

【平成29年度 実践概況報告】

J A岡山中期計画の取り組み

当JAは、平成28年度の通常総代会で設定した「JA岡山中期計画」に基づき、同年度から平成30年度までの3力年において、その取り組みを進めています。

中期計画の具体的な取組内容は、第33回岡山県JA大会で決議された県下JA統一の重点的取組事項（10項目）別に掲げて、年度ごとに進捗管理や実践状況の検証を行った後、組合員・利用者の皆さまへ広報誌等を活用して情報発信することとしています。今号では、3力年計画の中間点となる第2年度（平成29年度）の実践概況をご報告させていただきます。



図りました。

1. 担い手経営体の二 ズに応える個別対応

- ①全営農センターにTAC（担い手担当）ならびに作物別営農指導員を配置
- ・本所へ営農指導員8人（TAC、野菜・花卉、果樹担当）の配置を継続しました。
- ・営農センターへ作物別指導員（TAC、野菜・花卉、果樹担当）各3人の配置を継続しました。
- ・作目別研修会（TAC6回、野菜・花卉 5回、果樹 3回）の開催により、営農指導員のレベルアップを



②県域担い手サポートセンターと連携した担い手経営体への個別支援活動等の強化

・岡山県担い手サポートセンターと連携し、中小企業経営診断士を招いて、農業経営セミナーを3会場（備前・瀬戸内・西大寺）で開催しました。

・組合の農地利用集積円滑化事業の推進により、363戸（契約件数1,706件）の農地集積を行いました。

・管内の担い手への対応策として、大型米麦生産者280人を対象に訪問

活動による支援（情報提供、個別指導等）を継続しました。

2. マーケットインに基づ く生産・販売事業方式の 強化

①用途に応じた実需者への米直接販売の拡大

・販売計画をもとに集荷・販売を行った結果、直接販売率は米取扱高全体の54.5%となりました。

・品種転換を呼びかけた結果、集約品種である「キヌヒカリ」「ひとめぼれ」は前年比の10%減、

を行い、有利販売に繋がりました。

3. 付加価値の増大と新 たな需要開拓への挑戦

①管内農畜産物の販売促進・PR活動の強化

・管内農産物のPR活動として、県内15回（イオン岡山、山陽マルナカ、Aコープ西大寺など）、関東2回（ロピア・とっとり・おかやま新橋館、しずてつストア）、関西1回（山陽マルナカ）、量販店での販促活動を行いました。

・宮選果場果樹部会「清水白桃」出荷進発式（7月）、備前施設茄子部会「千両なす」出荷進発式（10月）を行いました。

・トップクラブチーム応援デーに参加して、管内花卉のPRを行いました。（11月）



・イベント協賛として、岡山市場感謝デーや岡山市地産地消マルシェ、大相撲岡山場所などへ参加しました。

・岡山市内の保育園に地元食材を提案し、地産地消を推進することにより、新たに取引を開始しました。

・県内JA直売所の人気商品を取り揃え、層魅力ある直売所を目指すため、JAグループのネットワークを活かしたJA直売所間取引を開始しました。

②管内生産米による食味ランキング特Aの取得

・継続して食味向上技術の実証と食味検証を行いました。

・今回も、良食味の選抜を行い予選会へ提出した結果、2年連続の食味ランキングAの取得となりました。

③インターネット販売による新規販売先の拡大

・平成29年度は桃、ブドウなどを中心に年間で400万円の実績となりました。今後はJA岡山オリジナルの加工品や青果物に加え、岡山県ブランド牛である「千屋牛」の精肉など、取扱い品目を増やしてまいります。



「吉備の華」は前年比の90%減の実績となりました。

・概算金については、早生品種は前年度より1,000～1,800円高く、中生・晩生品種については1,400～1,800円高く設定して、JA出荷率の向上を図りました。

・大口出荷者奨励については、平成29年産米出荷契約時に広報誌等で周知を図りJAへの出荷率の向上に取り組みました。

②主要園芸品目の市場集約（平成30年度実施）

・岡山白桃全出荷量約374トのうち、関東市場への出荷は24ト（出荷比率6.4%、前年対比92.3%）、関西市場への出荷は5.5ト（出荷比率1.4%、前年対比68.8%）となりました。

・また、関東・関西市場を通じて輸出拡大に繋がりました。

④販売担当者の資質向上と体制強化

・本所に園芸販売専任担当者（野菜・花卉1人、果樹1人）を配置しました。果樹（ブドウ）では、産地概況生産販売状況等の情報を収集・分析し、関東・関西市場への販売力強化を図り、有利販売に繋がりました。また、パートナー市場へ定期的に情報提供



④青果物の二次加工品の開発と販売先の確保

・新規加工品として裳掛産みかんを使用した「あらごしみかんじゅーす（900ミリリットル）」を製造し、農産物直売所などで販売しました。

・宮産清水白桃シラップ漬けを材料として、菓子製造販売メーカーと「岡山清水白桃飲むジュレ」を共同開発し、農産物直売所などで販売しました。

4.生産資材価格の引き下げと低コスト生産技術の確立・普及

①安価で高品質なプライベートブランド肥料の提案

・水稲、麦、野菜、果樹など様々な作物に幅広く使用できる高度化成肥料「化成肥料14-14-14」での生産コスト削減対策に取り組みました。

・水稲の多収性技術・コスト削減の対策として「アケボノ」の1発肥料と追肥による栽培試験を2年間実施した結果、幼穂形成期以降の追肥により30kg/10a程度の増収が確認できました。

また、低コスト肥料・農薬を水稲栽培層に採用し、コスト削減提案を行いました。

・二条大麦の多収性・低コスト化に向けて2銘柄「ニューサチホゴールデン」「アスカゴールデン」の試験栽培と、省力化を目的に緩効性肥料の栽培試験を実施しました。

・予約購買を基軸とした有利な安定供給に取り組みました。JA岡山プライベートブランド肥料であるヒノヒカリ専用、朝日・アケボノ専用、「シヒカリ」あきたこまち専用肥料の生産者への定着を図り、合わせて78,958袋の販売結果となりました。

②大型規格農薬や省力型商品の

提案など

・青果物の出荷箱については、新規仕入業者との取引による生産コスト低減の取組みを継続しました。

・ラウンドアップ200SP、サラブレッツドカイ50kgなどの大型規格農薬の普及推進に継続して取り組みました。

5.新たな担い手の育成や担い手のレベルアップ対策

①就農支援体制の整備と関係機関と連携した就農支援活動

・岡山市と連携し、担い手確保に向けた就農相談会に参加しました。



・就農相談会を名古屋会場（9月）、広島会場（10月）、大阪会場（1月）、東京会場（2月）で実施しました。

・新規就農に向けた受入農家3名、研修生4名（果樹3人、野菜1人）を確保しました。トータルサポート事業で、11人（岡山市7人、瀬戸内市4人）の研修生を確保しました。

②野菜・果樹等の農業塾開催による新規栽培者の確保・育成

・農業塾を開講し、「もも農業塾」12人、「ぶどう農業塾」17人、「野菜農業塾」延べ45人の参加がありました。

・新規就農者は、岡山市27人、吉備中央町5人、瀬戸内市12人、玉野市2人の合計44人となりました。また、生産部会への新規加入は2名となりました。

③税務申告や経営相談等、担い手等への農業経営管理支援強化

・税務相談会を10会場で実施しました。

・藤田地区の夏秋なす生産者向けの個別相談で、栽培管理改善指導などに取り組みました。

6.営農・経済事業への経営資源のシフト

①JA岡山人材育成基本方針の実践

にかかると地域住民の理解の醸成に向けての広報活動の展開

・笑味ちゃん天気予報を介したPR、あぐりキッズクラブの開催

・笑味ちゃん天気予報での広報活動は平成29年度で37回テレビ放送しました。

・あぐりキッズクラブは、米・ブドウを中心に農作業体験等のカリキュラムを組み、年間で7講座を開講しました。（参加受講生30人）



付し「みどりのカーテン」に取り組みました。

7.地域実態・ニーズを踏まえたJAくらしの活動の展開

支所だよりの発行、地域独自イベントの開催、支所ふれあい旅行の実施、みどりのカーテンの実施

・支所だよりは、37支所、7営農センターで発行しました。

・地域ふれあい活動実施計画書に基づき、地域独自イベントを実施した結果、実績は207件となりました。

・支所独自の旅行計画として「ふれあい旅行」を19支所で実施しました。

・女性部20支部にゴーヤの種子を配

8.正・准組合員のメンバーシップの強化

JA岡山女性大学の開催、女性部員の加入促進、フレッシュミズの加入促進、青壮年部品目別部会の設立

・女性大学においては、2期生は4講座、3期生は8講座を開催し、延べ139人が受講しました。

・女性部の平成29年度部員数は3,189人となりました。また、新たなフレッシュミズが女性部三幡支部において発足し、現在5支部57人が活動をしています。

9.准組合員の「農」に基づくメンバーシップの強化

「コミュニティ誌」あぐろぐOKAYAMAの発行、農産物直売所での産直まつりの開催

・「コミュニティ誌」は、平成29年7月に2017夏号を19万9千部、平成29年12月に2017冬号を19万3千5百部発行しました。

・産直まつりは、平成29年9月に1回目を、12月に2回目を開催しました。

10.「食」「農」「協同組合」

