

平成30年度山形県農業普及活動外部評価結果について

1 普及指導活動の体制について（組織・人員体制、普及指導員の資質向上の取組み等）

①評価点

- ・プロジェクト方式の普及方式が理解しやすく、展開状況の見える化にも優れている。
- ・1農業者、1事業者の意見を聞き、技術の強化、商品開発はいいと思う。
- ・農業者と彼等が取り組んでいる農産物に着目し、経営体の育成と農産物のブランド力UPの為のプロジェクト方式の普及活動は関係者にとってもわかりやすい。

②提案・意見

- ・発表テーマにGAPや有機農業が欲しかった。今後の取組みを期待する。
- ・無人操縦農業機械や自動水管理などICT技術も期待したい。
- ・次世代育成機関（農大・農業高校など）との連携や協働も推進してほしい。
- ・農業ツーリズムや観光面での普及活動を期待する。
- ・販売を考えながら進めるべき。

③意見を受けての改善点

- ・GAPとスマート農業の推進については、今年度、普及活動の重点項目に掲げ、県内各地で取組みを進めてきた。生産者及び生産グループ、関係団体等に対し、GAPを指導・普及するために必要な知識を習得する研修を全普及指導員を対象に実施し、今後の普及・推進の体制を整えた。
- ・スマート農業は県内各地で技術伝承の展示ほを設置し、民間企業、JA等と一体になり、新技術の開発・実証・普及に取り組んでいく。

2 普及指導計画について

【評価】 A：優れている B：妥当である C：見直しが必要

(1) 農産加工技術の強化・売れる商品開発の推進

【A：2名 B：5名】

①評価点

- ・ラ・フランスのカットフルーツの技術は素晴らしい。
- ・小売業者との交流や、試食会の取組みはいい。
- ・多様化するニーズに事業者が追い付いていない。そこに目を付けたことはよい。
- ・今後も山形らしい魅力ある商品開発をお願いしたい。
- ・プロとして消費者に向き合い売れる商品か、求評会や交流会を開催したのは適切といえる。

②提案・意見

- ・やる気のある事業者の経営にとどまらず、産地全体の商品になれば。長期な支援体制が望ましい。
- ・販売額の増加と経費の部分があればもっと良かった。
- ・加工はもちろん大切だが、生のフルーツを食べてもらうのが一番コストがかからない。
- ・概ね適切だが、農家所得の向上や次世代育成、組織強化への影響、販路拡大の方向性などがあれば、さらに良かった。

- ・販路開拓やその規模など今後目標の精度を高める必要がある。

③意見を受けての改善点

- ・引き続き、新商品開発に向けた技術的な指導と、これまでに開発した商品の販路開拓、販路拡大に向けた継続的な支援を行っていく。
- ・消費者ニーズに対応した加工技術の普及を図り、カットフルーツのさらなる商品化やイベント等での活用を推進する。

(2) 西洋なしの安定生産による産地強化

【A：1名、B：4名、C：1名】

①評価点

- ・農家や産地の課題に地道に取り組む、普及活動の原点のようなテーマ。
- ・きちんと体系が取れていて、成果の見える結果である。
- ・腐らん病対策の成果は実質的にも意識的にも向上されていると考える。
- ・生産者の高齢化や他品目への改植により、栽培面積が減少していること、病害対策が必要なこと等の現状にあって課題設定は評価できる。

②提案・意見

- ・腐らん病の撲滅の活動が中心なので課題名と成果目標の設定を変えた方がよい。
- ・腐乱病の絶滅にむけ、持続的な指導を期待します。
- ・「腐らん病」がなぜ今課題となってきたのかという点についての追求は必要かもしれない。
- ・病気が発生した園地の巡回検診率が拡大したが安定生産、産地強化はまだ達成していないように思う。
- ・生産者に病害対策を指導したり、安定生産する為の技術を指導する体制を強化充実させたりする必要がある。
- ・腐らん病、実際にどのくらいの被害があるのか、数字で把握してほしい。産地規模の縮小が気になる。

③意見を受けての改善点

- ・上山市の腐らん病については、平成27年に生産現場で問題となったことから、対策に取り組んできた。今後も、継続して腐らん病の発生軽減に向けた支援を行っていく。
- ・ご指摘いただいた意見を踏まえて、被害状況等を客観的に数値でとらえながら、園地巡回検診率100%となるよう未実施地区への働きかけを徹底する。

(3) すももオリジナル品種の高品質果実の安定生産による産地強化

【A：3名、B：4名】

①評価点

- ・すももの評価を上げるため、出荷期間の長期出荷が必要。そこに力を入れたのはよい。
- ・課題の把握と対処が適確であり、実効性が高い。

- ・現地調査でも成果が達成できている状況を確認できた。高品質果実の安定生産、オリジナル品種の開発、新規栽培者の育成全てに、目標達成の状況を確認できる。
- ・部会長のリーダーシップが卓越している点と、これをバックアップし組織的強化や新規栽培者育成につなぐ普及活動は素晴らしい。
- ・長期間出荷による経営安定を目指すという点は良い。
- ・生産者同士の技術指導や新規参入など広がりが見える。

②提案・意見

- ・出荷安定のため、部会員の個々の作付などの状況を今後もっと調査・調整が大切となってくる。
- ・これからの産地強化を期待している。
- ・成果目標の達成としては問題ないが、5年、10年先を考えていかないといけないと思う。
- ・現段階では、オリジナル品種（民間育種）のため、産地安定のためには苗木の普及も大きな課題かと思う。今後、パテントの問題等クリアすべき点も多い。
- ・ブランド化について、どのように定義するかが重要である。新品種の市場浸透が第一の課題か。
- ・県内外の消費者の認知度がUPする体制が必要。
- ・部会がもっと盛り上がりを見せるといい。

③意見を受けての改善点

- ・単年度、計画期間の目標設定とともに産地としての将来像を描きながら活動を展開していく。
- ・現在、部会長が苗木を育苗し、部会員に安価に販売する供給体制が整備されている。
- ・計画の中で、重点出荷市場に対する有望品種の求評の実施を盛り込んでいる。また、トップセールスの実施やすももジュースの他にすももリキュールの試作等、新たな6次産業化の取組みも次年度実施予定である。
- ・オリジナル品種は現在のところ生産が需要にこたえられない状況であるが、今後の生産拡大に備え、広報体制を検討していく。

(4) 他の追従を許さないスノーボール産地の強化

【B：6名】

①評価点

- ・日本一の強みを活かし、単価下落防止というターゲットは明確である。
- ・単価アップに関する取り組みについては評価できる。
- ・中山間地の振興品目であり、日本一の産地を更に強化することを課題に設定していることは評価できる。

②提案・意見

- ・今、まさに追従を許していないので品質と長期出荷を強化すること。
- ・達成というよりも長く今の地位を維持することが大切と思う。
- ・露地季咲き型や冷蔵促成および抑制型による長期連続出荷など課題解決が実現し、成果は向上しているものの、右肩上がりまでは継続的な取り組みが必要か。
- ・まだまだ競合産地は少ないようなので、良い品質のものを作ればさらに売れるように

なると思われる。

- ・日本一の産地を目指し生産者とJA、市町村等の関係機関で連携し組織強化を図る体制が必要であると思う。

③意見を受けての改善点

- ・スノーボールは、母の日等のイベントやブライダル等の業務需要向けに多岐にわたって利用される花材であり、今後も需要拡大が見込まれる。そのため、生産拡大や栽培技術・出荷選別の徹底を推進し、市場からあてにされる産地を目指す。

(5) 立枯れ防止によるももの産地拡大

【A：7名】

①評価点

- ・発生率が大幅に減少したのは取り組みの成果。
- ・農家目線でいい課題設定である。
- ・ハイブリッド技術の普及にも取り組んでいていい。
- ・もも栽培農家の緊急かつ深刻な課題に絞った普及は適確。
- ・課題が明確で、ターゲットが明快。したがって、「達成」に関しても指標がわかりやすい。
- ・地道な指導に基づく「立ち枯れ」防止が着実に進み、生産量も上がっているという成果からみて活動内容、体制ともに適切であると評価できる。

②提案・意見

- ・桃は福島というイメージなので、もっともっと「川中島白桃」を全国に売り込んで欲しい。晩生種も楽しみ。
- ・最終的には、玉の大きさ、糖度の高さが品質に影響してくると思うので、今後に大いに期待したい。
- ・もも産地として新規栽培者が満足できる経営体になるように実施年度以降も指導してほしい。

③意見を受けての改善点

- ・普及がより加速化するように、今後もマニュアルを活用した指導を継続していく。さらに、東根市内だけでなく県内他産地へ成果を波及するため、平成31年度から、村山市で普及実証を行うこととしている。
- ・作業量の多さの解決のためには、生育初期の蕾の段階からの着果管理が重要なので、適切な着果管理の指導に努める。さらに、10aあたりの定植本数を減らしても、本仕立ては十分な収量を確保でき、作業性や日当たり等園地環境の改善も期待できることから、適切な定植本数についても併せて指導する。

(6) 農産物の加工、直売の強化による6次産業化の推進

【A：5名、B：1名】

①評価点

- ・課題が6次化の取組みでいい。
- ・具体的で数値化できる目標達成が確認できる。仙台圏や首都圏をターゲットにした販

売・誘客促進も評価。

- ・個々の案件にきめ細やかなフォローを行っており、商品やその販路のブラッシュアップに取り組んでいる点は良い。

②提案・意見

- ・ネットワークの成功要因は何かの分析が必要か。
- ・成功体験（ベストプラクティス）の汎用、活かし方が課題。

③意見を受けての改善点

- ・今回の活動での加工実践者の商品開発、販路拡大活動の成功事例は、加工実践者間での交流する研修会を開催し、情報の共有を行い、地域全体での販売額及び所得の向上を目指す。
- ・各市町の6次産業化推進協議会では、商品開発支援に加え、県内外のイベント（さくらんぼマラソン、吉祥寺での販売イベント等）での販売・PR支援や、道の駅、温泉施設、アンテナショップ等への販路開拓支援をおこない販売額及び所得向上にも取り組んでいる。
- ・普及課では、こうした活動で得られた消費者の声をフィードバックした商品改善活動を継続的に支援し、農産加工事業者の所得向上を目指す。

(7) 栽培技術向上によるりんどうの産地拡大とブランド強化 【A：1名、B：6名】

①評価点

- ・産地の生き残りの時期に、オリジナル品種をメインに若手栽培者と一緒に取り組む設定はよい。
- ・若手栽培者に研修等を実施し楽しみながら産地拡大できるよう支援を続けるために、JA等との連携した体制は適切といえる。

②提案・意見

- ・産地形成、ブランド化に効果があり、担い手育成も進展している。出荷ピークと需要期のズレや、ニーズの掘り起こしに、さらなる改善を期待したい。
- ・産地拡大もさることながら、品種の改定も大いに必要ではないか。りんどうは仏花のイメージが強いため、アレンジメントに使われるような華やかさのある品種の導入が望まれる。
- ・出荷ピークと需要期のズレを改善すると同時に、それを逆手にとる戦略設定も有効ではないか。
- ・全国3位ということは、県民にどこまで周知されているのか？もっと県民に向けてのPRが必要。さらに認知度アップを期待する。

③意見を受けての改善点

- ・開花期調査に基づく需要期出荷に向けた品種構成について、JA、生産組織等と連携し、継続して検討する。
- ・県の花き生産強化プロジェクト、山形県りんどう生産研究会、全農山形と連携し、山形県のりんどう及び県オリジナル品種の生産振興やPR活動を実施している。フラワーフェスティバル等でのPR、生花店での展示、市場や生花店での求評活動を

継続して実施する。

(8) 耕畜連携による飼料用イネの生産利用拡大

【A：5名、B：1名】

①評価点

- ・耕畜連携は古くて新しい課題ではあるが、耕畜組織の連携強化や技術普及を評価
- ・生産者、需要者、仲介者といった生産～消費までの三者が情報共有するといったことの成果が出たのは良い。
- ・イネWCSの生産拡大は生産者の所得向上につながるということであるが、品質の高いもの、低コストのものづくりに技術支援することは妥当といえる。

②提案・意見

- ・WCSやSGSは、水田地帯における大家畜飼育拡大の課題になっていくと考えるので、今後も普及活動を期待したい。
- ・飼料設計が面倒ではないか？

③意見を受けての改善点

- ・給与農家毎に飼料設計を作成しており、給与成績の低下などは特に問題ないので、継続して指導する。
- ・畜産農家からは、輸入牧草に比べ購入費が削減され、地域内で飼料を安定確保でき、飼養頭数の拡大につながり、牛の飼養管理に専念できるなど評価を得ている。
- ・舟形町ではJA、生産組織と連携し、収量拡大や高品質なWCS生産と適正な給与を継続して生産供給する。最上町ではホールクロップ推進協議会を設置しており、次年度に向けて検討している。また、現有機械装備で供給が限界のため、粃ソフトグレンサイレージ生産の取組みを検討する。

(9) 置賜地域アスパラガスの生産性向上による産地拡大

【A：7名】

①評価点

- ・アスパラガス産地としての置賜地区にふさわしいテーマであり、省力化や担い手育成も伴ったプロジェクトを評価。
- ・新技術についてはプロジェクト化されており、プロセスも明確で良い。
- ・栽培者が更なる技術向上を目指し、収量及び所得増を図れるように講座をはじめ相談会、見学会を開催したことは将来につながり関係機関の連携体制は妥当と思う。

②提案・意見

- ・今後も農家に寄り添った活動を期待する。
- ・2期どり栽培、拍動灌水システム、省力的施肥技術などの導入や普及を評価するとともに、栽培技術の高位平準化に向けた取組みも適切。担い手の掘り起こしを期待する。
- ・設定が明確だが、終着点としては農家所得の向上につながる必要性がある。
- ・新技術の導入による省力化と収量アップを目指す点は技術普及課ならではの課題設定であると考えている。

③意見を受けての改善点

- ・計画において、農家視点の普及活動をさらに強化し、「収量・品質の高位平準化」を主要な活動とする。
- ・市町、JAと連携した地域サポートチームを結成し、担い手の掘り起しを強化するとともに、地域別モデル展示圃を設置し、円滑な栽培開始を支援する。
- ・収量（数量面）・品質（価格面）の高位平準化を図る活動を強化するとともに、新技術の導入にあっては、試験研究機関と連携し現場の費用対効果を明らかにする等、農家所得の向上を目指した活動とする。
- ・置賜地域ならではの「春どり」と「夏秋どり」が実現できるよう、農家個々の体力や経営に適した新たな体系を提案（実証）する活動とする。

（10）品揃え充実による農産物直売所の販売力向上 【A：3名 B：3名 C：1名】

①評価点

- ・「かあちゃんの台所」の組織結成から立ち合われている事が評価できる。
- ・重点課題を「米沢」の道の駅に絞っているのがターゲット設定としてはわかりやすい
- ・品揃え、商品の表示、店舗の動線、店員のマナーなど課題が多いので設定は妥当といえる。

②提案・意見

- ・ニーズに合った商品の真価がこれからの課題となるだろう。継続した支援が必要である。
- ・道の駅米沢のオープン景気後、継続的かつ地域の他道の駅との連携方法など、具体的な体制づくりに期待したい。品揃えには、栽培作目の選定および開発、他と差別化できる新商品開発、冬季から春季の戦略が必要であり、期待が大きい。
- ・地域の特産品を活用し、「ここにしかないもの」というのを生み出してほしいと思う。
- ・オープン景気ではなく今後の継続と、他直売所への応用のためにも客層や売り上げ分析など行うことが必要か。

③意見を受けての改善点

- ・管内の直売所7組織で構成する直売ネットワークでの情報交換や交流を図ってる。また、置賜総合支庁関係団体等と連携し、直売所マップの発行やスタンプラリーの開催などに取り組んでいる。今後は、直売所運営者の交流の機会を設けるとともに、優良事例の情報提供など管内直売所全体の発展に向け支援する。
- ・重点直売所における売上分析や野菜等の推進品目の消費者アンケート調査を実施する。また他の直売所においても売上分析の実施を誘導し、販売計画の作成等を推進していく。

（11）地域活性化の拠点となる直売所を目指して 【B：6名 C：1名】

①評価点

- ・野菜の通年出荷ではこれから発展できる地域であることから、そこに指導することは評価できる。
- ・地域の直売所全体の活性化をターゲットにしており、公平性はあると考える。

- ・直売所も年々販売力が落ちる等、消費者の期待に答えられなくなって来ていると思うから課題の設定は良いといえる。

②提案・意見

- ・直売所全体の売り上げも大切だが、出荷者の収入があがっているか、売上別人数などの数値もあるといい。
- ・新商品開発を数値設定しているが、開発しただけでなく「売れるもの」を作らないと意味がない。
- ・直売所の役割とは何か。生産者にとって、消費者にとって各々の直売所について考える必要がある。
- ・野菜の長期出荷については「限界」もあるのではないか。
- ・直売所の出荷者目線と消費者目線で、運営状況が妥当か確認できる体制で指導してほしい。

③意見を受けての改善点

- ・関係機関と連携し、商品コンセプト立案、パッケージ開発等についても支援し、売れる商品開発支援及び体制作りを行っていく。
- ・来年度も品薄時期の直売所運営状況の把握を行い、今後の品薄時期の解決に向けた目標設定の参考にしていきたい。

(12) アスパラガスの産地振興を目指して

【A：1名 B：4名 C：1名】

①評価点

- ・導入面積の拡大、団地化推進、計画面積の拡大などの数値目標はクリアされており良い。
- ・システムの普及等着々と推進されており評価できる。
- ・生産者の高齢化、園地の老朽化、天候不順等のリスクが多い中、収量と品質の両面で生産性向上を図り、所得向上を図ること、新規栽培者を育成すること等の課題設定は妥当といえる。

②提案・意見

- ・天候不順、高齢化、担い手不足など課題も多いが、一層の新技术普及や省力化、担い手掘り起こしによるV字回復を期待したい。
- ・3年間の実施期間が経過したが団地化の推進や産地再興に何が必要かこれまでの活動を今後活かしてほしい。

③意見を受けての改善点

- ・新規栽培者数は、高齢化による3年後の生産者数の減少を見込み、生産者数の現状維持を目指し設定した。目標24名確保（3年後23名減の見込）
- ・生産量（販売額）は、今後3年間の普及活動（新規拡大、生産性向上等）による5年後の産地V字回復を見据えて設定した。目標3年目65t（0.65億円）
- ・飯豊町、JAとの連携を強化し、新技术、省力化技術を最大限に取り入れた団地形成（組織形成も含）を支援していきたい。

(13) 気象変動に対応した「つや姫」の高品質・良食味米の安定生産

【A：2名 B：4名】

①評価点

- ・「つや姫」というブランドを確固としたものとし、継続していくためには品質の安定化が必要なのは言うまでもなく、妥当な設定であると考ええる。
- ・湛水管理指導などきめ細かく実施されており、「追肥」についても「おまもり」として効果を上げているという点は良い。
- ・高品質、良食味米として人気のある「つや姫」の生産を天候変動がある中でも安定生産できるように支援する活動テーマは妥当である。

②提案・意見

- ・気象変動に大きく影響を受けない安定生産は、庄内地域全域で求められるのか、一部地域なのか、全体ならば課題の共有が必要。
- ・ケイ酸投与以外に秋耕やたい肥投与などの土づくり改善策は普及できないか。
- ・今後も信頼を失わない米作りをお願いしたい。

③意見を受けての改善点

- ・31年度は、石灰窒素・てんろ石灰・秋耕による土づくりを実証していく計画である。
- ・安定生産は庄内全域で求められることであり、酒田農業技術普及課と課題を共有して指導していく。
- ・近年の激しい気象変動の影響が一番の原因ですが、初期茎数の不足等、技術的な問題も存在している。31年は様々な気象変動にも対応できるよう、初期茎数の確保を前提とした、きめ細かな指導を徹底していく。
- ・生産者の食味データは毎年集積しており、そのデータを分析して、食味改善指導に活かしていく。

(14) 庄内砂丘メロンの生産振興

【A：2名 B：5名】

①評価点

- ・100年続く産地を守るための取組みは評価できる。
- ・プロジェクト課題ごとに「チーム」を組織しているなど、体制は築かれている。「層」ごとの支援のプログラム提案も悪くない。
- ・技術情報の提供、マニュアル作成、規格外品の活用の検討など生産者の意識は共有できたと思う。

②提案・意見

- ・多収栽培の普及をこれまで以上に期待する。
- ・生産者全体の技術の底上げがこれからの課題となるだろう。面積より手取り金額が大切なので、小玉でも使いやすいサイズとよくとらえ、価格向上を期待する。
- ・4果どり→5果どりで収量が増えるのはよいことだが、ネットの入り方や糖度の確保がやはり大事だと考える。
- ・今後の加工品の商品化支援も重要だが、「砂丘メロン」は首都圏では、知られてない。

ブランドメロンなのにもったいないので、全国へ向けてのPRを検討してはどうか。

③意見を受けての改善点

- ・31年度の普及計画では、生産の安定化による出荷数量・販売額の拡大を目指しており、新規栽培者の確保も含め、産地拡大につながるものと考えている。
- ・ネットの入り方や糖度の確保は、メロンの品質を左右する基本的な技術であり、平成30年12月に作成した「メロン栽培マニュアル」にもまとめて指導している。
- ・庄内砂丘メロン産地強化プロジェクト会議のメンバーには、全農山形県本部・庄内総合支庁農業振興課等が入っており、こちらの機関が、各種展示会への出品、イベントでのPR等を行っている。

(15) ミニトマトの生産性向上による産地拡大

【A：2名 B：5名】

①評価点

- ・トマト産地は全国にあるが、JA全農と販売面で協力があり、安定収入が見込めているのは評価できる。
- ・経営分析シート作成など力のある産地づくりのため良い取り組みだと思う。
- ・産地全体の収益性向上、ならびに養液栽培者の収益性向上、と二つの課題に同時に取り組まれている点は評価できる。
- ・JA等と一緒に支援チームで活動していること、また生産者が経営の自己管理できるように支援していることなど体制は評価できる。

②提案・意見

- ・養液栽培は商品率が高いということだが、はね物の活用も期待したい。また、水田やメロンとの複合経営にも期待したい。
- ・品種も含め「売れる」ものを導入し、収益につなげて欲しい。
- ・トマトの品種特性を生かした販売戦略など先を見据えた活動が今後必要かと考える。

③意見を受けての改善点

- ・安定生産に向けて、盛夏期の高温による草勢低下の軽減対策として「側枝を活用した葉面積を確保する整枝方法」と、病虫害対策として「葉かび病抵抗性品種の有効性」について現地実証を行い、収量性の向上を支援していくこととする。
- ・JA全農山形やJA庄内みどりと連携しながら、販売先（卸売市場や契約先）の需要動向を調査するとともに、販売先に対しては導入品種の品種特性や出荷時期等を紹介し、互いのニーズを踏まえた販売戦略を検討していくこととする。

(16) 農産物直売所の新たな魅力づくりと販売力強化

【A：1名 B：5名】

①評価点

- ・販売額の向上や新商品開発などに成果があり、さらなる普及を期待。
- ・きめ細かな施策が打たれている。接遇研修や価格設定の講習会など研修内容もマーケティング課題に則っており良い。

②提案・意見

- ・庄内農業高校などの高校生や山形大学農学部との連携も期待したい、栽培・直売・加

工品開発における担い手育成も期待したい。

- もっとお客様目線を取り入れて活動すべき。
- 重点対象の事例を他の組織に移植していく必要がある。
- 店舗改善や意識改善により販売額が伸びたことは達成状況として妥当といえる。直売組織が風通しの良い組織となれば魅力ある直売所となると思う。

③意見を受けての改善点

- 重点対象の「いちご畑」では、イベント開催時に開発加工品の試験販売等を予定している。アンケート等を通してお客様の声を参考にし、来店したくなる店作りに取り組んでいく。
- 直売組織のネットワーク組織「庄内直売組織連絡会議」での情報交換や経営者会交流会などの機会を捉え、情報提供し、良い活動事例は地域の直売所に波及できるような取り組み、全体の販売力強化につながるよう支援していく。

3 総評

①評価点

- 普及課の取組みが山形県の農業の力にになっていることを感じた。
- 農業経営に活かしていけるかの視点でみていたが、現地課題を解決していけるようなこと、取組みがあった。
- 商品開発など、個別対応されていることがすばらしい。

②提案・意見

- 高齢化の進行、生産者減少による人手不足等は他産業でも同様の課題である。若手に魅力ある職業と位置付けるためには、稼げる力、総合力が必要である。
- 農業高校、農林大学校との連携があれば、さらに担い手育成、次世代育成が少しは進展するのではないか。今後ぜひ、普及活動にも取り込んで欲しい。
- 観光と連携した取組みも視野に入れてはどうか。

③意見を受けての改善点

- 委員の皆様からいただいた貴重な意見を、次年度の普及計画に反映し、農家視点、地域に密着した産地育成及び担い手の育成を進めていく。
また、関係機関との連携を強め、農業振興を図っていく。