

平成30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カ年において、その取り組みを進めました。

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。今月号では、3カ年計画の最終年度となる平成30年度の実践概況をご報告させていただきます。



1 担い手経営体のニーズに定める個別対応

① 全営農センターにTAC(担い手担当)並びに作物別営農指導員を配置

- ・本所へ営農指導担当6人(米麦1人、野菜1人、野菜・花卉2人、果樹2人)、各営農センターより3人以上で、計28人の「TAC指導員」(米麦必須とし、野菜・花卉担当もしくは果樹担当)を配置し、担い手農家に対して専門的かつ日常的に出向く営農指導活動を行いました。
- ・TACリーダー会議を月1回開催し、本所と営農センターとの



② 地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、農業経営セミナーを2会場(瀬戸内・備南)で開催しました。
- ・管内の担い手への対応策として、大型農家(米麦・園芸)840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数量全体の56%となりました。
- ・販路拡大のため、新たに米穀卸業者1社と取引を始めました。
- ・概算金については、加工用米(朝日・アケボノ)の単価を他品種より1,000円高く設定し、有利性の周知を図りました。

② 主要園芸品目の市場集約(平成30年度実施)

- ・市場集約にむけて部会別の出荷先の調査を行い、ブドウを県南・中北部の産地で重点市場にリレー出荷を行いました。

③ 関東・関西市場への販路拡大

- ・シャインマスカット全出荷量約171.7トのうち、関東市場出荷28.1ト(出荷比率16%)、関西市場出荷50.1ト(出荷比率29%)となり、全出荷量の45.5%を占めました。

- ・岡山白桃全出荷量約365.6トのうち、関東市場への出荷は34.7ト(出荷比率9.3%)、関西



- 市場への出荷は2.7ト(出荷比率0.7%)となりました。

④ 販売担当者の資質向上と体制強化

- ・青果物の有利販売につなげるため、日々の販売情勢・産地の概況を取りまとめ、定期的に各営農センターや生産部会、市場への情報提供を行いました。また、岡山市場で販売専任者研修を行い、販売体制の強化を図りました。

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17回(イオン岡山、山陽マルナカ、Aコープ西大寺等)、広島1回(イオン広島)、関東4回(口ピア、とっとり・おかやま新橋館、大宮高島屋)、関西3回(山陽マルナカ、大果大阪青果、イオン神戸南)、量販店での販促活動を行いました。

- ・備南施設茄子部会「千両なす」進発式(10月)
- ・イベント参加として、岡山市地産地消マルシェやG20岡山保健大臣会合200日前イベント「#健康人宣言岡山」、「もっと食べよう岡山米」農産物マルシェなどに対応しました。
- ・農産物直売所では産直まつりをはじめ、各店舗の特色を生かしたイベントを延べ22回開催するとともに、毎月第2・第4火曜日を特売日として、10店舗で「火曜日」を同時開催しました。
- ・新たな取り組みとして、郵便局(ゆうパック)の「ふるさと小包便」を利用し、ピオーネの買い取り販売を行いました。また、日本郵政とタイアップした「花野果ギフト」へ管内の青果物、加工品を提案し、21品目が採用されました。

② 管内生産米による食味ランキング特Aの取得

- ・食味向上技術の確立とその検証

- を継続して行うため、全農を通じて「ヒノヒカリ」を穀物検定協会へ出品した結果、3年連続で「特A」に次ぐ「A」の評価となりました。

③ インターネット販売による新規販売先の拡大

- ・主となる白桃、ブドウに加え、新たに「千屋牛」、「飲むおかわりま白桃ジュレ」、「あらごしみかんじゅーす」、「あらごし白桃じゅーす」を商品として加え、平成30年度の販売実績は544万円(前年対比128%)となりました。



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、一宮産白桃を使用した「あらごし白桃じゅーす」を製造し、JA岡山農産物直売所等で販売しました。

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

・予約購買を基軸とした安定供給の取り組みを継続して行いました。JA岡山プライベートブランド肥料である「コシヒカリ・あきたこまち専用」、「ヒノヒカリ専用」、「朝日・アケボノ専用」肥料の普及拡大を図るとともに、新たに15詰袋の軽量・ハイチツン肥料「JAおかやま専用588中晩生」、「JAおかやま専用590晩生」を発売しました。



・水稲、麦、野菜、果樹などさまざまな作物に幅広く使用できる「化成肥料14-14-14」での生産コスト削減に取り組みました。

②大型規格農薬や省力型商品の提案など

・ラウンドアップ(200g)をはじめ、水稲除草剤のサラブレットKAI(40詰)、ジェイフレンド(40詰)などや箱苗処理剤のツインターポフェルティラ箱粒剤(10詰)、フルターボ箱粒剤(10詰)など大型規格農薬の普及拡大に継続して取り組みました。

・省力化商品として、水口施用できる水稲除草剤コメット顆粒(80g)の提案を行いました。

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、担い手確保にむけた取り組みとして「新農業者



フェア」の就農相談会に参加しました。(大阪会場12月、東京会場1月)

・新規就農者の確保にむけ、トータルサポート事業の農業実務研修生として8人(果樹4人、野菜4人)を確保し、受け入れを行いました。

・農地中間管理機構と連携し、一宮地区(桃)において新規栽培者向けに40アールの農地集積を行いました。

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」

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「あぐるく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30年7月に2018夏号を19万3千5百部、平成31年1月に冬号を19万9千部発行しました。

・産直まつりは、平成30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」にかかる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30年度で33回行いました。

・あぐりキッズクラブは、米・野菜(ニンジン・ジャガイモ)を中心に農作業体験等のカリキュラムを

12人、「ブドウ農業塾」19人、「野菜農業塾」には延べ29人の参加がありました。

・新規就農者は、岡山市31人、瀬戸内市4人、玉野市2人、吉備中央町3人の合計40人となりました。また、生産部会への新規加入は13人となりました。

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11会場で実施しました。

・岡山県担い手サポートセンターと連携し、法人化を検討されている担い手農家(37人)へ経営診断、経営管理支援を実施しました。

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

・営農指導員協議会の現地研修会(新見市)に参加しました。また、種苗会社の農場見学等に参加し、野菜の新品種情報の収集と意見交換を行いました。

組み、年間で8講座開講しました。(参加受講生34人)

・資格取得は、営農指導員5人、生活指導員2人、毒物劇物取扱責任者4人となりました。

②長期的視点に立った要員計画の策定

・指導課に経営管理担当2人、野菜担当1人、野菜・花卉担当2人、果樹担当2人、総合的に対応できる職員1人(米麦担当兼務)を配置しました。

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、40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に基づき、地域独自イベントを実施した結果、実績は198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14支所で実施し

