

資料編

「攻めの農林水産業」の先進事例

参考資料

No.1 これまでの「攻めの農林水産業」の主な施策効果

No.2 「攻めの農林水産業」に関するアンケート調査結果

No.3 青森県産品ベンチマーク調査結果

No.4 県の農林水産物の生産に係る個別計画

No.5 「攻めの農林水産業」推進基本方針関係用語説明

CASE

01

外ヶ浜町



農事組合法人 上小国ファーム

1 集落1農場から地域モデルへ

～地域農業の中心的役割を担う集落営農法人～

概要

共同生産方式やプール精算方式を導入し、「1集落1農場」を実現しました。飼料用米を基幹品目としながら、にんにくや夏秋いちごなど高収益作物を導入し、収益性向上に努めています。

背景・課題

上小国地区の水田は未整備のため生産性が低く、農業者の高齢化も進行していたことから、将来的に「誰が地域の水田を守り、稲作を担うのか」が喫緊の課題となっていました。



地元の子どもの田植体験を支援

取組の内容

- 1) 平成13年に中山間地域等直接支払制度の「集落協定」の取組を契機として、共同作業を開始しました。
- 2) 平成19年からの品目横断的経営安定対策に対応し、集落営農組織を設立するとともに補助事業を利用し、大区画ほ場整備や農業機械等の導入により生産体制の強化を図りました。
- 3) 平成20年12月に「農事組合法人上小国ファーム」を設立し、構成員からの農地貸借と従事分量配当による「1集落1農場」での農業経営がスタートしました。
- 4) 水田における品目ごとの収益を試算し、それを生かした作付けにより、収益性を高めています。
- 5) 法人全体の生産性・収益性の向上に向けて、にんにくと夏秋いちごの栽培に取り組んでいます。
- 6) 上小国ファームの取組は地域に波及し、現在では町内に同法人を含めて6つの集落営農法人が設立され、効率的な営農が展開されています。
- 7) 小学生の農業体験や企業の農業支援(CSR)活動を積極的に受け入れています。

成果

- 1集落1農場を実現し、土地利用型作物の省力・低コスト化、高収益作物の導入などに取り組み、安定した収益を確保しています。
- 地域の農業者を積極的に雇用し、地域に利益を還元しています。

経営面積及び営業収益の推移

〔経営面積〕

平成23年度

85.5ha



平成29年度

86.6ha

収益性
UP

〔営業収益〕

平成23年度

76,700千円



平成29年度

77,300千円

CASE

02

青森市



青森観光りんご園

若い発想と行動力で観光りんご園に 新部門を導入 ~生産と加工、販売を組み合わせた多角経営を展開~

概要

りんごを主体とした観光果樹園に特産果樹を組み合わせることで、年間を通じた収入の確保を実現しています。また、後継者夫婦の就農を機に花き部門を導入したほか、加工部門を設け多角的な経営を展開しています。

背景・課題

昭和40年代から地域で観光りんご園の運営に取り組んできましたが、来客数が減少傾向にありました。また、後継者の就農に伴い、事業拡大の必要がありました。



観光りんご園の様子

取組の内容

- 平成14年の後継者夫婦の就農を契機に、新たに花き部門を導入するとともに、西洋野菜など多品目の野菜を作付けしています。
- 観光りんご園は、早生から中生、晩生まで32品種のりんごのほか、さくらんぼなど39品目の特産果樹を組み合わせることで、通年での収入と雇用を確保しています。
- 後継者夫婦が参加した県の若手農業トップランナー塾(平成20年度1期生)の仲間たちで「トップランナー塾青春農場直売会」を組織し、イオン青森店内に直売コーナーを開設しています。
- 平成24年からは、トップランナー塾生などと一緒に、若手農家の産直市「あおもりマルシェ」を開設しています。
- 平成22年から加工部門を開始、県の若手女性の起業活動を支援する補助事業で加工機器や資材を導入し、体験カフェの開設やレストランへの食材の通年供給などに取り組んでいます。
- 地域資源を活用した体験交流型イベントへの参画や小中学生の職業体験等を支援するなど地域活動にも貢献しています。

成果

- 平成29年の入園料収入は平成23年の約3倍にアップしています。
- 特産果樹や花き、野菜、加工等の部門を導入し、経営安定と労力分散を実現しています。また、年間を通じた仕事を創出し、地域の雇用創出にも貢献しています。

入園料収入の推移(加工体験含む)

〔入園料収入〕

平成23年度	平成26年度	平成29年度
530千円	1,319千円	1,535千円

〔平成23年度比〕

平成26年度
249%平成29年度
289%収益性
UP

CASE

03

平川市



農事組合法人 滝本水稻生産組合

企業的集落営農で販売額増加

～地域の6次産業化の実践～

概要

農作物の生産や加工に加え、産地直売所等と連携した地域ぐるみでの6次産業化の実践により販売額の増加を図っています。

背景・課題

後継者不足による耕作放棄地の増加等が懸念されていたことから、作業受託組織を設立しましたが、組織内から地元農産物の高付加価値化に取り組み、地元雇用を創出できる企業的経営体を目指すべきとの声があがっていました。



大豆の収穫作業

取組の内容

- 1) 昭和46年に滝本地区機械化生産組合を設立、平成15年に法人化し、平成17年には、集落のもう一つの水稻生産組合と合併し、一集落一生産組合として組織化しました。
- 2) 水稻105ha、大豆22.7ha、無人ヘリ防除延べ1,600haのほか、大豆加工品(味噌:5t/年)の製造に取り組んでいます。
- 3) 夏場の余力活用により、えだまめを作付けし、地元の産地直売所へ出荷しています。
- 4) 大豆加工品として味噌や自社製粉による米粉・もち粉のほか、地元企業と連携して豆乳ソフトを商品化し、販売は地元の産地直売所で行うなど、地域ぐるみでの6次産業化を実践しています。
- 5) 平成21年度に国の耕作放棄地再生利用交付金を活用して地域の耕作放棄地を借り受けて再生作業を行うなど、農地の保全管理に取り組んでいます。

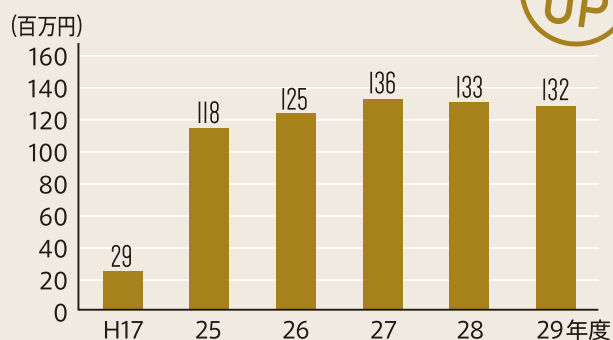


味噌の加工

成果

- 販売額は平成27年度のピークを境に横ばいとなっているものの、経費削減に取り組んできた結果、経常利益は順調に伸びています。

販売額の推移



収益性
UP

CASE

04

弘前市
平川市

JAつがる弘前(弘前市) JA津軽みらい(中南エリア) ミニトマト部会

ミニトマト販売額7億円突破

～中南管内2農協、関係機関が連携して生産量・販売額を増加～

概要

ミニトマトの安定生産を図るため、「津軽のミニトマト連絡協議会」を組織し、生産者の確保やPR活動などにより生産量・販売額が向上しました。

背景・課題

ミニトマトは、需要が高く全国的に生産量が増えており、管内においても作付面積が増加しています。今後、産地間競争の激化が予想される中、販売先の要望に対応した生産や、新規生産者への技術支援を強化し、安定生産を図る必要がありました。



相談員による指導の様子

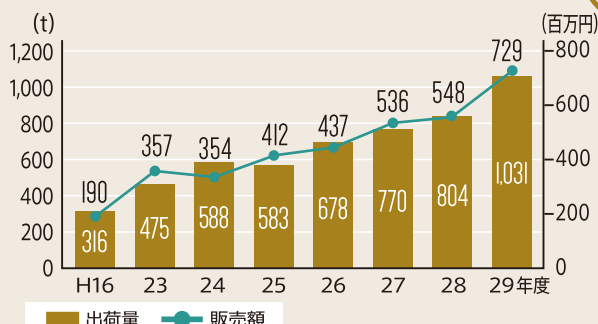
取組の内容

- 1) 管内2農協、生産者のほか、関係機関で「津軽のミニトマト連絡協議会」を組織し、生産拡大に取り組みました。
- 2) ベテラン生産者を相談員として設置し、新規栽培者に対する個別指導や研修会などを実施しています。
- 3) 市場視察研修や、大消費地の店舗での対面販売を実施し、ミニトマトのPRと生産者の意欲向上を図りました。
- 4) ミニトマトフォーラムを開催し、市場、販売店から求められる定時定量出荷など、必要とされる産地の在り方や、担い手の育成等について意識向上を図りました。

成果

- 部会員数が平成26年度の120人から平成29年度には183人に増加し、栽培面積が11.9haから17.9haに増加しました。
- 出荷量は平成26年度の678トンから平成29年度には1,031トンに増加し、販売額は4億3,739万円から7億2,898万円に拡大しました。

中南地域のミニトマト出荷量・販売額の推移

収益性
UP

CASE

05

八戸市



JA八戸果樹総合部会 ゼネラル・レクラーク 専門部

西洋なしのブランド化で販売額増大

～安全・安心で良食味な‘ゼネラル・レクラーク’の生産～

概要

消費者の安全・安心志向が高まる中、農薬や化学肥料の削減に取り組むとともに、食味を向上させるための土づくりを継続して行い、販売額を増大させました。

背景・課題

ブランド強化のためには、食味の良い果実生産に加え、消費者の安全・安心志向の高まりや環境にやさしい農業のニーズへの対応が必要でした。



ゼネラル・レクラーク

取組の内容

- 1) JA八戸ゼネラル・レクラーク専門部は平成元年に発足し、高品質生産の推進と積極的な販売活動によりブランド強化を図りました。
- 2) 部会員全員がエコファーマーに認定され、農薬や化学肥料の削減に取り組んでいます。また、国のガイドラインに基づいたGAPの実践に取り組んでおり、消費者から信頼される農業経営の実現を図っています。
- 3) 食味の良い果実生産のため、堆肥や有機肥料を施用し、土づくりに取り組んでいます。堆肥は、県単事業で導入したマニュアルスプレッドで施用し、作業の労力を軽減しています。
- 4) 環境にやさしい農業の推進のため、交信かく乱剤を設置して、農薬使用回数の低減を図っています。また、農薬使用に当たっては、部会で防除暦を作成して使用方法を徹底しています。
- 5) 風害の軽減と果実品質の均一化を図るために、全国的にも珍しい波状型の棚仕立て栽培を導入しています。

成果

- 販売額は平成16年の3,200万円から平成27年には8,500万円まで増加しました。
- 食味にこだわった安全・安心の果実生産が販路拡大につながっており、東京の高級果物店や阪急百貨店、イオン等へ出荷され、ブランド品として扱われています。
- ゼネラル・レクラークは風害や病害に弱い品種ですが、棚仕立て栽培の導入や病虫害防除対策の強化により、生産量が安定してきています。

収益性
UP

ゼネラル・レクラークの 販売実績

年	H16	H24	H25	H26	H27	H28	H29
販売額(万円)	3,200	5,200	6,200	6,800	8,500	6,900	7,300
販売数量(t)	80	157	179	206	295	211	227
販売単価(円/kg)	400	328	345	332	286	329	313

※加工原料含む

CASE

06

つがる市



JAつがるにしきた ブロッコリー生産者

高品質の追求でブロッコリーの販売額 2億円達成 ～転作田を活用したブロッコリーの産地拡大～

概要

米の需要が減少する中、農家所得向上のため、転作作物としてブロッコリーを導入し、生産量の確保と出荷規格の統一のほか、氷詰め出荷によって品質向上を図り、販売額を増加させました。

背景・課題

生産調整や、米価の低迷を受け転作作物導入による所得拡大が望まれました。主力作物との作業競合が少なく、水田で栽培可能な作物の導入が図られましたが、市場評価を得られる品質とロットの確保が必要でした。



発泡スチロール箱の氷詰め作業

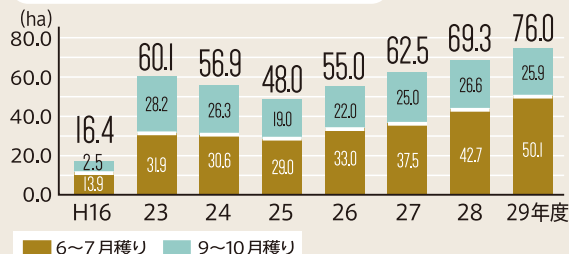
取組の内容

- 1) JAと県民局との連携により、各作型・技術レベルに応じた栽培指導を展開するとともに、自動移植機の共同利用や氷詰め出荷等の体制整備を進めました。
- 2) 新規作付けの誘導ときめ細かな栽培指導によって作付面積と出荷ロットの拡大を図るとともに、出荷規格の統一、流通段階での品質確保を徹底しました。
- 3) 平成17年に野菜用製氷貯氷施設を整備し、全面的に「共同選果+氷詰め出荷」体制へと切り替えました。平成20年には製氷貯氷施設を増設、平成23年には更なる高品質を確保するために予冷施設を、平成29年には形状重量式選果機を導入するなど、予冷から氷詰め、梱包まで効率的な出荷ラインを構築しました。

成果

- 栽培面積は平成16年度の16.4haから平成29年度には76.0haに増加しました。
- 市場評価が向上し、また、予約相対取引の活用により、販売単価400円/kg以上を確保できるようになりました。
- 栽培技術の向上により、販売数量は平成16年度の100トンから平成29年度には501トンに増加しました。
- この結果、販売額は平成16年度の2,600万円から平成29年度には2億2,000万円と飛躍的に増加し、経営力の強化が図られています。

ブロッコリー栽培面積の推移



販売額の推移

年度	H16	H23	H29
販売数量(t)	100	284	501
販売額(万円)	2,602	11,867	21,970
販売単価(円/kg)	261	417	438

収益性
UP

CASE

07

鱒ヶ沢町



鱒ヶ沢町 木村 才樹

契約栽培の加工用りんごを主体とした 大規模複合経営

～省力化と契約取引による経営規模の拡大と安定化～

概要

水稲16haに加え、りんご15haという県内でも有数の大規模複合経営を実現しており、りんご加工原料は生食用の規格外品で対応するという既存の考え方から方向転換し、加工専用園を設けるなど、全国でも類のない経営を行っています。

背景・課題

木村氏は、昭和58年に大学卒業と同時に就農しました。当時、りんごの価格が低迷しており、価格変動が少なく省力化が図られる加工用りんご「紅玉」の栽培に取り組みました。平成3年9月、台風19号により青森県のりんごは未曾有の被害を受け、木村氏の農園においても9割の落果被害を受けました。その中で、契約栽培の加工用「紅玉」は落果りんごであっても安定した価格で取引され、経営への影響は避けられました。この経験から、リスク分散や経営の安定化を図るため、加工用りんごを取り入れた大規模複合経営に取り組むこととしました。



収穫した加工用りんご

取組の内容

- 加工用りんごは、機械化などにより、労働時間を短縮でき、密植栽培により収量も高めることが可能であることから、徐々に面積を拡大しています。
- 県内のジュース会社等と契約しており、りんご加工専用園は7.1haで、品種は「紅玉」が主体です。
- 樹を揺り動かして果実を落果させる「ふりおとし収穫法」と、落果した果実を拾い集める収穫機などの利用により、作業の効率化を図っています。
- 加工用りんごの単収は4tと、生食用の2倍になっています。

成果

- 雇用は地元の生産組織から確保し、りんごの経営面積は就農当時の3haから、現在では15haに拡大しています。
- 加工専用りんごの10a当たり労働時間は生食用の4分の1を実現しています。
- これらの取組が評価され、第15回全国果樹技術・経営コンクール(平成25年度)において農林水産大臣賞を受賞しました。

りんご経営面積の推移 (ha)

年度	生食用	加工専用	育成園	合計
S58	3.0	—	—	3.0
H15	3.0	5.0	3.0	11.0
H28	4.5	7.1	3.4	15.0

10a当たり労働時間(時間、%)

生食用	194.5 (100)
加工用	47.1 (24.2)

収益性
UP

CASE

08

東北町



東北町森林組合

高性能林業機械導入による素材生産量の大幅アップ

～生産体制の強化による素材生産量の増加～

概要

素材生産の低コスト化のために高性能林業機械を導入したほか、労働者の育成や、組合独自の奨励事業、集約化施業による効率的な森林整備に取り組み、素材生産量を増加させました。

背景・課題

山林所有者の負担低減のため、作業費の低コスト化が課題でした。労働者の通年雇用に向け、安定的な事業量を確保する必要がありました。



高性能林業機械

取組の内容

- 1) 県の補助金等を活用し、これまで、高性能林業機械を14台導入しました。
- 2) 緑の雇用事業を活用して新規就労者の育成に取り組みとともに、素材生産主体の労務班を増員し、生産体制の強化を図りました。
- 3) 組合独自の事業として、平成18年度から造林補助事業対象者に事業費の一部を助成し、山林所有者の負担軽減と施業意欲の向上を図るとともに、積極的に提案型集約化施業に取り組み、事業量確保と生産コスト低減に努めました。

成果

- 素材生産量は平成16年度の4,333^{m³}から平成28年度には26,026^{m³}に増加しました。
- 販売額は平成16年度の55,388千円から、平成28年には261,597千円に拡大しました。
- 奨励事業実施と集約化施業推進による組合への施業依頼増加に伴い、事業量確保につながりました。

素材生産量 (単位: ^{m³})

年度	H16	H23	H24	H25	H26	H27	H28
一般材	3,299	6,105	7,303	7,833	7,734	11,169	13,619
パルプ材	1,034	2,622	3,892	5,397	6,880	6,746	12,407
計	4,333	8,727	11,195	13,230	14,614	17,915	26,026

CASE

09

六ヶ所村



有限会社 大森カウステーション

地域資源を活用した効率的な酪農経営

～地域全体における経営の効率化を目指して～

概要

経営の効率化を図るため、有限会社大森カウステーションを立ち上げ、搾乳ロボットを利用したフリーストール牛舎を整備しました。また、自身が中心となり、地域の仲間とともに資源循環型TMRセンターを設立しました。

背景・課題

配合飼料価格の高止まりや従事者の高齢化が進行する中、酪農経営を維持していくため、地域全体における経営の効率化を図る必要がありました。



効率化を図った牛舎

取組の内容

- 平成17年に、経営の効率化と規模拡大を図るため、有限会社大森カウステーションを立ち上げました。
- 平成19年に、飼養管理の効率化を図るため、地域の酪農仲間とTMRセンター（株）ディリーサポート吹越を設立しました。
- 自給飼料の生産のほか、地域で発生する醤油かす、豆腐かす、りんごジュースかす等を活用したTMR（混合飼料）の安定供給を可能にしました。
- 平成22年には、フリーストール牛舎と搾乳ロボットにより、経産牛を260頭まで増頭、地域内外からの雇用を創出したほか、研修生も積極的に受け入れています。
- 平成25年には、近隣市町村の集落営農組織との耕畜連携により、稲WCSや稲SGSの利用拡大を図りました。

成果

- 経産牛を増やし、経営の効率化に取り組んだことで、経産牛平均乳量は農協平均より1割程度多くなり、地域の出荷乳量の維持・拡大に貢献しています。

大森カウステーションにおける乳量

年度	H16	H27	H28	H29
出荷乳量 (t)	1,092	2,151	2,208	2,093
経産牛平均乳量 (kg/頭・年)	9,496	8,780	9,199	8,721
農協平均乳量 (kg/頭・年)	8,060	8,368	8,173	8,126

CASE

10

おいらせ町



有限会社 柏崎青果

農産物の6次産業化による雇用機会の創出

～地元特産物の加工品開発と国内外への販売展開～

概要

野菜主体の個人経営を法人化し、規模拡大するとともに、加工部門を立ち上げ、ながいも、にんにく、ごぼうなど野菜の生産から加工、流通、販売までを手がけています。6次産業化や輸出に取り組むことで、作業員や事務員などの地域雇用を生み出しています。

背景・課題

法人経営を安定させるため、野菜を一次加工するなど付加価値を高めて販売する必要性がありました。また、販売量拡大に向け、加工原料の安定確保と販路の開拓が必要となりました。



黒にんにくの包装作業

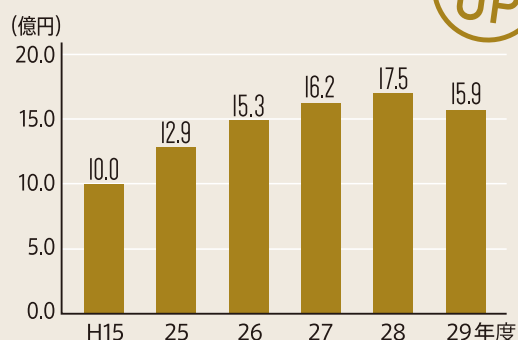
取組の内容

- 1) 自社ほ場では、ながいも、にんにく、ごぼう、たまねぎ等を生産するほか、新たな加工品開発に向け、セロリ、きくいも等を試験栽培しています。
- 2) 自社の加工残さを利用した堆肥で土づくりを行うことで、循環型農業を実践しています。
- 3) カットながいも等、消費者が利用しやすい形状に加工するとともに、加工の際に出る端材を無駄なく利用しています。
- 4) 商品は、県内外のスーパーやJR・空港の売店等で販売しています。
- 5) 海外での販売活動を展開し、主力商品の「黒にんにく」はアメリカを始めとして20か国、「ながいも」はアメリカ、カナダなどに輸出しています。

成果

- 平成29年度の販売額は約15億9千万円で、うち輸出金額は約1億円となっています。
- 加工部門を立ち上げたことで、約90人の地域雇用を生み出しています。
- 契約農家から規格外品を含め原料を買い取るとともに、自社が集荷・選果を行うことで、生産者の負担を軽減し、所得の向上に貢献しています。

販売額の推移



CASE

11

おいらせ町



株式会社 アグリの里おいらせ

農業・観光・地域・福祉の連携実現

～通年型観光農園等の運営による地域活性化の拠点～

概要

温泉熱等を利用した観光農園を運営するとともに、そこで栽培される農産物を加工・販売、レストランで提供することで、通年で多くの消費者を集客しています。また、障がい者の雇用に積極的に取り組み、農・観・福連携の実現と地域活性化を両立しています。

背景・課題

「販わいの中で障がい者の活躍・雇用の場を実現したい」との思いから、温泉熱等を活用した熱帯果樹ハウスや、直売所、レストラン、農産加工施設等を順次導入し、「農業・観光・地域・福祉」をつなぎ合わせた通年型の総合交流施設を整備しました。



「観光いちご園」での収穫体験

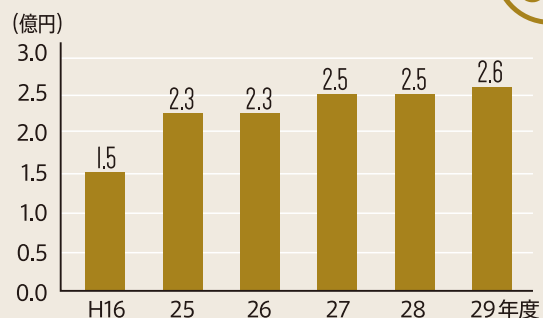
取組の内容

- 1) 温泉熱等を活用した「観光いちご園」やバナナ等の南国の果実栽培にも挑戦し、通年型の観光農園として、地元客や観光客にも人気となっています。
- 2) 広い通路や高設栽培方式のバリアフリー型施設として、高齢者や障がい者も利用しやすい施設となっています。
- 3) ビュッフェスタイルのレストランでは、会員の農産物、自社栽培の果実や加工品をふんだんに使用した料理が好評です。
- 4) 障がい者を中心に雇用する「手作り工房」では、もち性小麦加工品、米粉パン、各種スイーツを製造し、直売所やレストランの人気商品になっています。
- 5) 「もち性小麦」を活用した特産品開発のため「もち小麦普及委員会」を設立し、地元のメンバーを中心に商品開発や販売に取り組み、学校給食センターや福祉施設にも活用されています。

成果

- 平成18年に6名の出荷者で始めた直売所は156名まで増え、施設全体の販売額は、約2億6,000万円、レジ通過者は年間41万人を超えるなど、大幅に増加しました。
- 農園管理、加工施設、レストランを中心に55名の障がい者を雇用しています。

販売額の推移



収益性
UP

CASE

12

むつ市



北彩漁業生産組合

「海峡サーモン」販売額1億円

～養殖技術の確立と加工・販売による事業の拡大～

概要

海峡サーモン(ドナルドソン系ニジマス)の養殖、加工・販売を展開しており、全国的な知名度も年々増えています。

背景・課題

水産資源の変動などのリスクを軽減させるため、「獲る漁業」から「つくり育てる漁業」への転換が必要となっていました。



人気の詰め合わせセット

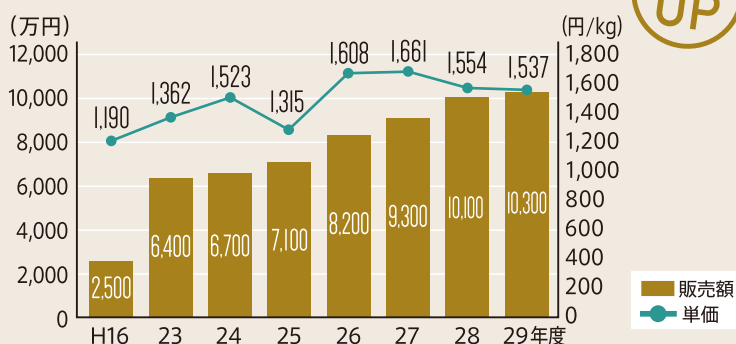
取組の内容

- 1) 平成元年、大畑町漁協の小型定置網漁業者を中心に、津軽海峡でのドナルドソン系ニジマスの養殖を開始しました。
- 2) 平成13年には、「海峡サーモン」と命名し、本格的にブランド化を図ることとしました。
- 3) 淡水で飼育した幼魚を海水に慣らす技術や、潮の流れが速い津軽海峡の荒波にも耐えるイクスの整備など、養殖技術を確立しました。
- 4) 水揚げ直後、船上で血抜きをし、氷水に入れて冷却する活〆脱血処理技術の確立により、刺身用海峡サーモンの高付加価値化を図っています。
- 5) 水煮缶詰や味噌漬け切り身などの加工品のほか、海峡サーモンの旬である5月から7月には鮮魚での販売も行うなど商品数も豊富です。
- 6) 平成30年4月に加工場兼直売施設を開設し、課題であった通年販売が可能となりました。

成果

- 販売額は、平成16年度の約2,500万円から平成29年度には約1億円と大幅に増加しています。また、kg当たり単価も平成16年度の1,190円/kgから平成29年度には1,537円/kgまで上昇しています。

海峡サーモンの販売額と単価の推移



収益性
UP

CASE

13

むつ市



むつ市 蝦名 正雄

大規模施設野菜経営の実現

～先端技術の導入による省力・コスト低減～

概要

トマト、きゅうり、夏秋いちごなどに取り組んでおり、先端技術の導入により、省力・低コスト化を図っています。

背景・課題

所得向上のため、トマト、きゅうりなどの栽培期間の延長、冬場の野菜の導入、販売ルートの確保が必要でした。規模拡大に伴って、労力負担や生産コストの増加が問題となっていました。



トマトの栽培状況

取組の内容

- 1) ハウスにヒートポンプシステム等の加温施設を導入し、トマトやきゅうりの栽培期間を延長しているほか、冬場にはほうれんそうやこまつな等の葉菜類を栽培しています。
- 2) 養液土耕栽培における自動かん水・施肥システムや全自動換気装置を自力で施工し、コスト低減と作業の省力化を図っています。
- 3) 農業クラウドサービス「アグリネット」を一部のハウスに導入し、温度、湿度、照度、二酸化炭素濃度を24時間モニタリングし、作物の生育状況に応じて、ハウスの環境状況を設定しています。
- 4) 販売ルートは、系統出荷のほか、市場出荷、産直施設などを組み合わせ、所得の向上とリスク分散を図っています。

成果

- 野菜の単収・品質が向上し、安定した生産量を確保できるようになりました。
- 粗収益は平成17年の1,760万円から平成29年には3,000万円に拡大しました。

粗収益の推移

年	H17	H23	H28	H29
作付面積(a)	90	110	115	115
金額(万円)	1,760	2,300	3,000	3,000

10a当たり収量の推移 (kg)

年度	H23	H26	H28	H29
トマト	6,460	6,200	5,500	6,000
ミニトマト	2,000	4,400	5,000	5,000
きゅうり	6,000	8,000	8,000	8,000
夏秋いちご	1,200	2,400	2,450	2,650

収益性
UP

