

# 平成 23 年度事業計画書

## 第1 事業推進方針

- 1 設立後3年目を迎え、今一度原点を見詰め直すとともに、一般社団法人信州あなんトータルマーケティングの設立の目的である、農業をはじめとする産業の再生と交流人口の拡大による外貨の獲得を目指し、もって地域住民の所得向上を図り、「年金プラス50万円構想」の実現に向けた継続性の高い事業推進に努めるものとする。
- 2 一般社団法人信州あなんトータルマーケティングは、農林産物の生産や特産品づくり、交流人口の拡大などに取り組む人々への最大限の貢献を責務とし、中間支援組織としての役割を担い、社員の信頼と期待に応える事業展開を図るものとする。
- 3 5年先、10年先を見据えた長期戦略に基づく事業展開を図るとともに、広域的な連携や全国的な事業展開も視野に入れたビジネスチャンスの拡大に努めるものとする。

## 第2 事業実施計画

町民の暮らしの糧としての産業の再活性化と農業の振興による地域の人間関係の形成やコミュニティの維持、都市との交流の推進による町民の潜在能力の高揚などの取り組みを継続して行うものとする。

### 1 年金プラス収入 50 万円の拡大

年度	目標	実績
23	17人(22の1.5倍)	—
22	—	11人

### 2 農林産物生産拡大及び出荷販売事業

3年目は、「野菜づくりによる農山村の活気づくり」の原点に戻り、社員毎の生産意欲の変化を修正しながら、「継続的な社員の取組み＝(イコール)信州アトム事業」を推進する。

また、第一に消費者に買っていただくことを念頭に置き、販売の現場との密な情報交換をしながら、栽培から出荷まで技術及び品質の向上と底上げを図り、「安全・安心当たり前！信州の新鮮・おいしい阿南町野菜」へのステップアップを目指すものとする。

#### (1) 平成23年度信州アトム野菜振興計画

##### ア 基幹品目の維持及び拡大

人気が高く需要は多い品目を中心に推進し、基幹品目を柱にした品目構成を確立する。そのため、キュウリ、中玉・ミニトマトを重点品目として推進する。

- 平成23年度主力品目及び推奨品目

区分	品目
基幹品目	重点推進品目 キュウリ、中玉トマト、ミニトマト
	推進品目 トマト、アスパラガス、摘果キュウリ、スイートコーン、サヤインゲン、エダマメ、ナス、ピーマン、カラーピーマン
定番品目	ミョウガ、ジャガイモ、カボチャ、タマネギ、ゴボウ、ニンジン、ズッキーニ
補完品目	オクラ、オカヒジキ、大葉、シカクマメ、ニンニク、トウガン、栗、ショウガ、モロヘイヤ、シマウリ、バナナピーマン、ダイコン、その他の葉菜類など

##### イ 生産者の維持・拡大

- 生産者(社員)の募集
- 生産(出荷)者数計画

年度	生産(出荷)者数	
	計画	実績
23	100人	—
22	100人	91人
21	60人	87人

- 地区及び品目毎の生産者による連携づくり

#### (2) 生産拡大支援事業(定款第2条第1号事業)

23年度事業費 5,452千円

##### イ 栽培計画作成と重点品目及び内城菌の推進

- 農家訪問による栽培計画の把握と作成、重点品目の生産者への推進
- 内城菌を使った付加価値のある野菜栽培の推進

ウ 信州アトム生産拡大支援事業

- 重点品目生産経費補助金
  - ・ キュウリ、中玉・ミニトマト 1本当たり 接木100円、自根50円
- 内城菌肥料購入補助金
  - ・ 23年度補助率 3分の2以内(設立から3年間)

エ 営農技術指導及び安全安心指導

- 品質のレベルアップ・均一化
- 「阿南町キュウリ栽培実践塾」開催 4月15日～8月上旬 6回開催
- インゲン・オクラ栽培講習会 4月19日 JA富草事業所
- その他栽培講習会(品目別)、指導会(巡回指導)開催
- 訪問指導及び営農相談
  - 生産履歴を証することができる農産物の生産  
安全安心指導(農薬の使用方法、防除日誌の記帳及び防除暦提出の徹底、農産物の安全安心生産に関する誓約書回収、講習会開催)

オ モデルほ場設置事業

- ほ場及び栽培品目

ほ場名	栽培品目(面積)	目標額
粟野1ほ場	春:サニーレタス(1a)、夏:スイートコーン(5a)、中玉トマト(1.5a)	100万円
粟野2・3ほ場	その他野菜(5a)	
大島ほ場	春:サニーレタス(9a)、夏:スイートコーン(5a)	
新野ほ場	トマト(3a)	

- 出荷のほか、一部を体験農園としてツアーに活用
- 新規就農者による栽培管理(新野トマトほ場)

(3) 出荷販売事業(定款第2条第3号事業)

23年度事業費 35,003千円

ア 出荷販売全体計画

- 出荷又は販売先  
量販店、JA直売所、都内アンテナショップ、観光物産展出店他
- 出荷業務の内容  
農産物の受入れ(集荷)・検品・荷づくり・配送(出荷)⇒価格交渉⇒代金精算
- 年間出荷計画

区分	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
山菜、春・秋野菜	JA、JA直売所(生協)等への出荷・物産展への出店											
夏野菜					量販店へ出荷							

- 農産物販売目標額

年度	目標			実績		
	量販店	JA等	計	量販店	JA等	計
23	2,577万円	212万円	2,789万円	—	—	—
22	3,000万円	100万円	3,100万円	2,162万円	305万円	2,467万円
21	3,000万円	—	3,000万円	2,036万円	144万円	2,180万円

- 新たな販売形態の開拓
  - ・ 野菜ボックスなどの宅配、インターネットによる販売及び米の販売に関する研究

イ 夏野菜出荷計画

- 出荷ルート  
信州アトム⇒仲卸⇒量販店
- 実施予定期間  
平成23年7月上旬～平成23年10月上旬 毎週火・土曜日を除く週5回
- 出荷目標回数  
67回以上  
平成22年度66回(店頭販売2回を含む。)、平成21年度57回
- 出荷規格の徹底、出荷説明会・査定会等開催、荷造術の向上・均一化
- 内城菌を使った農産物の出荷
- 生産者への販売状況等の情報発信
- 店内での販売促進など生産者と消費者との交流促進
- 平成23年度夏野菜品目別販売計画  
農家訪問栽培調査に基づく算出

(単位:a, kg, 万円)

品目	23 計画			22 販売額	増 減
	計画面積	出荷量	販売額		
キュウリ	22.63	11,315	371	246	125
トマト	17.95	7,180	357	249	108
ピーマン	18.05	4,517	244	143	101
中玉トマト	11.95	2,991	228	150	78
スイートコーン	121.98	7,320	207	154	53
アスパラガス	29.00	1,450	201	112	89
ミョウガ	23.16	876	124	108	16
ジャガイモ	29.41	4,418	108	101	7
ピパパプリコット	5.24	1,115	95	75	20
ミニトマト	5.27	1,319	91	183	△ 92
ショウガ	3.53	706	71	2	69
サヤインゲン	9.44	475	70	81	△ 11
パプリカ	4.50	957	68	53	15
千両ナス	5.23	1,309	48	175	△ 127
カボチャ	30.51	2,302	47	46	1
摘果キュウリ	10.89	904	38	38	0
米ナス	3.20	720	34	40	△ 6
栗	1.70	330	23	22	1
ズッキーニ	7.54	378	19	31	△ 12
その他ナス	1.34	510	17	4	13
タマネギ	3.06	766	12	16	△ 4
ニンニク	1.94	128	12	32	△ 20
リンゴ		420	12	12	0
大葉	0.65	33	11	12	△ 1
エダマメ	3.70	148	10	5	5
オクラ	1.20	91	9	9	0
ゴボウ	2.30	173	9	3	6
シカクマメ	0.80	40	7	14	△ 7
オカヒジキ	0.85	49	6	3	3
バナナピーマン	0.37	80	5	1	4
シマウリ	1.00	300	4	6	△ 2
ニンジン	3.17	210	4	5	△ 1
モロコインゲン	0.65	33	4	5	△ 1
トウガン	1.00	250	3	3	0
ゴーヤ	0.40	52	2	0	2
サトイモ	0.60	66	2	2	0
ダイコン	1.24	217	2	2	0
モロヘイヤ	0.30	15	2	1	1
キャベツ	0.18	45	0	0	0
トウガラシ	0.20	3	0	4	△ 4
その他			0	4	△ 4
計	386.13	54,211	2,577	2,152	425

ウ 主な経費

○ JA手数料及び使用料

・ 直販手数料

栽培指導業務及び安全安心指導業務に対する手数料率5%

・ 施設利用料

取扱重量×1 kg当たりの単価

・ 電気料

○ 運送費

○ 出荷用コンテナレンタル料他

エ 農産物販売手数料

○ 手数料率 15%以内

(3) オーナー農園の振興

3 観光振興事業

23年度事業費 9,313千円

滞在型の交流促進を図るとともに、町に現にある地域資源を使って新しい商品やサービスをつくり出すものとする。

(1) 観光振興一般事業(定款第2条第5号事業)

ア 観光案内一般

イ 観光ツアー等の開催

・ 農業体験・収穫体験ツアー 他

ウ 観光物産店への出店

(2) 農家民宿・セカンドスクール推進事業(定款第2条第7号事業)

- ア 南信州観光公社との連絡調整及び農家民宿連絡会庶務  
アトム手数料の徴収 児童・生徒一人につき100円
- イ 受入農家及び受入人数の拡大
  - ・ 受入応対の標準化
  - ・ 南信州観光公社における占有率の向上
  - 農家民宿拡大計画

年度	受入農家数	受入人数	
		計 画	実 績
23	37戸	1,070人	—
22	34戸	1,000人	902人
21	30戸	1,000人	1,139人

- ウ 独自企画事業の実施
  - (3) 「クラインガルテン新野高原」の管理運営事業
    - ア 町指定管理者としての業務 平成22年度から3か年
    - イ クラインガルテン新野高原管理組合への一部業務委託
    - ウ 施設概要
      - ・ 場所 新野大村
      - ・ 施設 滞在型市民農園 20 区画、日帰り農園、管理棟、農機具庫他
      - ・ 年間予定行事 開園式、夏野菜栽培講習会、田植祭り、ホテル観賞会、納涼祭、盆踊講習会、星座観賞会、稲刈り、収穫祭、餅つき・しめ縄づくり、雪まつり観賞、新年会 他

#### 4 特産品販売事業

23年度事業費 2,991千円

祭り街道おあがりて連との連携を強化し、販売促進、販路の拡大に努めるとともに、対面販売やニーズ調査を通じ、消費者ニーズを的確に捉えた新たな特産品づくりに挑戦する。

- 特産品に関する事業(定款第2条第2号・第3号事業)
  - ア 新たな特産品づくりのための研究開発
  - イ 特産品の販売促進及び販路拡大  
(地元エリア内にとどまらず、首都圏等への新たな販路拡大を図る。)

#### 5 共通事業

- 情報の受発信 ホームページ(インターネット)による外部及び社員への情報発信

#### 6 事業実施における町との関係

産業の再生及び外貨の獲得による収入の増加を図り、暮らしを豊かにする目的を共有する点において、町と対等のパートナー関係を保つとともに、行政意向を踏まえた事業展開を推進する役割があり、町の施策について、実現可能な事業を積極的に実施するとともに、事業展開にあたり、町に対して行政として実施・支援すべき内容を引き続き働きかけるものとする。

### 第3 平成23年度事務局業務分担

区 分	業 務
農林業部門	① 農産物の生産拡大に関する業務 ・ 生産計画作成 ・ 営農・技術指導 ・ 担い手確保 ・ モデルほ場運営管理 ・ 安全・安心指導 ② 農林産物の出荷に関する業務 ・ 出荷計画、調整、受け入れ ・ 価格交渉、検品、配送 ③ 農林産物の販売の企画に関する業務 ・ 販売経路(形態・販売先)の開拓と提供 ④ オーナー農園の振興
商工業・観光・交流部門	⑤ 農業体験ツアー等の企画に関する業務 ⑥ 農家民宿・セカンドスクールに関する業務 ⑦ クラインガルテン新野高原の指定管理に関する業務
特産品部門	⑧ 特産品の販売に関する業務 ⑨ 特産品の開発に関する業務 ⑩ 物産展への出店に関する業務
共通部門	⑪ 新規社員募集に関する業務 ⑫ ホームページ等情報の受発信に関する事業 ⑬ 公共施設等管理運営受託の研究に関する業務 ⑭ 4年目以降の事業計画の樹立に関する業務