

実証事例（施設なす JA部会員間での優良経営体のデータの共有と活用）

経営概要(令和2年度)

- ・労働力構成： 家族4名
常時雇用9名
- ・経営面積： 127a ナス単作
- ・実証面積： 127a

実証内容（目標）

- ・生産情報管理システム
- ・指導員向け営農管理システム
- ・農業チャットツール
- ・経営支援・出荷予測ソフト
- ・AI自動給水施肥システム

部会員の平均販売収入7%増
※ 令和3年6月収穫終了時

10a当たり（千円）

区分	慣行区（H30年）	実証区（R2年）
収入合計	6,755	9,183
販売収入	6,525	8,763
（単収）	（18.4トン）	（21.4トン）
（単価）	355	409
その他収入	229	420
経費合計	6,827	8,525
肥料費	459	616
農薬費	92	124
光熱動力費	674	653
機械・施設費	524	568
労働費(家族労働分含む)	2,271	2,157
（10a当たり労働時間）	（1,514）	（1,438）
流通経費	1,777	2,115
その他費用 ※	1,029	2,292
利益	-72	658

※その他費用の増大は、老朽化したハウス天井資材の張替えにより、諸材料費が増加（+973千円/10a）したものと見られる。

成果

- AIを搭載した自動給水・施肥システムを導入。単収増大に加えて、市況変動の好影響もあったが、機械・施設費の償却を差し引いても、10a当たりの利益が約73万円増大。
- 実証に参加したJA部会員の中で、最も栽培面積の広い本経営体や、最も単収の多い他の経営体の栽培情報をシステムに記録。これを基に、給水・施肥に関する栽培管理指針を策定。
- また、本指針を部会員間でチャットツールにより共有し、各自が栽培管理を改善した結果、部会員の平均販売収入が7%増加。

考察

- 農業者が簡易に取り組めるソフトウェア中心のスマート農業技術を有効活用すれば、高い技術を共有し、産地全体での販売収入増加が可能。
- 現在、JAを中心に産地内へデータ共有する取組は、県内の他のJAにも波及。新たなビジネスモデルとして期待される。



左図：農業チャットツールのトップ画面

右図：農業チャットツール「単収の匠のアドバイス（栽培管理指針）」による自己診断結果の画面