

実証事例（施設イチゴ 需要予測に基づく高単価販路への供給増加を実現）

経営概要(令和3年度)

- ・労働力構成： 家族2名 臨時雇用7名
- ・経営面積： 施設32a イチゴ専作
- ・実証面積： 7.5a

実証内容（目標）

- ・複合環境制御装置
- ・自動灌水システム
- ・生育自動測定・収量予測
- ・集客予測・需要予測
- ・アシストスーツ

- ・H30年度作と比較して、
- ①単収30%増加
- ②単価5%増加
- ③利益60%増加

10aあたり経営収支（千円）

| 区分 | 慣行区（24.5a） | 実証区（7.5a） |
|--------------|------------|-----------|
| 収入合計 | 7,877 | 9,402 |
| 販売収入 | 7,877 | 9,402 |
| （単収） | 4,700kg | 5,460kg |
| （単価） | 1,676円/kg | 1,722円/kg |
| 経費合計 | 6,607 | 7,864 |
| 肥料費 | 230 | 142 |
| 農薬費 | 256 | 256 |
| 光熱動力費 | 708 | 890 |
| 機械費 | 279 | 1,160 |
| 施設費 | 160 | 311 |
| 労働費 | 2,973 | 2,705 |
| （10aあたり労働時間） | 1,982時間 | 1,803時間 |
| 流通経費 | 812 | 970 |
| その他費用 | 1,189 | 1,430 |
| 利益 | 1,270 | 1,538 |

成果

- 複合環境制御装置による温湿度管理、自動灌水システムによる養水分管理により、実証区の単収は、慣行区(同一年)より16%増加、H30年度作より30%増加。
- さらに、例年の1月以降の単価下落傾向を踏まえ、単価を維持できる道の駅等の販路に着目。過去の集客数と気象情報に基づく集客予測・需要予測データ等を活用し、売残りが生じない最大レベル（約3割）まで道の駅での販売を拡大することで、年間の平均単価が上昇し、利益は慣行区より21%増大。

考察

- 栽培管理へのデータ活用による単収増加に加え、収量・需要予測等のデータも活用して高単価販路に振り向けることで、市場相場が低下しやすい品目でも、大きな利益獲得が可能。
- 本実証経営体では、スマート農業技術の導入面積を倍増させ、さらなる利益拡大を目指す予定。

道の駅での販売数量の予測値（青）と販売実績（赤）

