

JA北越後 自己改革工程表(平成30年度上期実績・年度末見込)

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	平成30年度上期	平成30年度末見込
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	⇒	○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。	⇒	○31年用予約 ⇒大型直送可能な商品を対象に▲20%を達成しました。	○下期においては、目標としている予約率85%を目指します。 ＜上期実績予約率＞77%
	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:17%	実績:最大17%	目標:最大20%	実績:最大20%	見込: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年度米飯渡金価格 JA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・産物検査一等米の基準を満たす米に価格を上乘せ ○地消(地元消費)により精米販売の強化	⇒	○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。	⇒	○プレミアム米の申込み ⇒16,325俵/60kg ○夏の猛暑等の影響 ⇒集荷実績173俵/60kg ＜原因＞ 漏水、台風等の影響 ⇒屑米が前年比の約3倍 ＜漏水対策＞ 行政と連携。水田に水を引き込む費用の1/2	○コシヒカリの品質が向上する見込みなし。 ⇒生産者手取りの影響を考慮し、飯渡金単価を改定しました。 ＜飯渡単価＞ プレミアム米 16,200円/60kg ⇒16,500円/60kg ○漏水対策の助成 ⇒100万円程度
	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	実績:355.5俵	目標:5,000俵	実績:173俵/60kg	見込:0俵/60kg 累計173俵/60kg
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、園地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。	⇒	○作付面積の拡大 ⇒新規、規模拡大139名、面積20.5ha ⇒生産者の高齢化、園地病害による減反・廃作 ▲8.5ha ⇒面積12ha増加(前年比) ○アグリアドバイザーによる指導 ⇒いちご新規就農研修生6名	○作付面積の拡大 ⇒例年同様拡大は見込めません。 ⇒次年度の面積増のための活動を行います。 ○アグリアドバイザーによる指導 ⇒いちご新規就農研修生6名に対し引き続き指導を行います。	
評価指標：作付面積	212ha	目標:215ha/実績:217ha	目標:220ha/実績:217a	実績:217ha	目標:225ha	実績:229ha	見込:229ha	
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 ※ 契約栽培面積 玉ねぎ 480a	○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・キャベツ650a	⇒	○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:449,457千円(計画差▲80,105千円) 果菜: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▲23,805千円) 全体:1,177,230千円(計画差▲122,770千円)	⇒	○通販 取組みの見直し ○契約栽培面積 710a ○販売実績 ⇒1,854千円(アスパラガス等) ○契約栽培面積 ⇒955a ○販売実績 ⇒5.8億円 異常気象等による減	○通販 ⇒5,304千円(アスパラガス等) ○契約栽培面積 ⇒955a(面積増は見込めない。) ○販売実績 ⇒5.9億円、合計11.7億円 台風被害等による減	
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	実績:11.7億円	目標:14.0億円	実績:5.8億円	見込:5.9億円 累計:11.7億円	
⑤ 農産物直売所を生産現場・一生産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みにより、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。	○直売所通信の継続発行(時期にこだわらず情報提供として継続) ○新規出荷会員+20名。出荷会員が直売所出荷を楽しむ姿で、一般の生産者の興味を引く雰囲気づくり。	○直売所通信 ⇒毎月発行 ○直売所会員 ⇒23名増加 ○直売所通信 ⇒発行を継続 ○直売所会員 ⇒引き続き加入促進に努めます。	
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	実績:68百万円	目標:73百万円	実績:42百万円	見込:38百万円 累計:80百万円	

JA北越後自己改革工程表(平成30年度上期実績・年度末見込)

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(実施具休策・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	平成30年度上期	平成30年度末見込
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、1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。	→	○面積集積率 ⇒目標達成。 新規3法人等	○面積集積率 ⇒引き続き貸付希望者の相談により担い手経営体への農地集積に努めます。
	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%	実績: 69.2%	目標: 70%	実績: 70.5%	見込: 70.5%
	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。	OTAC4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	OTAC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込みました。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。 ○OTAC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	→	○担い手の支援対策 ⇒新規就農支援等を目的として総額2,000万円を予算計上。 ⇒TAC等の訪問により担い手に対して情報提供	○担い手の支援対策 ⇒概ね1,800万円を見込みます。
	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/74件	実績: 74件	目標: 50件	実績: 58件	見込: 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。 ↓ 総代会で承認を得た。	○新規就農者の育成・支援 ⇒12名 (うち4名認定新規就農者)	○就農して間もない農業者に対する育成・支援に努めます。 ⇒下期においては新規就農者は見込めません。 (3ヶ年の育成・支援は36名)	
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	実績: 12名	目標: 30名	実績: 12名	見込: 12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 ※29年度実績 直売所会員を対象とした講習会・・・2回 女性部を対象とした家庭菜園教室の開催・・・1回 (参加者: 延べ125名)	○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、参加者33名)	○講習作物の拡大	○講習会の開催 ・夏野菜の管理講習会 ・秋冬野菜の作付講習会 ⇒参加者 ⇒延べ77名が参加。 (その中から講習した作物に採収しようとする生産者も出始めています。)	○今後も地道に講習会を開催し、多様な担い手の確保に努めます。	

JA北越後自己改革工程表(平成30年度上期実績・年度末見込)

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	平成30年度上期	平成30年度末見込
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。	→	○新企画「きたえちごマルシェ」の開催 ・若年層の呼び込みを目的に、市内人気スイーツ店に出店いただきました。 ・併せて直売所による地場産農畜産物の販売やJA事業のPRコーナーを設置しました。 ○直売所お盆市の開催。	○全農主催による「東京銀座三越みのりみゆるマルシェ」の参加し、JA北越後産産物のPRを予定。 ○北越後農業まつり ○直売所感謝祭 ○直売所季節市
	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	実績:5回	目標:4回	実績:2回	見込:4回、累計:6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	○地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 ◆地元子づくり体験 ◆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・脱粒・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	行政、商工会議所等、関連団体と連携したイベントの開催	○田植えイベントの開催 →市内親子37人、県外消費者22名が参加 ・田植え体験と機械試乗 ・地場食材を使用した料理の振舞い ・笹団子づくり体験 ・生き物調査 ○「きたえちごマルシェ」を開催(上記を参照)	○福利イベントを開催します。 ○農業まつりにて、新発田市・聖籠町・胎内市と連携して農産物をPR販売します。
	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	実績:2回	目標:2回	実績:2回	見込:2回、累計4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 ※29年度実績 学校教育田で収穫体験や餅つきを実施	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。	○学校教育田による田植えの実施。 ○「笹団子」「草餅」作りを実施。	○学校教育田による稲刈りの実施します。 ○青壮年部による地域の農業祭への参加(餅つきを予定) ○青年会議所主催の雑煮合戦への参加による地元食材のPRを予定(女性部)	
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 ※29年度実績 行政とタイアップした取組みを検討しましたが、コストの面から断念しました	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。			