

+

+

～販売戦略～（営農販売部）

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み、担い手の経営安定を図っています。また、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、管内水稻農家と畜産農家が連携し、環境に配慮した「堆肥を活用した良質な米づくり」に取り組み、競争力のある独自ブランド米による拡販に向けて計画的な生産に努めています。

契約栽培の取り組み実績・計画

品目	平成 27 年度	平成 28 年度	平成 29 年度	平成 30 年度 (計画)
うるち米	308 t	563 t	931 t	1,098 t
酒米	931 t	799 t	902 t	777 t
小麦	1,423 t	2,002 t	2,654 t	2,000 t
大豆	153 t	222 t	253 t	245 t
黒豆	95 t	84 t	129 t	100 t
小豆	110 t	82 t	108 t	130 t



JA 独自ブランド米の栽培

	平成 29 年度 実績	平成 30 年度 目標
JA独自ブランド米	26 t	90 t

旬彩蔵を基軸に事業展開する中、旬彩蔵・野菜市のPRと安全・安心な農産物を消費者に広く伝えるべく、姫路中央支店2階にアンテナショップをオープンし、「食と農」の情報発信基地としての役割を果たしています。

また、併設するキッチンスタジオでは、管内農産物を使用した多種多様な料理教室を定期的で開催するとともに、魅力あふれるイベントを通じて、「旬彩蔵や野菜市へ行ってみたい」と感じてもらえるよう取り組んでいます。

アンテナショップ

	平成 29 年度
来店客数	5,009 人
イベント回数	22 回(742 人参加)
主なイベントと集客数	10/17 野菜のポトフと鍋で炊く野菜のピラフ 8 人 2/20 ほうれん草と小松菜の料理 3 種 11 人



アンテナショップ



地産地消料理教室

～野菜の販売形態充実～（営農販売企画課、直売課）

旬彩蔵・野菜市の品揃え充実を図り、加工品用の出荷量拡大や新たな販売施策に取り組みます。また、直売所店舗を活用したインターネットショップによる地域農産物の販売拡大に取り組みます。

当JAの特産品化を目指し、ロマネスコなど消費動向に合った新品目・新品種導入に向けた提案・支援として、下記内容を中心に実施します。

品目	取組み内容	支援施策	作付実績
野菜	推奨野菜振興(プチヴェール・ロマネスコほか)	苗等の安定供給	プチヴェール 4,496 本 ロマネスコ 793 トレー
果樹	イチジク・ブドウの果樹振興	苗助成	イチジク 5.3ha、ブドウ 10haの成園
花卉・花木	旬彩蔵出荷花卉の作付拡大と中山間地の耕作放棄地解消に向けた作物の導入(しきみ・榊・小菊)	苗助成と育成提案 および栽培講習会	小菊では原母株はJA管理、生産苗は生産者委託で毎年 2.4 万本(20a)。しきみ・榊は 35.9a 定植。
その他	地域エリアごとの特産品掘り起こしの支援	協議会支援	佐用でブロッコリー、全域で加工タマネギ