

販売金額 1 億円経営体の育成

県央農林事務所経営・普及部門

対象経営体の販売金額向上に向け、経営規模拡大に伴う生産の安定、収量・品質向上、販路の開拓・拡大等の課題に応じた伴走支援を行った結果、令和4年度から令和6年度にかけて新たに10経営体が販売金額1億円を達成しました。

また、経営発展のためには、規模拡大による雇用環境整備や人材確保等が課題となるため、令和6年度は「法人化」や「農福連携」導入など、経営改善支援を重点的に実施しました。

農福連携取組支援事例

施設野菜における労力確保に向け、福祉事業所派遣回数を週3回から4回へ拡大するため、収穫からパック詰めの作業工程の改善を支援しました。また、令和5年度に導入した「こまつな」について、軟弱徒長を抑える窒素の施肥設計や間引、夏季の高温対策を指導することでロスを削減し、収量安定につなげることができました。

その結果、販売金額は徐々に向上し、令和6年に販売金額1億円以上を達成しました。



図1 経営体による作業工程の改善指導（左）
新規導入品目「こまつな」の栽培支援（右）



図2 都内高級果実専門店の産地訪問（左）
いちご「いばらキッス」（右）

収量安定、販路開拓・拡大支援事例

いちごのクラウン冷却技術の導入を支援し（令和4～5年）、高需要期（厳寒期）の収量安定につながりました。販路については、「いばらキッス」の販売先である高級果実店の産地訪問の支援を行いました。また、「茨城いちごグランプリ大賞」受賞のPRを新聞や各種ホームページ掲載など、様々な機会を捉えて行いました。

その結果、いちご令和5～6年産の売上げは過去最高となり、令和4年から販売金額1億円以上を維持しています。

「法人化」と「農福連携」

法人化を目指す経営体を対象に、身近な事例を学ぶ勉強会を企画しました。水戸市内の法人経営体を講師に迎え、法人化のメリットや注意点、人材育成を学ぶ機会を3回提供し、活用度は5段階中4.6と高い評価を得ました（表1）。

労力確保に向け農業者と福祉事業所のマッチングを支援し、今年度は7戸で農福連携を導入し、取組経営体数は42戸となりました（表2）。

表1 法人化に関する勉強会

参加者	理解度	活用度
延べ26人	4.9	4.6

※理解度、活用度：
5段階評価、3回の平均

表2 農福連携の取組経営体数

R4	R5	R6
33戸	35戸	42戸



図3 人材育成を学ぶ勉強会（左）
農作業体験会（右）