

～農業関連融資～（営農企画課・金融推進課）

＜営農企画課＞

営農指導員と融資担当者の連携強化を図り、アグリマイティ資金等の農業資金の情報提供に取り組めます。また、農業関連融資研修会の実施等により農業融資に関する知識を有する職員の育成に取り組めます。

＜金融推進課＞

TAC7名、融資専任担当者20名をはじめ各支店融資担当者62名に農業融資プランナー資格試験の受験により、資格取得者を増員します。
また、TAC、営農指導員、融資専任担当者と各支店融資担当者が連携することで、集落営農組織、担い手・認定農業者に対する相談機能の充実と農業関連資金の拡充を図ります。

農業関連融資研修受講・資格取得計画

		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
農業関連融資 研修受講者	計画	—	104名	104名	104名
	実績	94名	81名	97名	名
農業融資プランナー 資格取得者	計画	—	62名	25名	25名
	実績	3名	57名	15名	名

～情報共有体制～（企画課）

部門横断の企画会議について、全事業横断の会議に加えて営農生活部門のみを議題にした会議の2部構成で開催し、全部門間での営農情報の共有を図っています。
平成29年度からは、営農生活部門の会議への参集範囲を拡大（営農指導員・本店課長）し、更なる営農振興に向けて議論しています。

③ 旬彩蔵出荷農家の出荷額増加

～旬彩蔵出荷会員の増加～（販売促進課）

当JA管内は小規模・零細農家が多く、市場出荷が困難な状況にある組合員がたくさんおられます。このような組合員の農業所得向上を図る手段として、農産物直売所“旬彩蔵”での農産物販売高の増加に取り組んでいます。
具体的な取り組みとしては、各営農生活センターに配置されている営農指導員がJA農家管理台帳を活用して、旬彩蔵出荷のメリットを説明する活動の継続により、3年間で700名の会員増加を図ります。

そこで、当JAとして新規出荷会員登録された会員へのフォロー策として、新規会員については、出荷販売実績を月単位で把握し、その内容に応じて適切な対応策や営農指導を実施しています。

また、既存の旬彩蔵出荷会員には、旬彩蔵農産物カレンダーを作成し、旬彩蔵の時季別・品目別の販売分析を通じた作付計画提案を行っており、他にも作物別・品目別の販売実績の検証を通して販売高の向上に努めます。

		平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度
販売高	計画	1,711百万円	1,887百万円	2,030百万円	2,036百万円
	実績	1,770百万円	1,910百万円	1,937百万円	
会員数	計画	—	2,324名	2,457名	2,484名
	実績	2,024名	2,257名	2,284名	



きゅうり圃場巡回



モロヘイヤ圃場巡回

～栽培講習会による栽培技術普及～（営農企画課、販売促進課）

旬彩蔵出荷会員の育成支援を図るため、各地域（営農生活センター・旬彩蔵各店舗・野菜苗生産基地）において旬彩蔵出荷会員を対象として各種作物の栽培講習会を定期的に開催しています。この講習会を通して旬彩蔵に出荷される農産物の品質向上に取り組むとともに、新規作物の推進や端境期の出荷対策に取り組んでいます。

当JAで特産化を目指している「プチヴェール」「ロマネスコ」の栽培講習会を開催し、当年度のプチヴェールの栽培本数は5,823本（前年対比92.3%）、ロマネスコの栽培枚数は769トレー（前年対比243.3%）となりました。（平成28年度）。

栽培講習会開催状況

（開催回数、出席者数）

地域	講習会内容	平成26年度	平成27年度	平成28年度
姫路	夏野菜、秋冬野菜、水稻等	121会場 / 1,893名	46会場 / 771名	53会場 / 980名
神飾	夏野菜、秋冬野菜、水稻等	34会場 / 632名	39会場 / 547名	6会場 / 144名
揖保	小麦・大豆、水稻穂肥、野菜等	62会場 / 2,033名	139会場 / 1,393名	125会場 / 938名
赤佐	水稻穂肥、野菜等	131会場 / 1,696名	69会場 / 1,291名	60会場 / 1,193名
旬彩蔵	小菊、プチヴェール、ロマネスコ	15会場 / 291名	6会場 / 96名	6会場 / 141名



プチヴェール栽培講習会



佐用ジャンボピーマン栽培講習会

⑥-④ 契約栽培米、契約小麦・大豆等の拡販

営農販売部

+

⑥-⑤ 多様な販売チャネルの開拓

営農販売部

+

⑥-⑥ 新しい品目や作型の導入、優良品種への取り組み

営農販売部

～販売戦略～（営農企画課・販売促進課・販売施設課）

当JAでは、従来の作れる場所で作れるものを作るという「プロダクトアウト」の発想から脱却し、市場で必要とされているもの、売れるものを作るという「マーケットイン」の発想に基づいた生産・販売事業方式への転換を進めています。これを実現するために、農産物の生産から新規販売先の開拓までをマネジメントする販売コーディネーター（販売専門担当者）を配置しています。

全国に誇る農商工連携（担い手、醤油・製粉・清酒メーカー）により土地利用作物（米、麦、大豆）の契約栽培に取り組む、担い手の経営安定を図っています。また、このような取り組みを通して、地元の実需者や大手回転寿司チェーンとの契約栽培米の取引開始による取扱拡大、学校給食との新規取引、関西圏の中堅スーパー等への新規出荷など、順調に成果をあげつつあります。

また、当JAでは、競争力のある独自ブランド米による拡販に向けて、パーク堆肥等を活用した有機施設米の計画的な生産に組んでいます。

契約栽培への取り組み実績・計画

品目	平成26年度	平成27年度	平成28年度	平成29年度 （計画）
うるち米	312 t	308 t	563 t	972 t
酒米	861 t	931 t	799 t	845 t
小麦	1,953 t	1423 t	2,002 t	2,442 t
大豆	252 t	153 t	222 t	570 t
黒豆	115 t	95 t	84 t	113 t
小豆	75 t	110 t	82 t	166 t

	平成28年度 実績	平成29年度 目標
JA独自ブランド米	1 t	32 t



牛糞堆肥の散布