

3. JA北越後自己改革工程表（平成29年度実績）について

3年後の成果目標

- 生産資材(肥料・農薬)価格を最大20%引き下げ ○ 園芸の販売品取扱高 18%アップ(14億円)
- 園芸品目作付面積 6%アップ(225 ha) ○ 担い手経営体の面積シェア(水田) 70%

成果目標実現に向けた重点施策		年次別工程（実施具体策・到達目標）					
		現状	平成28年度	平成29年度	平成29年度実績	平成30年度	
農業者の所得増大	①	生産コストを抑えるため、肥料・農薬の有利調達及び経営努力により最大20%引き下げます。 ※平成27年度当用価格対比	○購入金額に応じた奨励金の後払い	○仕入れ先の見直し等による生産資材の有利調達 ○取引条件や市場調査等に応じた弾力的な価格設定	⇒	○県・全国統一肥料の取組により4品目の肥料について、従来品に比べ17%の価格の引下げを達成しました。 ○取引条件に応じて土壌改良材2品目について、17%の価格の引下げを達成しました。	⇒
	評価指標：価格の引き下げ率	最大10%	目標：最大15%/実績：15%	目標：最大17%	実績：最大17%	目標：最大20%	
	②	差別化商品としての「食味品質適合米」の取扱を拡大し、生産者の所得増大に努めます。 ※プレミアム北越後米の有利販売 ※平成28年度産米仮渡金価格 J A 米 13,800円 プレミアム米 15,500円	—	○北越後特別栽培米の中から、玄米タンパク質含量・整粒歩合・味度値・農産物検査一等米の基準を満たす米に価格を上乗せ ○地消(地元消費)により精米販売の強化	⇒	○プレミアム米について、生産者の所得拡大を図るため、仮渡金単価を前年対比200円増の15,700円/60kgとして取組みました。 ○プレミアム米の推奨により、108戸(法人を含む)・約23,500俵の取組み申込があり、目標を大きく上回ったものの、日照不足・低温という悪条件が重なり、基準項目の1つである整粒歩合に適合するものが少なく目標に届きませんでした。	⇒
	評価指標：食味品質適合米取扱量	—	目標：2,000俵/実績：1,510俵	目標：3,000俵	実績：355.5俵	目標：5,000俵	
	③	園芸品目の生産を拡大し、生産面積225haを達成します。	○生産者の高齢化 ○稲作所得の低下	○園芸導入候補者名簿に基づく生産拡大 ○アグリアドバイザーの設置による栽培指導の充実・強化 ※28年度実績 4名	⇒	○地域営農ビジョンにより品目を推進した結果、新規及び拡大生産者68名・面積9.6haの実績があったものの、一方で生産者の高齢化、圃場病害による減反及び廃作があり、作付面積は、前年度と同程度に留まり目標を達成できませんでした。 ○アグリアドバイザーによる栽培指導については、いちご新規就農研修生3名・ねぎ新規作付者3名に対し指導を行いました。	⇒
評価指標：作付面積	212ha	目標：215ha/実績：217ha	目標：220ha	実績：217ha	目標：225ha		
④	園芸品目の契約栽培拡大を図り、販売取扱高を拡大します。	○市場出荷中心	○市場・仲卸・量販店等との連携強化 ○ネット販売、カタログ販売の強化 ※28年度実績 ・ネット等販売700万円 ・契約栽培面積 玉ねぎ 480a	⇒	○通販 4,894千円 (アスパラガス1,332千円・越後姫1,322千円・里芋2,078千円・スイートコーン162千円) ○契約栽培面積 前年度と同程度となりました。 ○販売実績(全体) 首都圏を中心とした販売に取組んでいるものの、露地野菜が異常気象により出荷量が減少したことから、目標を達成することができませんでした。 野菜：649,457千円(計画差▲80,105千円) 果実：277,845千円(計画差▲18,473千円) 菌茸5,762千円(計画差▲588千円) 花卉球根：244,165千円(計画差▲23,605千円) 全体：1,177,230千円(計画差▲122,770千円)	⇒	
評価指標：販売高	11.8億円	目標：12.7億円/実績：12.9億円	目標：13.0億円	実績：11.7億円	目標：14.0億円		
⑤	農産物直売所を生産現役・一生農業運動の拠点と位置づけ、多様な担い手の確保により売り上げを40%アップします。	○出荷者の固定 ○冬～春の品不足 ○イベント、キャンペーンの通年化	○直売所通信の発行 ※28年度実績 3回発行 ○直売所向けのきめ細やかな栽培・出荷指導会開催 ○にいがた農業応援定期貯金の取扱 ※28年度実績 5.5億円	○直売所通信の定期発行 ○新規登録生産者の拡大	⇒	○直売所通信を年間6回発行。 ○出荷会員数は、平成28年度末で210名(法人含む)でありましたが、営農ビジョン等の取組により、平成29年度末では221名(法人含む)に拡大しました。 ○販売実績については、前年度で目標を上回ったことから目標を上方修正し、クレジットカード決済を開始するなどの取組みを行い、(JAカードを利用した場合は、請求時5%割引)異常気象による出荷量の減少はあったものの目標を達成しました。	⇒
評価指標：直売所販売高	39百万円	目標：46百万円/実績59百万円	目標：51百万円	実績：68百万円	目標：73百万円		

3年後の成果目標

- 生産資材(肥料・農薬)価格を最大20%引き下げ
- 園芸の販売品取扱高 18%アップ(14億円)
- 園芸品目作付面積 6%アップ(225 ha)
- 担い手経営体の面積シェア(水田) 70%

成果目標実現に向けた重点施策		年次別工程 (実施具体策・到達目標)				
		現状	平成28年度	平成29年度	平成29年度実績	平成30年度
地域農業の担い手の育成・支援	① 担い手経営体の育成・支援により、70%の農地集積を目指します。	○経営体数	OTAC等を中心とした担い手経営体への農地の集積	➡	○3法人の設立及び1戸1法人から規模拡大に伴う名称変更等をはじめとする支援と農地中間管理機構を活用することにより、「担い手数が28年度に比べ、39戸(法人含む)増加し、集積面積が約100ha増加しました。	➡
	評価指標：担い手経営体の面積シェア	全水田面積の67%	目標:68%/実績:68%	目標:69%	実績:69.2%	目標:70%
	② 担い手経営体に対するJAの個別対応を強化し、経営を支援します。	○TAC4名と農業融資相談員3名による定期的な訪問活動の実施	○TACと農業融資相談員による相談機能と経営支援の強化	➡	○当組合の地域性を反映させるため、担い手サポートセンターの支援を受け、当組合の営農ビジョン数値をシステムに取り入れた。結果、提案の基礎資料とすることは可能となりましたが、更に実態に近づけるため、1先をモデルとして選定し、その結果を担い手サポートセンターと精査することとしております。 ○TACの1名当たりの月次訪問先は、農地の貸し借り及び青色申告手続き相談の要望に応え活動を行いました。	➡
	評価指標：月件数/TAC1名	実績:48件	目標:50件/実績:43件	目標:50件	実績:74件	目標:50件
③ 新規就農者の育成・支援を強化します。	○主に行政機関で対応	○行政機関・農業関連団体と一体となった支援のあり方検討	○広報活動の強化 ○農地の斡旋 ○営農相談の充実	○新規就農者への支援実績 新発田市・・・7名 聖籠町・・・5名 うちJAグループ新潟主体の親元就農応援事業の活用4名	○TACと連携し、親元就農応援事業を活用した活動を行う予定ですが、営農販売事業体制の再編の中で、新たに営農相談課を新設することとして検討しております。	
評価指標：新規就農者数	—	目標:30名/実績:12名	目標:30名	実績:12名	目標:30名	
④ 生涯現役・一生農業運動を展開し、多様な担い手を確保します。	※生産者181名	○直売所の会員・新会員、他を対象とした野菜作付講習会の実施。 ※28年度実績 生産者210名 講習会4回	○担い手以外の組合員並びに組合員家族も対象に、野菜作付講習会を実施	○直売所会員を対象とした講習会の開催 ◆秋冬野菜栽培講習会(6月、参加者48名) ◆春夏野菜栽培講習会(2月、参加者44名) ○女性部会員を対象とした家庭菜園教室の開催(7月、参加人数33名)	○講習作物の拡大	

3年後の成果目標

- 生産資材(肥料・農薬)価格を最大20%引き下げ
- 園芸の販売品取扱高 18%アップ(14億円)
- 園芸品目作付面積 6%アップ(225 ha)
- 担い手経営体の面積シェア(水田) 70%

成果目標実現に向けた重点施策		年次別工程 (実施具体策・到達目標)					
		現状	平成28年度	平成29年度	平成29年度実績	平成30年度	
地域の活性化	①	地域住民と交流し、農業についての理解をより一層深めます。	○年4回農業まつり等のイベントを開催しているが内容がマンネリ化	○イベントカレンダーの作成 ○広報活動の強化	○新たな企画と若年層へのPR	○直売所イベントの開催 ◆周年祭(女性部のよい食フェスタと同時開催) ◆直売所お盆市 ◆感謝祭 ◆季節市 ◆農業まつりへの参加 ※イベントでは生産者も参加し、お客様との対面販売や試食コーナーなどで交流する場を設け、農業について理解を深めました。 ○農業祭り 学校教育田に取組む地元小学生の学習成果発表の場を設け、子供や保護者などの若い世代に対する地域農業と米消費のPRや米袋のエコバック作りなどを行い、幅広い世代から農業について理解を深めました。	○行政、商工会議所等、関連団体と連携したイベントの開催
		評価指標：交流イベント開催回数	実績：4回	目標：4回/実績：5回	目標：4回	実績：5回	目標：4回
	②	青壮年部や女性部と連携し、地域住民を対象とした農業体験の支援を充実し、広く参加を呼びかけます。	-	○田植え・稲刈り体験イベントを実施	○他団体との共催による地域一丸となった田植え・稲刈り等の農業関連体験イベントの開催	青壮年部・女性部と連携した取組み ○田植えイベントの開催 ◆田植え体験と機械試乗 ◆地元料理の振舞い ◆笹団子づくり体験 ◆最新農機展示 ◆生き物調査 等 ○稲刈りイベントの開催 ◆稲刈り体験と機械試乗 ◆脱穀・籾摺・検査員体験 ◆生産から流通までをスライド展示 ◆地元料理振る舞い	⇒
		評価指標：年2回の開催	-	目標：2回/実績：2回	目標：2回	実績：2回	目標：2回
③	地域の食と農のアドバイザーと連携し、食農教育の新しい体制づくりにより、食育を通じた地域活性化を支援します。	※アドバイザー38名(うち女性部員30名)	○プロジェクトチーム立ち上げによる、食農教育の進め方の研究と体制づくり ※28年度実績 アドバイザー40名(うち女性部員31名)	○関係機関との連携によるニーズの把握等 ○各組織等を通じた地域の食と農のアドバイザーの発掘	青壮年部を主体とした学校教育田による「収穫体験」や「餅つき」を通じ、地域住民と共に次世代への食農活動に取り組みました。	○地域における各種イベント等への参画による食農教育の実践。	
④	遊休農地等を利用し、地域住民を対象とした農園の開設を検討します。	-	○事例収集・検討	○体制・場所の検討 ○開設の有無決定	行政とタイアップした取組みを検討しましたが、コスト面から困難な状況と判断し、農園の開設は断念することといたしました。	⇒	