

農業で生涯現役！「いきがい、楽しみ」の発見と農業所得の安定的向上を目指して

JAいずみの地域営農ビジョン



地域営農ビジョンならびに地域農業戦略策定の趣旨

JAいずみのは、組合員の方々が積極的に農業に取り組み、「いきがい」や「楽しみ」を感じながら、農業所得を安定的に確保し、生涯を通じて実践できることが、目指す「地域農業の姿」と考えています。

今般、5～10年先を見据えた中長期的農業戦略として、『農業で生涯現役！「いきがい、楽しみ」の発見と農業所得の安定的向上を目指して』をテーマに、「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」を着実に果たしていくために地域営農ビジョンならびに地域農業戦略を策定し、年次ごとに具体的な取組みを実施します。

I・JAいずみの管内の概況

1 地理的環境と農業

温暖な気候風土で、水稲・水ナス・軟弱野菜・ミカン・モモ・タケノコ・切り花など栽培は多種多様です。大阪中心部に近く、流通面で恵まれて

いるものの、農地や農家の減少等、農業環境は非常に厳しく、新たな担い手の確保が重要となっています。

2 「農産物生産出荷組織等」の状況

① 農産物生産出荷組織

生産出荷組合は13組織、述べ534名の生産者によって構成されています。平成27年度は7.7億円を出荷しました。

② 農産物直売所「愛彩ランド」

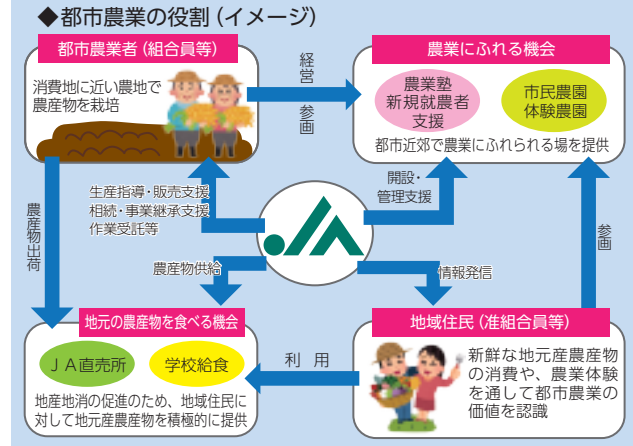
愛彩ランドは地産地消や生産者と消費者の交流の場としての役割を担っています。平成27年度末で出荷者は1215名、委託販売高は11億円を超え、順調に増加しています。

③ エーコープ（JA全農ファーマーズららぽーと和泉店）

大型商業施設「ららぽーと和泉」にあるJA全農ファーマーズららぽーと和泉店の直売コーナーに、JAを通じて450人の生産者が出荷。平成27年度の売上げは19億円と、順調に増加しています。

II 地域農業の必要性

農業は単に「食料」を生産するだけでなく、多面的機能として、自然環境と人とのバランスの取れた関係を維持し、人が自然の恵みを持続的に享受していくため、また、国土の安全や文化の伝承のためにも地域農業は必要不可欠です。



III 農業所得増大に向けて

できた物を「どうやって売るか」ではなく、まず売り先を考えて「売れる物を作る」と発想を転換し、農業所得増大に向けて、消費者等選ばれた農産物の生産・販売を実践します。



IV 農業で生涯現役！「いきがい、楽しみ」の発見と農業所得の安定的向上を目指して

地域営農ビジョン達成のため、4つの地域農業戦略（生産戦略、販売戦略、担い手戦略、コミュニティ戦略）について、生産者層別に具体的な実践行動を明確にし、地域農業の振興を図ることとしました。

そして、今後の事業運営や経営の指針となる第3次総合3か年計画（平成28～30年）は地域営農ビジョンに沿って策定（第3次総合3か年計画は平成27年度総代会の議案）。JAいずみのは、農業者の方々と各関係機関とともに、地域営農ビジョン実現のために全力で取り組みます。



1 生産戦略

特産農産物（水ナス、軟弱野菜、ミカン、モモ、イチジク等）や新規作物（ブドウ、ニンジン等）の高品質や高付加価値にこだわった技術指針を確立し、生産者層別講習会等で技術の普及拡大に努めます。

■特産物の高品質化、新品目チャレンジで手取りアップ

生産出荷組合員等（地域農業をリードする担い手経営体）

◇営農指導のレベルアップと充実（出向く体制の確立）

◇情報収集力と情報発信の向上（営農

経済部門間の連携）

◇生産コストの引下げ（大口取引、引取値引の導入）

◇臨時雇用の要望に対する対応（人材バンクの検討）

◇農産物直売所出荷者等（地域農業を支える中核的担い手）

◇技術講習会の実施

◇品目別栽培基準の明確化

◇育苗品目の充実

◇自給的農業者等（地域を支える多様な担い手）

◇技術講習会の実施

◇農業体験、栽培体験機会の提供

2 販売戦略

生産出荷組合組織による共同選果・共同販売の支援や、農産物直売所「愛彩ランド」やJA全農ファーマーズへの直接販売支援に加え、新たな販売チャネルを確立します。

■販売チャネルの組み合わせ、「売れるものを作る」マーケティング的発想で手取りアップ

生産出荷組合員等

◇販売チャネルの開拓、新設

◇経営相談、経営分析の実施

◇農産物直売所出荷者等

◇生産技術レベルに合った販売形態提案の実施

◇品質検査等による品質基準底上げの実施

3 担い手戦略

地域農業をリードする担い手経営体である出荷組合員、認定農業者、地域農業・地域を支える多様な農業者を確保・育成することを最優先課題として取り組みます。

■地域のすべての農業者を「多様な担い手」とし、必要な支援を積極的にに行ない、担い手増加を図る

■新規就農希望者に、営農開始までのスムーズな環境を整備することで就農者数の増加を図る

生産出荷組合員等

◇就農への相談窓口の常設（法人化への相談も実施）

◇就農への技術取得研修の充実

◇就農時に必要な資金支援のための農業金融サービスの充実

◇農産物直売所出荷者等

◇販売農家向けの生産技術情報ならびに消費者ニーズ情報等の担い手への発信

◇規模拡大、品目拡大に対応する相談機能の充実

◇自給的農業者等

◇農業、農産物情報の継続的な発信

◇農業体験、栽培体験機会の提供

4 コミュニティ戦略

農産物直売所は、生産者の顔（人柄）が見える安心感、生産履歴記載実施による安全が確認された農産物が人気の源。地域の農業・農産物を



愛彩キッズスクール
上：平成27年度農作業体験
下：平成26年度調理体験