。		10ha	4ha以内へ減らしたい。	現在の園地面積を維持したい。			
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか	フジ系		加工品向けの品種を増やしたい。	適地・適作でいけばやはりりんごの中で新品種を探したい。	早生種(夏あかり)を増やしていく予定。			
	(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか	特に無い。		・加工品種の選抜と活用。・消費者とのつながりの強化。	個人的には考えていないが、組合としては取り組む考えは多少あるようだ。	りんごジュースの販売強化に取り組みたい。			
【7】地域、全国への普及可能性等		小果実(ブルーベリーなど)の生産を薦めたい。		・りんごの苗木生産と産地オリジナルの品種・台木の育成。・スマートフレッシュを活用したおいしいりんごの周年販売。	果樹栽培における個人での大規模化は、一番は剪定作業がこなせるかがネックとなり無理がある。剪定作業自体が熟練を要するためできる人が限られる。				

9. かんきつ類経営：会社経営(4 経営掲載)

道県名		三重		和歌山		愛媛		佐賀		
会社経営体番号		1		2		3		4		
主な事業内容		みかん生産・販売、ジュース等加工品製造・販売		みかん生産・販売、ジュース等加工品製造・販売		みかん生産・販売、ジュース等加工品製造・販売		みかん生産・販売、ジュース等加工品製造・販売		
【1】 経営の現状	(1) 代表者、役員、従業員(主に果樹関係)など	代表者年齢	70歳代		70歳代		20歳代		60歳代	
		役員数	人	7	6	5	1			
		年間果樹作業日数	日	214	90	280				
		従業員数	名	37	37	25	9名			
		年間果樹作業日数	日							
	(2) 主要農業機械	SS	台	4						
		フォークリフト	台	2	4	2	2			
		ショベル	台	1						
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○	1	1	1Fショップ、B1倉庫・兼作業所		○		
			構造	鉄骨				木造		
			規模(面積・延べ面積)	m ²	269m ²	550m ²		100m ²		
		貯蔵庫・冷蔵庫	有○			1	貯蔵庫、冷蔵庫はレンタル		○	
			構造					プレハブ		
			規模(面積・延べ面積)					7.5坪		
	直売所	有○	1	1	○ショップ					
		構造	鉄骨							
		規模(面積・延べ面積)	m ²	289m ²	30m ²					
	(4) 果樹園	果樹園面積	ha	32.2	6.0	15.0	26.0			
		かんきつ類面積	ha	32.0	6.0	15.0	26.0			
		うち1位の品種		早生	温州みかん	温州みかん	温州みかん			
		うち2位の品種		極早生		清見	スイートスプリング			
		うち3位の品種		不知火		不知火	橙			
		果樹園の団地数	箇所	5		30分以内	42			
		園地の傾斜、基盤整備等の状況	園地の傾斜の程度	1平坦地	%	20	10	5		
				2緩傾斜地	%	100	10	35		
				3急傾斜地	%	70	80	60		
			かん水設備完備面積割合	%	100	100	15			
	園内道整備面積割合		%	50			30			
	果樹園面積のうち、借入地面積		a	600		500	900			
	果樹園のうち、SS利用可能面積割合		%	100	0		0			
(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))	1 生果販売	かんきつ類	生産量	貴経営全体	t	579	120		300	
				10a当たり	kg		4000		1875	
		主な販売先	販売量	貴経営全体	t	579	100		270	
				農協等	%	41				
				任意団体	%					
				集荷業者等	%				50	
				直売・宅配等の	%	59	30	40	20	
				そ()	%		市場	コンビニ	ネット販売	
				の	%		70	60	30	
				%			○	○	60t	
			30			5t				
(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況	1 マルチ栽培:特記事項(割合など)	○	○	年々拡大している。						
	2 ドリップかん水:特記事項(割合など)	○	○							
	3 低樹高栽培:特記事項(割合など)									
	4 選果データ活用:特記事項(割合など)		○		柑橘・団地ごとに成品率等をとりまとめ、団地へ戻す。					
	5 貯蔵での有利販売:特記事項(割合など)					デコボン、八朔、清見、甘夏、橙を100%貯蔵販売。				
	6 摘果剤の導入:特記事項(割合など)	○				×有機栽培なので不適合				
	7 その他:内容			○	作業マニュアルで新入社員でもすぐ作業が可能。	26ha全園地で有機栽培(自然栽培、有機JAS栽培)				
(7) 代表者の方の研修、技術取得の経緯など				県農業法人会経営セミナー、中小企業家同友会での研修セミナー、盛和塾、金融機関等の経営セミナー、ミカン栽培歴51年、ミカン一筋。	・全国の有機農業シンポジウムに参加。年に4回、自社の圃場見学者受入(年間約500名)。・有機農業研究者会議(年1回)で講義。これを含め講義依頼は年間10回程度。					

9. かんきつ類経営：会社経営(4 経営掲載)

3-2

道県名		三重	和歌山	愛媛	佐賀	
会社経営体番号		1	2	3	4	
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内		500	
			10年より前	a	300	
	借入した樹園地	最近10年以内	a	500		
		10年より前	a	1100		
				構成員との使用貸借による。		
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)			法人化して構成員の園地を徐々に直営化。また、まとまって団地化するために構成員以外の土地も借り入れた。	できるだけ周年で出荷できるように品目・品種等の構成を豊富にし、取引先のあらゆる要望に十分応えるため増やしてきた。	規模拡大をするため。もう一つは、出し手側の要請で購入(理由は、1.廃業、兼業などにより経営を縮小。2.借金返済。3.不良園地(耕作不便、低生産園地など))
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印をして下さい)	1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした				
		2. かんきつ以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散				
		3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫			○	○
	(4) 樹園地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、標高等)への対応はどのようにされていますか。	4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指す				○
5. その他			団地化するために集約した。		・耕作放棄地を開墾して園地にした。	
			・みかんの品質の良いものができる園地をまとめるようにしている。・借入で分散している園地をまとめている。・不良園地は直営農場としていない。	・できるだけ近隣に樹園地を集約、・団地別の費用対効果の分析(団地別のデータ分析(投入作業時間、選果結果、売上高等))	・当初(昭和43年)に1haより始めて、平成26年には26haまでになった。このため結果として樹園地が42か所に分散してしまった。購入者5名、借入者40名(不良園地ばかり17ha。不良園地ほど借りやすい)。これを少しでもまとめていきたい。	
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容	(1) 経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容	平成19年に農事組合法人から株式会社へ移行。	FIJITSUのICTを利用し、きめ細かい作業を行い、収量・品質を向上させている。	・従来からの品目・品種に加えて、直販での引き合いの強い品目(愛媛独自のせとか、甘平等)も導入、周年販売を目指してきた。・人材の育成、・作業マニュアルの作成・技術の継承を重点に対応。(普段から社内で改善活動を実施。また近隣の農家と良好な関係を築き、摘果、剪定など年2回程度OJTなどで研修等実施)。なお、農協とは肥料購入などで取引している。	・有機ミカンだから高値で販売できている。不良。園地の中ですごいみかんを作りたい。・現在のところ、いくら作っても注文に応じきれない。全国のみかん生産量約80万t、うち、有機みかんはたったの1000tしかない。この希少性から販売価格は自分で決めることができる。	
	(2) 加工事業、販売の方策・内容		高品質みかん加工品として全国的に受け入れられている。さらに商品開発を積極的に行う。・海外へも出ているので、将来のことも考え、販路を広げる。	・市場ニーズに合わせた商品展開。・それぞれの果物を、お客様へ届けるのもっとも美味しい時期に販売するよう心掛けてきた。	販売商品等：1.みかんストレート果汁100%⇒年間1万本(12)販売 2.橙果汁100% 3.みかん酢 4.みかんゼリー 5.みかんジャム 6.みかんマーメイド 7.冷凍みかん ⇒ どれもよく売れている(販売先は主にこだわりの店とネット販売)	
【4】生果生産及び技術面の課題		季節雇用である摘果及び収穫作業員の不足。	・急傾斜地での栽培なので、非効率。団地化を進めて、少しでも園内道を導入したい。ものレールの利用が多いので、乗車用モレールを導入したい。	・農業が初めての新卒者でも、作業ができるように、作業マニュアルを作成し、技術の継承が課題。	・有機JASのみかんの作り方：全国の有機JASの人たちと技術面で交流をしながら秀品率の向上をしています。有機の他、剪定の技術では特許を取得している。化学肥料、農薬、除草剤等不使用だから味が良い。	
【5】加工部門の課題			・加工品の販売量の増加で、原料みかんの確保が、中長期的には課題。・はじめから加工用としてのみかん栽培なども考えていかなければならない。・品質管理部門の設置が課題。	・実需者ニーズに合わせて、独自性のある商品の開発。	・新商品の開発で、1つの商品開発費に2年程度、1500万円程度はかかっている。現在は、ミカンの加工品で全国に無いものを二つ考えているが、資金不足で進んでいない。	

9. かんきつ類経営：会社経営(4 経営掲載)

3-2

道県名		三重	和歌山	愛媛	佐賀
市町村名		熊野市	有田市	伊方町	鹿島市
会社経営体番号		1	2	3	4
【6】 販売面での課題		箱詰め等の作業員不足。	・商談会出展を年6～7回していて、販路は広がっている。ポリウムゾーンの拡大がかぎ。	・多様化してきたニーズに合わせて、売り上げが伸びるよういかに対応するか、対応できるか(年明けニーズに対応できるもの。手で剥き易いものなど)	今のところ売れて売れて困っている。200tも作れば250tの注文が来る。250t作れば300tの注文が来る。全国20社と取引をしているが、うまく売れている。なお課題は、毎年100万円程度は回収不能の未収金が発生する。
【7】 観光農業・オーナー制などでの課題				・まず、樹園地を整備し、受け入れられるようにすること。	・オーナー制はすでに取り組んでおり、100名、1本当たり1万円、50万円程度になっている。一方、観光農業は、課題もあつていまして考えていない。お客様の態度、質の問題あり。
【8】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望	収穫・販売時期の分散化と収益性の高い品種への更新。	・生産面では、ICT農業システムを機能させ、リタイヤする農家の園地を借り受け、栽培面積を拡大、高品質みかん栽培を行う。・生産加工・販売のバランスを考え、成長さす。	・安定した品質のものを作り、地域に恩返しのできるような人材を育てること。	自社の目標
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		20ha	可能な限り拡大していく(20～30ha)。	・現在の26haを、5年後には40haに増やしたい。耕作放棄地を地域から少しでも減らしたい。新規就農者の育成、失業者対策の3つをいつも考えている。
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか	イチゴ等を増やしていきたい。	温州みかんに徹する。	・温州ミカンをベースに、県独自の品目(甘平、紅マドンナ)。 ・苗木の調達は、まとめてできる九州より入手している。	9月から3月まで柑橘が収穫ができる。この7か月間で350t(毎月50t)取れる品種を作っていく。
	(4) 今後、生産部門・加工・販売部門などどのようにしたいですか	収穫体験型観光農園の展開と、販売強化の結合。	・この地はみかんの大産地。会社を成長させることが地域貢献になると考えている。自ら生産も拡大し、他の生産者やJAと協力して拡大していきたい。 ・加工部門がよく伸びてきたので、それをしっかり活かしたい。	現在、加工は外部の業者へ委託しているが、自社の工場を建設し、合わせて加工品のアイテムを増やすこと。	・生果生産では、毎月収穫できる有望品種があるので、導入したい。また加工部門では、まだ全国的に商品開発できていない加工品が2つあり、必ず商品化したい。
【9】 地域、全国への普及可能性等			・全国の他海外へも出荷するようになり、十分海外でも受け入れられる見込みがついている。若い社員が多く、後継者達も、生産面、加工面、販売面、管理面にリーダーが育っている。思い切り前へ進みたい。	・地域への恩返しも含めて、今までにない農業生産法人となるべく、精進していきたい。 ・なお、2013年より台湾で法人を立上げ、現地スタッフにまかせて生産・販売を行っている(前社長が対応)。	全国で、このような有機栽培を行っている生産者はわずか100名、生産量は1000t程度。自社で1/3程度を担っている。現在、有機ミカン生産者を募っている。やっとな期間が8名に増えた。今後も有機生産者の呼びかけを続けたい。
備考(余白に記入などあれば)					

道県名			青森	岩手	長野	長野		
経営体番号			1	2	3	4		
主な事業内容			りんごの生産・販売	りんごの生産・販売	りんごの生産・販売	果樹栽培と養豚一貫経営の複合経営		
【1】経営の現状	(1) 代表者、役員、従業員 (主に果樹関係)など	代表者年齢	50歳代	40歳代	50歳代	50歳代		
		役員数	2	3	4	2		
		年間果樹作業日数	450	825	850	660		
		従業員数	6	8	14	13		
		年間果樹作業日数	1400	2900	2250	3150		
		SS台数	2	3	4	1.5		
	(2) 主要農業機械	フォークリフト	1	1		1		
		油圧シャベル				1		
	(3) 施設・設備等	倉庫	有○	○	倉庫(兼用)	倉庫×4か所	倉庫	
			構造	コンクリート	鉄骨	木造	鉄骨	
			規模(面積・延べ面積)	230㎡	264㎡		106㎡	
		貯蔵庫・冷蔵庫	有○	○		冷蔵庫×4か所	冷蔵庫×4か所	
			構造	木造		鉄骨		
			規模(面積・延べ面積)	227㎡		各50㎡	40㎡	
	直売所	有○			直売所			
		構造			木造			
		規模(面積・延べ面積)			20㎡			
	(4) 果樹園	果樹園面積	果樹園面積	10.0	15.2	17.0	6.0	
			うち成園面積	7.0	9.6	12.0	5.5	
			りんご面積	10.0	15.2	15.5	3.5	
		りんご品種	うち1位品種	フジ	フジ	フジ	フジ	
			うち2位品種	つがる	ジョナゴールド	シナノスイート	ジョナゴールド	
			うち3位品種	シナノスイート	つがる	ピンクレディー	シナノレッド	
		園地の傾斜、基盤整備等の状況	園地の傾斜の程度	1平地	60		100	100
				2緩傾斜地	30	100		
				3急傾斜地	10			
			かん水設備完備面積割合		100	100	100	
			園内道整備面積割合		15	100	100	
			果樹園面積のうち、借入地面積	a	7	15.2	14	4
果樹園のうち、SS利用可能面積割合	果樹園のうち、SS利用可能面積割合	%	100	100	100	100		
	果樹園の団地数(まとまりの数)	箇所	13	10	40	25		
	生産量	貴経営全体	t	200	280	263	60	
		10a当たり	kg	2860	1900	2500	2000	
		販売量	t	200	280	263	60	
	主な販売先	農協等	%	5	70	30		
任意団体		%			10	90		
集荷業者等		%			10			
直売・宅配等		%	95	30	45	10		
その他()		%			5			
(5) りんごの生産・販売の状況(1年間(直近年))	2.加工製造を行っている					8		
	3.観光農業・オーナー制などを行っている				10t	無		
(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘果剤等省力技術の導入、減農薬への対応状況	1.わい化面積割合	%	60	100	99	30		
	2.無袋栽培の面積割合	%	99	100	100	100		
	3.葉取らず栽培の面積割合	%	90		30	50		
	4.摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術の導入	%		○	○	○		
	5.減農薬への取組み	%		○	○	○		

10. りんご経営：会社経営(4経営掲載)

2-2

道県名		青森	岩手	長野	長野		
経営体番号		1	2	3	4		
(8) 代表者の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、りんご協会の研修あるいは米国で研修など)		りんご協会の若幹青年で研修。	市内JA団体の講習会へ参加。	米国オレゴン州の果樹農家に1年間研修に行った。	米国ワシントン州の果樹農家へ2年間研修に行った。		
【2】経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について	(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)	購入した樹園地	最近10年以内 10年より前	a 300	50 150	100	
		借入した樹園地	最近10年以内 10年より前	a 300	1520	500 900	400
	(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)	利用した資金名、合わせ行った事業など		スーパーL資金、青い森公社	スーパーL資金		農業開発公社
		収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど		収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど	スーパーL資金	スーパーL資金	
		急傾斜地の園地が2か所ある。園地整備は、自分で工事をするより、専門の業者の方が割安。また、雪掘り(雪害対策)が大変。		急傾斜地の園地が2か所ある。園地整備は、自分で工事をするより、専門の業者の方が割安。また、雪掘り(雪害対策)が大変。	暗渠を設置し、排水に努めている。	今のところ困っていない。	
		1. 樹園地を整備し、SSなどが使えるようにした					
		2. りんご以外の品目も導入し、収益確保と労力を分散					
	(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印をして下さい)	3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の導入など工夫		○		○	○
		4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売を目指すして下さい		○		○	○
		5. その他					
(4) 不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応方法を、何かあれば教えてください。		急傾斜地の園地が2か所ある。園地整備は、自分で工事をするより、専門の業者の方が割安。また、雪掘り(雪害対策)が大変。	急傾斜地の園地が2か所ある。園地整備は、自分で工事をするより、専門の業者の方が割安。また、雪掘り(雪害対策)が大変。	暗渠を設置し、排水に努めている。	今のところ困っていない。		
【3】経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容	(1) 経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容		自社ブランドの確立と地域ブランド「広船」の確立。	省力化作業技術に関する情報収集。	1人当たりの売上を目標にして、①新しい品種を導入し、高値で販売する。②技術改善をして省力化を図る(1人当たり500万円の売上を700万円にしたい)。	・改植を計画的に行う。・労力分散のため、できるだけ収穫・出荷時期がなだらかになるよう、多品種で品種構成を考えている。また住宅地での防除の際はネットを貼ったり注意している。	
	(2) 加工事業、販売の方策・内容		今後、当地区に直販販売場所を作りたい。		・委託加工をしているので経費がかかり、収益性が低いので、積極的に取り組んでいない。	・特産の市田柿を製造・販売している。併せて、干しイモ、干しりんごも僅かであるが作っている。	
【4】生果生産及び技術面の課題		省力化と品質向上の相反することを、どこまで改善できるかが課題。	作業員の若返りと人員の確保。	・安定した労働力の確保・設備の充実・規模拡大をもっとしていきたいので作業の省力化、効率を考える。	加工品が売れない。	りんごジャムが売れないこと。	
【5】加工部門の課題							
【6】販売面での課題		現在、自社ブランドの「そと川りんご園」及び地区ブランドの「青森ひろふね」名で販売している。出荷量に対して出荷施設等の出荷体制がともなわないので整備していきたいが資金面で問題が多い。課題は、撰果量確保、場所、人材。	有利な流通・販売方法の検討。	JAに出荷したいが、単価が安い。2,000万円位で売りたいが、JAだと半分位しかならない。・規格外品でも、できるだけ有利に販売したいが、販売の苦勞している。	生協等との契約栽培なので、販売面では問題はない。		
【7】観光農業・オーナー制などでの課題		まだ行っていないので良く分からないが、アテンド等面倒、苦痛と思うが、今後はやらないといけないとは思っている。		・トイレ等の設備を充実したいが、水道・下水道の整備が、農地のため難しい。		特に無い。	
【8】今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか	(1) 今後の経営展望		自園地のりんご販売と並行して、弘船地区としてのブランドで販路を広げていきたい。	フジ、ジョナ、つがる等現在の品種構成を守ってしっかり生産すること。最近、新品種を導入する方が多すぎるように思う。	・1億円以上の売上を目指しており、樹園地規模を20haに増やしたい。・品種の選定でピンクレディーを増やしたい(赤肉系品種の新種)。・輸出専門の品種の栽培も取り入れたい。	・貯蔵性に優れた品種や早生種の導入を進めたい。	
	(2) 今後の樹園地の目標面積は		20haは栽培してみたい(そのためには、販路の確保がネック。また、作業員確保も課題である。)	現在の規模(15.2ha)を維持する。	20ps以上	あと1ha増やし、7haにしたい。	
	(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか		現在、フジが5割程度であるが、今後は、労力面、販売面などから、早生、中生、晩生種と品目をバランスよく配置したい。併せて、台風時期前に収穫するつがるも重要。		りんごを増やしていく。	・りんごは貯蔵性に優れた品種。・品目はブルーレーン、柿を増やしたい。	
	(4) 今後、生産部門・加工・販売部門などはどのようにしたいですか		現在、自社ブランドの「そと川りんご園」及び地区ブランドの「青森ひろふね」名で販売しているが、販路を広げ、生産量を増やしていきたい。また、直販の顧客管理業務(名簿・入金等の管理)を合理化したい。		・生産部門については、4名で5haを担当し、16名で20haを栽培管理する。・独立したい人を給料を上げて引き止めて、指導者として育てていきたい。	・6次産業化の充実。・豚肉加工施設を建てる予定、加工部門を「拡張」。・りんごはオーナー制度を導入したい。	
【9】地域、全国への普及可能性等		量販店への直売及び個人(約1,600名のうち毎年購入は半分位)への宅配のため、毎年の市場変動に左右されず、比較的安定した販売方法に努めてきた。広域合併が続くJAに対して、逆に地区限定の産地、ブランド確立を目指したい。			・果樹栽培は、植え付け後収穫まで年数がかかるので、その間の収入の確保等課題があり、大規模化は簡単ではないと思う。・荒廃した農地の樹園地への利用も考えている。		
備考(余白に記入などあれば)							

付1 大規模果樹経営実態調査・アンケート調査票一覧

1. 大規模果樹経営実態調査・アンケート調査票 《かんきつ類経営体用》
2. 大規模果樹経営実態調査・アンケート調査票 《りんご経営体用》
3. 大規模果樹経営実態調査・アンケート調査票
《かんきつ類経営体 会社等法人用》
4. 大規模果樹経営実態調査・アンケート調査票
《りんご経営体 会社等法人用》

公益財団法人中央果実協会委託事業
平成26年度大規模果樹経営実態調査 アンケート調査票
《かんきつ類経営体用》

※ アンケートは匿名とさせていただきます、記載された情報は個人情報に留意し、今後の果樹対策の参考資料等以外には使用することはありませんので、どうぞご協力をよろしくお願い申し上げます。
 (なお、アンケート調査票は、平成26年 8月 31日頃までに返信封筒を用いてご投函願います)

指標部分

《問合せ先》

道 県 名		【委託事業調査事務局:(一財)農林統計協会】
市町村名		担当：武石、石山 ○ 電話:03-3492-2950
経営体番号		○ E-mail :kaju@aafs.or.jp ○ fax :03-3492-2942

《以下のご記入に当たっては、()書き部分の記入の仕方を参照しながらご記入下さい》

【1】経営の現状

(1) 労働力 (ご家族・雇用などについて、ご記入下さい)

1) 家族 (経営主の方は就農時の年齢を、「その他」は () 内に父、母などご記入下さい)

区分	年齢	年間果樹作業 従事日数	担当作業(該当の番号に○印をお付け下さい)	
	平成26年8月			
家族労働力	・経営主(就農 歳)	歳	人日	1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	・経営主妻			1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	・後継者			1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	・後継者妻			1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	・その他()			1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	・その他()			1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()

2) 雇用 (「常雇」は個人別に、「臨時」は男女別にまとめて延べ人日で、それぞれご記入下さい)

区分	年齢	性別 (該当 ○印)	年間果樹作業 従事日数	雇用年数 (常雇のみ)	賃金(1日当 たり平均)	担当作業(該当の番号に○印をお付け下さい)
常雇	歳	男・女	日	年日	円	1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
		男・女				1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
臨時	男性	年間延べ雇用人数		人日	円	1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()
	女性	年間延べ雇用人数				1. 除草・防除 2. 摘果 3. 収穫・搬出 4. 選別・出荷 5. その他()

(2) 主要農業機械(有に○印、台数などをご記入下さい)

(3) 施設・設備等(○印、構造、面積などをご記入下さい)

	有 (○)	機種など	台数	仕様(馬力・容量など)		有 (○)	種類	構造	規模(面積・ 延面積)
	施設・ 設備								
農業 機械		トラクター	台		施設・ 設備		倉庫		
		SS(スピードスプレー)					貯蔵庫		
		動力噴霧器					作業所		
		選果機					コンテナ置き場		
		フォークリフト					モノレール		
		油圧ショベル(バックホ)							
		トラック(ダンプを含む)							
		軽トラック							
	運搬車								

注: 他にあれば空欄へご記入下さい。

(4) 果樹園 (面積はヘクタール単位で、小数1位までご記入ください)

区分	果樹園・かんきつ・品種別面積		園地の傾斜、基盤整備等の状況			
	計	うち成園	園地の傾斜の程度(果樹園全体に占める面積割合)	かん水設備完備面積割合	園内道整備面積割合	
果樹園面積	・ ha	・ ha	果樹園全体	100%	%	%
かんきつ類面積	・	・	うち1 平坦地	%	注:斜度:1 平坦地(5度未満)、 の目安 2 緩傾斜地(5~15度)、 3 急傾斜地 (15度以上)	
うち1位品目・品種()	・	・	2 緩傾斜地	%		
2位品目・品種()	・	・	3 急傾斜地	%		
3位品種・品種()	・	・	果樹園面積のうち、借入地面積			・ ha
果樹園の団地数(まとまりの数)	箇所		果樹園のうち、SS利用が可能な面積割合			%

(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))

区分	生産量		販売量		主な販売先			
	貴経営全体	10a当たり	貴経営全体	農協等	任意団体	集荷業者等	直売・宅配等の販売	その他()
かんきつ類	トン	kg	トン	%	%	%	%	%
1位の品目・品種	"	"	"	"	"	"	"	"
2位の品目・品種	"	"	"	"	"	"	"	"
3位の品目・品種	"	"	"	"	"	"	"	"

(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など

(該当に○印を付して下さい。また、1~6以外に有る場合、7へご記入下さい。一部の場合、その割合をご記入下さい)

	内容	特記事項(割合など)
1	マルチ栽培	
2	ドリップかん水	
3	低樹高栽培による省力化	
4	選果データの栽培技術へのフィードバック	
5	貯蔵による有利販売	
6	ホルモン剤(摘果剤)の導入	
7		

(7) 農業経営収支の状況(1年間(直近年))

費目	金額(万円)
農業粗収益(販売額+家計消費見積もり額)	a
農業経営費	b
農業所得	c=a-b

※ 青色申告書の「平成25年分収支内訳書(農業所得用)」などから転記下さい。

青色申告でない方は、販売額など分かる範囲でおおよそでご記入下さい。

(8) 法人化の状況と法人化理由

法人化の有無	1. 法人化済み(平. 年に法人化)	2. 未だ法人化していないが、平. 年に法人化を予定	3. 法人化の予定は無い
法人化の理由			
法人化して困ったこと			

(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、りんご協会の研修あるいは米国で研修など)

--

【2】 経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について

(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)

区分	最近10年以内	10年より前	利用した資金名、合わせ行った事業など
購入した樹園地	a	a	
借入した樹園地	a	a	

(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれてなど)

(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当番号に○印をして下さい。他にあればその他へご記入下さい)

1. 作業性向上のため樹園地を整備した
2. かんきつ類以外の品目も導入し、収
3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売
5. その他(

(4) 農地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応はどのようにされていますか

【3】 経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容

(例えば、○年マルチ栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)

また、黒点病、そうか病、かび病、カイガラムシ等害虫、鳥等の被害への対応は十分ですか

【4】 経営面及び技術面の課題 (例えば、園地管理、結実管理、秀品率の向上。雇用労働力の確保、共同防除作業員の不足など)

【5】 販売面での課題（例えば、販売で困っていることは何ですか）

また、裾ものの販売はどのようにされていますか

【6】 今後の経営展望（おおよそ5年後を念頭に）はどのようにお考えですか

(1) 今後の経営展望（例えば、優良品目・品種の導入。経営分析の実施など）

(2) 今後の樹園地の目標面積は

(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか

(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などの予定は

【7】 地域、全国への普及可能性等

（貴経営の特徴などの普及可能性等について、経営主のご見解をお書き下さい。）

≪ご記入ありがとうございました。8月31日頃までに返信封筒を用いてご投函願います。≫

公益財団法人中央果実協会委託事業
平成26年度大規模果樹経営実態調査 アンケート調査票
《りんご経営体用》

※ アンケートは匿名とさせていただきます、記載された情報は個人情報に留意し、今後の果樹対策の参考資料等以外には使用することはありませんので、どうぞご協力をよろしくお願い申し上げます。
 (なお、アンケート調査票は、平成26年 8月 31日頃までに返信封筒を用いてご投函願います)

指標部分

《問合せ先》

道 県 名		【委託事業調査事務局:(一財)農林統計協会】
市町村名		担当：武石、石山 ○ 電話:03-3492-2950
経営体番号		○ E-mail :kaju@aafs.or.jp ○ fax :03-3492-2942

《以下のご記入に当たっては、()書き部分の記入の仕方を参照しながらご記入下さい》

【1】経営の現状

(1) 労働力 (ご家族・雇用などについて、ご記入下さい)

1) 家族 (経営主の方は就農時の年齢を、「その他」は両親、兄弟などについて () 内に父、母などご記入下さい)

区分	年齢	年間果樹作業 従事日数	担当作業(該当の番号に○印をお付け下さい)					
	平成26年8月							
家族労働力	経営主(就農 歳)	歳	人日	1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業
	経営主妻			1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業
	後継者			1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業
	後継者妻			1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業
	その他()			1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業
	その他()			1. 整枝・剪定	2. 除草・防除	3. 受粉・摘果・袋掛けなど	4. 収穫・調整	5. その他作業

2) 雇用 (「常雇」は個人別に、「臨時」は男女別にまとめて延べ人日で、それぞれご記入下さい)

区分	年齢	性別(該当○印)	年間果樹作業 従事日数	雇用年数(常雇のみ)	賃金(1日当たり平均)	担当作業(該当の番号に○印をお付け下さい)
常雇	歳	男・女	日	年日	円	1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業
		男・女				1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業
		男・女				1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業
		男・女				1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業
臨時	男性	年間延べ雇用人数		人日	円	1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業
	女性	年間延べ雇用人数				1. 整枝・剪定 2. 除草・防除 3. 受粉・摘果・袋掛けなど 4. 収穫・調整 5. その他作業

(2) 主要農業機械(有に○印、台数などをご記入下さい) (3) 施設・設備等(○印、構造、面積などをご記入下さい)

	有(○印)	機種	台数	仕様(馬力・容量など)		有(○)	種類	構造	規模(面積・延面積)
農業機械		トラクター	台		施設・設備		倉庫		m ²
		SS(スピードスプレー)					冷蔵庫		
		動力噴霧器					作業所		
		高所作業車					コンテナ置き場		
		りんご選果機							
		フォークリフト							
		トラック(ダンプを含む)							
		軽トラック							
		運搬車							
		油圧ショベル(バックホー)							

注: 他にあれば、空欄を使ってご記入下さい。

(4) 果樹園 (面積はヘクタール単位で、小数1位までご記入ください)

区分	計	うち成園	園地の傾斜、基盤整備等の状況		
			園地の傾斜の程度(果樹園全体に占める面積割合)	かん水設備完備面積割合	園内道整備面積割合
果樹園面積	・ ha	・ ha	果樹園全体	100%	%
りんご面積	・	・	うち1 平坦地	%	平坦地の欠木率 %
うち1位品種()	・	・	2 緩傾斜地	%	緩傾斜地の欠木率 %
2位品種()	・	・	3 急傾斜地	%	急傾斜地の欠木率 %
3位品種()	・	・	果樹園面積のうち、借入地面積		・ ha
りんごのうち黄色系品種面積	・	・	果樹園のうち、SS利用が可能な面積割合		%
			果樹園の団地数(まとまりの数)		箇所

(5) りんごの生産・販売の状況(1年間(直近年))

区分	生産量		販売量		主な販売先				
	貴経営全体	10a当たり	貴経営全体	農協等	任意団体	集荷業者等	直売・宅配等の販売	その他()	
りんご	トン	kg	トン	%	%	%	%	%	
1位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	
2位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	
3位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	
契約販売を行っている場合の販売先(いずれかに○印) ⇒					1.量販店 2.卸業者 3.その他()				

(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘花剤等省力技術の導入、減農薬への対応状況

(該当に○印を、また、有の場合には面積割合をご記入下さい。)

1	わい化(又は、新わい化)面積割合	%
2	無袋栽培の面積割合	%
3	葉取らず栽培の面積割合	%
4	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術の導入	
5	減農薬への取組み	

(7) 農業経営収支の状況(1年間(直近年))

費目	金額(万円)
農業粗収益(販売額+家計消費見積もり額)	a
農業経営費	b
農業所得	c=a-b

⇒ 青色申告書の「平成25年分収支内訳書(農業所得用)」などから転記下さい。

青色申告でない方は、販売額など分かる範囲でおおよそでご記入下さい。

(8) 法人化の状況と法人化理由 (法人化の有無は、いずれかに○印を、また、他の欄は理由等ご記入下さい。)

法人化の有無	1. 法人化済み(平. 年に法人化)	2. 未だ法人化していないが、平. 年に法人化を予定	3. 法人化の予定は無い
法人化の理由			
法人化して困ったこと			

(9) 経営主の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、りんご協会の研修あるいは米国で研修など)

--

【2】 経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について

(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)

区分	最近10年以内	10年より前	利用した資金名、合わせ行った事業など
購入した樹園地	a	a	
借入した樹園地	a	a	

(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)

--

(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印をして下さい)

1. 樹園地を整備し、SSなどが使える。
2. りんご以外の品目も導入し、収益確
3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売
5. その他(
6. その他(

(4) 不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応方法を、何かあれば教えてください。

--

【3】 経営発展に伴う経営改善、技術改善の方策・内容

(例えば、○年わい化栽培を導入。早生から晩生まで長く収穫可能な樹園地構成にしたなど)

--

また、ふらん病、紋羽病、枝幹害虫、ネズミ・ウサギ・鳥等の被害への対応は十分ですか。

--

【4】 経営面及び技術面の課題（例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など）

【5】 販売面での課題（例えば、販売で困っていることは何ですか）

裾ものの販売はどのようにされていますか

【6】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか

(1) 今後の経営展望

(例えば、省力化のため黄色系品種を増やす、優良品種の導入、経営分析の実施など)

(2) 今後の樹園地の目標面積は

(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか

(4) 今後、生産部門だけでなく、加工・販売部門などへの取組みの予定はありますか

【7】 地域、全国への普及可能性等

(貴経営の特徴などの普及可能性等について、経営主のご見解をお書き下さい。)

《ご記入ありがとうございました。8月31日頃までに返信封筒を用いてご投函願います。》

公益財団法人中央果実協会委託事業
平成26年度大規模果樹経営実態調査 アンケート調査票
 ≪かんきつ類経営体 会社等法人用≫

※ アンケートは匿名とさせていただきます、記載された情報は個人情報に留意し、今後の果樹対策の参考資料等以外には使用することはありませんので、どうぞご協力をよろしくお願い申し上げます。

指標部分		≪問合せ先≫	
道 県 名		【委託事業調査事務局:(一財)農林統計協会】	
市町村名		担当：武石、石山 ○ 電話:03-3492-2950	
会社経営体番号		○ E-mail :kaju@aafs.or.jp ○ fax :03-3492-2942	
設立年月	年 月	貴社の主な	
資本金(出資金)	万円	事業内容	

(なお、アンケート調査票は、平成26年 9月 26日頃までに返信封筒を用いてご投函願います)

注:「貴社の主な事業内容」は、みかんの生産・販売、ジュース等加工品の製造・販売などをご記入下さい。

≪以下のご記入に当たっては、果樹関係部門(生果、加工、観光など)について記入下さい≫

【1】経営の現状

(1) 代表者、役員、従業員など (従業員、パート等が多い場合はまとめてご記入下さい)

区分	年齢	年間果樹作業 従事日数	担当作業(該当の番号に○印をお付け下さい)
	平成26年8月		
役員	代表者	歳 人日	1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
	役員		1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 経営管理・作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
従業員・パート		歳 人日	1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業
			1. 作業指示 2. 樹園地作業 3. 選果作業 4. 加工品製造作業 5. 出荷・販売作業

(2) 主要農業機械(有に○印、台数などをご記入下さい) (3) 施設・設備等(○印、構造、面積などをご記入下さい)

	有(○印)	機種	台数	仕様(馬力・容量など)		有(○)	種類	構造	規模(面積・延面積)
農業 機械		トラクター	台		施設・ 設備		倉庫		m ²
		SS(スピードスプレー)					貯蔵庫・冷蔵庫		
		動力噴霧器					作業所		
		高所作業車					資材置き場		
		選果機					コンテナ置き場		
		フォークリフト					加工場		
		トラック(ダンプを含む)					直売所		
		軽トラック							
		運搬車							
		油圧ショベル(バックホー)							

(4) 果樹園 (面積はヘクタール単位で、小数1位までご記入ください)

区分	果樹園・かんきつ・品種別面積		園地の傾斜、基盤整備等の状況			
	計	うち成園	園地の傾斜の程度(果樹園全体に占める面積割合)		かん水設備完備面積割合	園内道整備面積割合
果樹園面積	・ ha	・ ha	果樹園全体	100%	%	%
かんきつ類面積	・	・	うち1 平坦地	%	注:斜度:1 平坦地(5度未満)、 の目安 2 緩傾斜地(5~15度)、 3 急傾斜地 (15度以上)	
うち1位品目・品種()	・	・	2 緩傾斜地	%		
2位品目・品種()	・	・	3 急傾斜地	%		
3位品種・品種()	・	・	果樹園面積のうち、借入地面積			・ ha
果樹園の団地数(まとまりの数)		箇所	果樹園のうち、SS利用が可能な面積割合			%

(5) かんきつ類の生産・販売の状況(1年間(直近年))

(貴社の事業(生果販売、加工品製造販売など)に○印を、生産量、販売量等をご記入下さい)

区分	生産量		販売量		主な販売先				
	貴経営全体	10a当たり	貴経営全体		農協等	任意団体	集荷業者等	直売・宅配等の販売	その他()
1 生果販売	かんきつ類	トン	kg	トン	%	%	%	%	%
	1位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	2位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	3位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	契約販売を行っている場合の販売先(いずれかに○印) ⇒					1.量販店 2.卸業者 3.その他()			
2. 加工品製造を行っている							生果仕向け量		トン
3. 観光農業・オーナー制などを行っている							生果換算量		トン

(6) かんきつ類について、高品質技術・省力技術の導入状況など

(該当に○印を付して下さい。また、1~6以外に有る場合、7へご記入下さい。一部の場合、その割合をご記入下さい)

	内容	特記事項(割合など)
1	マルチ栽培	
2	ドリップかん水	
3	低樹高栽培による省力化	
4	選果データの栽培技術へのフィードバック	
5	貯蔵による有利販売	
6	ホルモン剤(摘果剤)の導入	
7		

(7) 販売金額の状況(会社全体、果樹関係部門別(1年間(直近年)))

会社全体・果樹関係部門		販売金額	割合
会社全体		万円	100
果樹関係部門 計	a=b+c+d		%
生果生産販売部門(直売)含む	b		
加工品製造販売部門	c		
観光農業部門	d		

(8) 代表者の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、県の○○研修など)

--

【2】 経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について

(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)

区分	最近10年以内	10年より前	利用した資金名、合わせ行った事業など
購入した樹園地	a	a	
借入した樹園地	a	a	

(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)

--

(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印をして下さい)

1. 作業性向上のため樹園地を整備した
2. かんきつ類以外の品目も導入し、収
3. 出荷期間が広がるよう品目・品種の
4. 貯蔵技術を活用するなど、有利販売
5. その他(

(4) 樹園地の分散、不良園地(傾斜地、湿害、標高等)への対応はどのようにされていますか

--

【3】 (1) 経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容

--

(2) 加工事業、販売の方策・内容

--

【4】 生果生産及び技術面の課題 (例えば、園地管理、結実管理。秀品率の向上。雇用労働力の確保、共同防除作業員の不足など)

--

【5】 加工部門の課題

--

【6】 販売面での課題（例えば、販売で困っていることは何ですか）

--

【7】 観光農業・オーナー制などでの課題

--

【8】 今後の経営展望(おおよそ5年後を念頭に)はどのようにお考えですか

(1) 今後の経営展望(例えば、優良品目・優良品種の導入、経営分析の実施など)

--

(2) 今後の樹園地の目標面積は

--

(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか

--

(4) 今後、生産部門、加工・販売部門などはどのようにしたいですか

--

【9】 地域、全国への普及可能性等

(貴経営の特徴などの普及可能性等について、代表者のご見解をお書き下さい。)

--

(4) 果樹園 (面積はヘクタール単位で、小数1位までご記入ください)

区分	計	うち成園	園地の傾斜、基盤整備等の状況		
			園地の傾斜の程度(果樹園全体に占める面積割合)	かん水設備完備面積割合	園内道整備面積割合
果樹園面積	・ ha	・ ha	果樹園全体	100%	%
りんご面積	・	・	うち1 平坦地	%	平坦地の欠木率 %
うち1位品種()	・	・	2 緩傾斜地	%	緩傾斜地の欠木率 %
2位品種()	・	・	3 急傾斜地	%	急傾斜地の欠木率 %
3位品種()	・	・	果樹園面積のうち、借入地面積		・ ha
りんごのうち黄色系品種面積	・	・	果樹園のうち、SS利用が可能な面積割合		%
			果樹園の団地数(まとまりの数)		箇所

(5) りんごの生産・販売の状況(生果、加工、観光等の取組状況(1年間(直近年)))

(貴社の事業(生果販売、加工品製造販売など)に○印を、生産量、販売量等をご記入下さい)

区分	生産量		販売量		主な販売先				
	貴経営全体	10a当たり	貴経営全体	農協等	任意団体	集荷業者等	直売・宅配等の販売	その他()	
1 生果販売	りんご	トン	kg	トン	%	%	%	%	%
	1位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	2位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	3位の品種	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃	〃
	契約販売を行っている場合の販売先(いずれかに○印) ⇒				1.量販店 2.卸業者 3.その他()				
	2. 加工品製造を行っている						生果仕向け量		トン
	3. 観光農業・オーナー制などを行っている						生果換算量		トン

(6) りんごについて、わい化、無袋栽培、摘花剤等省力技術の導入、減農薬への対応状況

(該当に○印を、また、有の場合には面積割合をご記入下さい。)

1	わい化(又は、新わい化)面積割合	%
2	無袋栽培の面積割合	%
3	葉取らず栽培の面積割合	%
4	摘花(果)剤、摘葉剤等省力技術の導入	
5	減農薬への取組み	

(7) 販売金額の状況(会社全体、果樹関係部門別(1年間(直近年)))

会社全体・果樹関係部門	販売金額	割合
会社全体	万円	100
果樹関係部門 計	a=b+c+d	%
生果生産販売部門(直売)含む	b	
加工品製造販売部門	c	
観光農業部門	d	

(8) 代表者の方の研修、技術取得の経緯など(例えば、りんご協会の研修あるいは米国で研修など)

--

【2】 経営の発展に伴う樹園地の集積過程とその手法、活用した支援対策等について

(1) 購入、借入した樹園地(現在の樹園地になるまでをご記入下さい)

区分	最近10年以内	10年より前	利用した資金名、合わせ行った事業など
購入した樹園地	a	a	
借入した樹園地	a	a	

(2) 樹園地を増やした理由・動機(収入を増やすため、親戚・知人に頼まれて、改植をするためなど)

(3) 樹園地を拡大するにあたっての工夫(該当に○印をして下さい)

1.	樹園地を整備し、SSなどが使える。
2.	りんご以外の品目も導入し、収益確
3.	出荷期間が広がるよう品目・品種の
4.	貯蔵技術を活用するなど、有利販売
5.	その他(
6.	その他(

(4) 不良園地(傾斜地、湿害、肥沃度不良、標高等)への対応方法を、何かあれば教えてください。

【3】 (1) 経営発展に伴う経営改善、技術改善などの方策・内容

--

(2) 加工事業、販売の方策・内容

--

【4】 生果生産及び技術面の課題 (例えば、園地管理、結実管理。大玉生産、秀品率の向上。欠木への対応。剪定労力、共同防除作業員の不足など)

--

【5】 加工部門の課題

--

【6】 販売面での課題（例えば販売で困っていることは何ですか）

【7】 観光農業・オーナー制などでの課題

【8】 今後の経営展望（おおよそ5年後を念頭に）はどのようにお考えですか

(1) 今後の経営展望

（例えば、省力化のため黄色系品種を増やす、優良品種の導入、経営分析の実施など）

(2) 今後の樹園地の目標面積は

(3) 今後、何の品目を増やしていく予定ですか

(4) 今後、生産部門・加工・販売部門などはどのようにしたいですか

【9】 地域、全国への普及可能性等

（貴経営の特徴などの普及可能性等について、代表者のご見解をお書き下さい。）