

おきたま農業振興計画

～ 農業所得の増大による農業・農村の活性化を目指して～



山形おきたま農業協同組合

策定の趣旨

当JAは、平成6年の合併以降地域農業の羅針盤となる「地域農業振興計画」を策定・実践し、農畜産物のブランド化と消費者への食料安定供給に基づく農業所得の向上・豊かな農村づくりを目指してきました。

農業は、置賜管内の基幹産業でありつつ、環境保全・治水等の多面的な機能を持ち合せ大きな貢献をしてきましたが、農業従事者の減少と高齢化が著しく、耕作放棄地の増加とともに米を中心とした農産物価格の下落・低迷により、農業産出額およびJA販売取扱高は年々減少傾向にあります。

反面、置賜地域は、2万haにもおよぶ肥沃な水田を有し、寒暖の差が大きい盆地気候は四季が明確で数多い作物が栽培され、地域団体商標である日本一生産量のデラウエアや国内屈指のブランド「米沢牛」等、優れた生産基盤が存在しています。

JAは、農畜産物の生産・流通・販売を通じ、産出額を拡大させ農業所得を増大することが使命であり、将来の置賜農業のあるべき姿を展望し、目指すべき方向と方策を明確にする「おきたま農業振興計画」を策定しました。

尚、計画の実現に向けては、生産組織を中心とした実践はもとより国・県等の施策と連携します。

今回の計画

	[策定年次]	[基準年次]	[目標年次]
おきたま農業振興計画	平成22年	平成22年	平成25年

基本目標

- 1) 地域の基幹産業である農業の生産体制を整備します。(生産体制対策)
- 2) 地域の特長を活かした作物の振興を進めます。(生産振興対策)
- 3) 販売戦略の構築による農家手取の最大化を図ります。(販売強化対策)

部門別実施方策

営 農 全 般

【目指すべき方向】

管内農業は、認定農業者・農業生産法人・作業受託集団を含めた集落営農等の主体的な役割のなか、それ以外の地域農業を支える農業者との融合により、継続的な農業経営と優良農地の保全ができる生産基盤を構築します。

また、おきたま農畜産物の知名度を向上させブランドを確立することが、有利販売と販売単価の向上につながることから、販売戦略を構築し所得確保を図るとともに、新鮮な農産物を武器とした地域内流通を一層強化するための取り組みを実施します。

更に、農業の付加価値を高めるため、1次産業としての生産に留まらず、2次産業（加工事業等）や3次産業（サービス：観光農業・グリーンツーリズム）を掛け合わせた6次産業化と農商工観連携の実現に向け検討・研究を進めていきます。

生産基盤となる優良農地の確保は、農地利用集積円滑化事業に加え、新たな体制を整備しおきたま農業の持続的な展開を図ります。

【重点事項】

1、多様な担い手への支援

大規模・中規模・小規模の各農業者に対し、継続的な農業経営と優良農地の保全・農地の多面的機能を確保できるよう支援します。

2、地域特性を活かした農業の展開と農産物のブランド化

地域が持つ気象・土壌条件等を活かした、特色ある農業経営に向け販売を起点とし誘導するとともに、農業と農畜産物のPRによるブランド化を図り有利販売を目指します。

3、農業の付加価値の増大

高品質な農畜産物生産を基本としつつ、農商工観との連携による安定販売・所得確保と農業の6次産業化による産出額の増大を目指します。

4、農地保全対策の実施

耕作放棄地が増加しているなか、生産基盤を確保するため担い手等への農作業・農地の調整を図ります。

5、農業政策への対応

国・県等が実施する農業政策に対し、農業者の所得確保を第一義とした提案と誘導を実施します。

新規就農者	Iターン、Uターン者も積極的に受け入れる体制整備を確立し地域農業を振興します。 1) 関係機関と連携した一元的な「就農情報」の提供【新規】 2) 行政と連携したIターン、Uターン者に対する助成制度と基金創設【新規】 3) 農地利用集積円滑化事業を活用した利用集積【一部新規】 4) 農業未経験者、初心者研修の実施【一部新規】		
-------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

重点事項	おきたま農畜産物のブランド化
------	----------------

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施部門				実施行程				
		営企	米穀	園芸	畜酪	H23	H24	H25	H26	H27
おきたま農畜産物のブランド化	1) 「産地まるごと販売」の実施【一部新規】 2) 「米沢牛」の知名度を活用した農産物の販売【新規】 3) 環境と調和した農産物生産と販売先の選択【一部新規】 4) 販路拡大および所得確保に向けた輸出の展開【新規】									

重点事項	農業の付加価値の増大
------	------------

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施部門				実施行程				
		営企	米穀	園芸	畜酪	H23	H24	H25	H26	H27
農業の6次産業化	1) 農産物加工事業の支援（生産グループの誘導）【新規】 2) 観光農業の実施（もぎ取り・オーナー制）【新規】 3) グリーンツーリズムの展開（体験農業・農家民宿・農家レストラン）【新規】									
農商工観の連携	1) 食品加工企業への材料供給【一部新規】 2) 商工会・食品企業とのコラボレーション【一部新規】 3) 旅館組合と提携による観光農業の実施【新規】 4) 県人会等との連携【新規】									

米 穀 部 門

【目指すべき方向】

食料自給率の向上と農地・環境保全への期待が全国的に高まる中、米づくりに適した条件を最大限活かした総合的な生産力の強化に取り組むとともに、食味特A評価の継続と米穀共乾施設の有効活用、「つや姫」の戦略的な取り組みにより「山形おきたま米」の産地ブランドを確立します。

また、販売力を高め、固定需要の拡大と多様なニーズへの対応を図り、JA直接販売の拡大によって生産者手取りの最大化を目指します。

【重点事項】

1、水田フル活用と水稻生産力の強化

水田をフルに活用し、需要に応じた主食用米・加工用米・新規需要米の生産を推進し所得確保と水田機能の維持を目指します。

生産にあたっては、販売計画に沿った品種構成への誘導を徹底するとともに、あわせて最近の温暖化対策を含めた品質・収量のレベルアップにより産地競争力を高めます。また、大豆・そば等については組織化および作業受託体制整備による効率的生産を推進します。

2、効率的な施設利用によるトータルコストの低減

米倉庫・検査場所の集約と庭先集荷の拡大を進め集荷検査の効率化を図ります。老朽化した米倉庫の廃止と基幹的農業倉庫の取得により米の収容力の向上と保管管理の質的向上を図ります。

米穀共乾施設は、生産コスト削減と施設調製米の需要拡大に応えるため、利便性の向上を図りつつ利用の拡大を推進します。

3、「山形おきたま米」のブランド確立

主要品種「はえぬき」「コシヒカリ」「つや姫」の食味特A評価の継続のため生産対策を徹底します。おきたま産「つや姫」は、高い品質を活かして差別化を図り「つや姫」のトップ産地を目指します。食味成分仕分けを段階的に拡大し、高品質生産と高付加価値販売に取り組めます。

更に、JA版GAP（農業生産工程管理）の導入と普及に取り組み、消費者の信頼確保と環境への配慮を推進します。

4、「山形おきたま米」の販売力強化と流通コスト削減

山形おきたま会会員卸との連携強化と実需との結びつきを深め産地指定拡大を目指します。

直接販売体制を充実し、産地精米を含む米のJA直販比率を高め、販売メリットの還元に努めます。

生産体制計画

実施具体策

重点事項 水田フル活用と水稻生産力の強化

実施工程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
水田フル活用と生産指導の強化	1) 政策メリットを最大限活用し多用な需要に応じる米の生産販売【一部新規】 2) 温暖化対策と品質・収量の高位平準化の生産指導【継続】 3) 新規需要米としての米の輸出【新規】					
販売計画に基づく作付け誘導	1) 地域に適合し販売計画に沿った品種構成の推進【継続】 2) 特徴ある品種・新たな形質を持つ品種の導入【新規】 * 需要に応じた品種の位置づけ はえぬき 一般家庭、外食・中食等 コシヒカリ・つや姫 一般家庭向高級銘柄、高級外食 新形質米(ミルキークイーン等) もち、酒米 需要者特定による契約栽培					
新たな技術の導入	1) GIS(地理情報システム)の活用【新規】 2) 鉄コーティング直播栽培の普及【新規】					
大豆等土地利用型作物の効率的な生産と品質向上	1) 組織化および作業受託体制整備による効率的生産の推進【継続】 2) 排水対策・連作障害回避等による反収確保【継続】					

重点事項 効率的な施設利用によるトータルコストの低減

実施工程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
集荷検査体制の合理化	1) 倉庫・検査場所の集約と庭先集荷の拡大による集荷検査の効率化【継続】 2) 基幹的農業倉庫の取得による保管管理の質的向上とコスト削減【新規】					
米穀共乾施設の有効利用による生産コスト削減	1) 米穀共乾施設の広域利用【新規】 2) 老朽化施設の統廃合【新規】 3) 大規模農業者支援のため、利用料金を引き下げた乾燥物の取扱【継続】 4) カントリーエレベーターの処理保管能力の有効活用【継続】					

販売強化計画

実 施 具 体 策

重点事項 「山形おきたま米」のブランド確立

実施工程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
食味特A評価継続と食味分析の活用	1) 「はえぬき」「コシヒカリ」「つや姫」の食味特A評価継続のための生産対策【継続】 2) 食味成分仕分け販売の実施【新規】					
「つや姫」の戦略的取り組み	1) 独自基準仕分けによる差別化・高付加価値化【継続】 2) おきたま産「つや姫」産地精米の全国販売【継続】 3) おきたままるごと販売の主力品目化【新規】					
環境への配慮とGAP（農業生産工程管理）の取り組み	1) 国際基準JGAPの団体認証継続【継続】 2) JA版GAPの導入普及【新規】					

重点事項 「山形おきたま米」の販売力強化と流通コスト削減

実施工程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
実需先との結びつき強化と産地指定の拡大	1) 米穀事業山形おきたま会会員卸との連携強化と産地指定拡大【継続】 2) 新規取引先の獲得【継続】					
JA直販拡大による販売メリット還元	1) 販売体制充実によるJA直接販売比率の向上【継続】 H22年産 35万俵 H27年産 70万俵 2) 早期契約および出荷ロットの大型化による販売促進【継続】 3) 流通コスト削減による生産者手取りの向上【継続】 4) 産地精米の拡大推進【継続】					
加工用米の有利販売	1) 加工用米の固定需要確保による継続的な安定取引【新規】 2) 直接販売による生産者手取りの向上【継続】					

園 芸 部 門

【目指すべき方向】

管内園芸農業の持続的な発展をテーマとし、果樹・野菜・花卉における園芸生産の実態を踏まえ、JAの使命として次世代につながる収益性の高い園芸産地を創造します。

そのために、全ての園芸品目における生産指導体制を強化し、省力・低コスト技術、高品質安定生産技術の開発普及、マーケティング戦略を構築し市場競争力を強化します。

【重点事項】

1、魅力ある園芸産地の創造

「全国に発信できる一流産地への飛躍」をスローガンに掲げ、主産地として生き残りを賭け、戦略作物の振興拡大を目指します。

地域農業の一翼を担う園芸の持続的な発展を可能とする産地体制の確立を目指し、農地流動化対策や雇用創出型園芸農業の提案をはじめ、多様な担い手へのサポート体制の構築を含めた総合的な振興策を展開します。

2、選ばれる産地としての生産体制の確立

生産技術の高位平準化を目指し、果樹・野菜・花卉ともに実需者が求める数量・品質・荷姿の三拍子揃った産地体質への改善を図ります。

安全・安心の重要性を踏まえ、トレーサビリティシステムの精度を高めるとともに環境に配慮した園芸農業を実践します。

3、販売体制の充実強化

直接販売に対応した高度な販売担当者の育成により、量販店・専門店への提案型販売・値決め・契約販売の拡大に努めます。また、地産地消の拡大とウェブショップの伸長対策を講じます。

生産体制計画

実施具体策

重点事項 収益性の高い園芸事業への体質改善

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
園芸農業を支える多様な担い手の確保と育成	1) 担い手育成支援対策の明確化 【新規】 (園芸就農セミナーの実施、生産基盤・技術・経営・労働力の斡旋・販売情報の提供) 2) 生産組織と連携した担い手育成組織の設立 【新規】					
温暖化を踏まえた振興品目と産地化戦略の展開	1) 管内栽培適地(気象風土・労働力・地理的条件)への重点的な生産振興 【新規】 2) 商品力のある重点品目の明確化と転換改植誘導 【継続】 3) 米の生産調整を活用した園芸作物への転換戦略 【継続】					
生産組織を核とした省力・低コスト生産技術の普及拡大	1) 施設化による栽培ステージの分散 【継続】 2) 生産手法の分業化と共同組織化によるコスト軽減【新規】					
組織体制の再構築と営農指導体制の整備	1) 末端組織の機能強化と意識改革 【新規】 2) 地区を越えた生産組織活動の展開 【新規】 3) 専任指導体制の確立 【新規】 4) 生産組織と連携した指導強化【継続】 5) 指導機関との連携強化 【継続】					

環境に配慮した農業の実践

1) エコファーマーの普及拡大 【継続】

単位：ha

品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年
デラウエア	162.4	194.8	233.8	245.5	257.8	270.
さくらんぼ	22.3	22.7	23.2	23.7	24.1	24.6
きゅうり	2.0	2.0	5.0	5.0	6.0	6.0
トマト	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
かぼちゃ	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5	8.5
アルストロメリア	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0
ストック	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
合 計	203.	236	278	290	304	317

2) MPS (花卉産業総合認証) 加入の拡大 【継続】

単位：人

品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年
アルストロメリア	5	6	7	8	9	10
小菊	8	9	10	11	11	12
その他花卉	24	27	30	33	36	39
合 計	37	42	47	52	56	61

生産振興計画

実 施 具 体 策

重点事項 | 魅力ある品目・品種の振興拡大

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程						
		H23	H24	H25	H26	H27		
経営効率(省力・低コスト)を前提にした品目・品種の選定	1) 品種構成と労働力分散による出荷時期の拡大 【継続】							
	2) 栽培の省力化による生産拡大 【継続】							
	3) 新たな品種や技術の組合せによる振興拡大 【継続】							
	4) 他産地との競合を回避した販売の実施 【新規】							
		単位：ha						
		品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年
		デラウエア	3.5	4.0	5.0	7.0	9.0	11.0
		さくらんぼ		0.1	0.3	0.5	0.7	1.0
	たらの芽	17.0	17.0	20.0	21.0	22.0	23.0	
	ひまわり	1.3	1.3	1.5	1.8	2.0	2.0	
	スプレーマム	0.6	0.7	0.7	0.8	0.9	1.0	
	合 計	22.4	23.1	27.5	31.1	34.6	38.0	

- 1) ホームページ及び広報誌での栽培者募集 【新規】
 2) 実需者が求める品目・品種への誘導 【継続】

単位：ha

品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年
さくらんぼ紅秀峰	6.8	7.4	8.1	8.5	9.3	9.7
シャインマスカット	21.0	31.0	35.0	37.0	39.0	41.5
サニールージュ	3.0	4.5	6.0	7.0	8.0	10.2
ファーストレディ	0.3	1.5	2.3	3.2	3.2	3.2
秋 陽	1.6	2.4	3.2	3.2	3.2	3.2
メロウリッチ	0.2	0.4	1.2	2.4	3.4	3.4
きゅうり	10.0	10.0	11.0	11.0	12.0	13.0
アスパラガス	45.0	45.0	48.0	49.0	54.0	55.0
えだまめ	71.0	78.0	82.0	83.0	85.0	88.0
ジュース用トマト		1.0	1.0	2.0	3.0	6.0
加工キャベツ	7.0	9.0	10.0	10.0	10.0	10.0
小 菊	1.0	2.0	3.0	3.0	4.0	5.0
啓 翁 桜	34.0	35.0	36.0	37.0	39.0	40.0

経営収支を踏まえた、将来性のある品目・品種への誘導

管内地区別振興の方向

地区	果 樹	野 菜	花 卉
米 沢	<ul style="list-style-type: none"> ・さくらんぼ「無加温栽培」の誘導 ・デラウエア省力栽培による生産量の維持 ・りんご選果共選出荷による有利販売 	<ul style="list-style-type: none"> ・初期投資の少ないえだまめ・かぼちゃ・アスパガスの推進 ・少量・多品目栽培による「愛菜館」の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・アルストロメリアの需要期に合わせた作型・栽培体系の確立 ・生産調整を活用した小菊の推進 ・水稻育苗ハウス後作の「ひまわり」「スプレー菊」の拡大
高 畠	<ul style="list-style-type: none"> ・さくらんぼ「紅秀峰」の作付けと棚栽培 ・ぶどう平地への誘導とハウス率の向上 温暖化技術対策と短梢栽培普及および省力ハウスの導入 ・桃「中晩生種」、西洋梨「メロウリッチ」、りんご「早生ふじ」等の選択導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・「露地野菜」夏秋きゅうり・えだまめ・食用菊の振興 ・水稻育苗ハウス後作を活用した「きゅうり」栽培と長期出荷の確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・啓翁桜の組織的な取り組みによる生産拡大
南 陽	<ul style="list-style-type: none"> ・さくらんぼの結実対策と畑地化園地のJA取扱の実施 ・「デラウエア+大粒ぶどう」の普及と早期被覆・冷蔵庫による長期出荷 ・桃「中晩生種」の作付け拡大 ・西洋梨品種の分散化 ・りんご有望品種の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・露地野菜の夏秋きゅうり・アスパガスの新規栽培者の確保 ・水稻育苗ハウス後作を活用した「きゅうり」栽培と長期出荷の確立 ・おかひじきの既栽培者の面積拡大と新規栽培者の確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・アルストロメリアの需要期に合わせた作型・栽培体系の確立
川 西	<ul style="list-style-type: none"> ・デラウエア、ラ・フランスの現状維持確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・露地野菜のアスラパガス・えだまめ・きゅうり・長ネギの生産振興 ・土地利用型作物「青大豆」の生産拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・アルストロメリアの需要期に合わせた作型・栽培体系の確立 ・ダリアの普及拡大と品質向上 ・水稻育苗ハウス後作のひまわり誘導

長 井	<ul style="list-style-type: none"> ・さくらんぼ有望品種と桃の中晩生種の導入 ・りんごの振興と紅玉等の付加価値生産 	<ul style="list-style-type: none"> ・初期投資の少ない加工キャベツ・ジュース用トマト・えだまめ・青大豆の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・水稻育苗ハウスを活用したダリア・ひまわり・小菊の推進
白 鷹	<ul style="list-style-type: none"> ・さくらんぼの早生・晩生種の組み合わせと加温～雨よけ栽培による長期販売 ・りんごの有望品種への更新 ・桃の有望品種への集約と遊休地活用・新規栽培者の確保 ・あけびのリレー出荷と地産地消の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・アスパラガスの半促成栽培による早期出荷 ・温室メロンの需要期に向けた取り組み強化 ・トマトの契約販売拡大と遊休ハウス活用・新規栽培者の確保 ・初期投資の少ない加工キャベツ・えだまめの推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・品種を厳選したダリアの面積拡大 ・遊休農地の活用と新規栽培者の確保による啓翁桜の作付け拡大
飯 豊	<ul style="list-style-type: none"> ・飯豊町果樹振興計画（さくらんぼ）の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・生産調整を活用したアスパラガス・山菜の推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・鉢物、花壇苗栽培技術の高位平準化と低コスト生産
小 国		<ul style="list-style-type: none"> ・日本一山菜王国づくりによるわらびの拡大 ・生産調整を活用したアスパラガスの拡大 ・菌床しいたけによる周年農業の確立 	<ul style="list-style-type: none"> ・女性農業者を中心としたストック・ユーストマ・ひまわりの生産拡大

販売強化計画

実 施 具 体 策

重点事項 競争力強化に向けたマーケティング戦略の展開

実施工程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程																																														
		H23	H24	H25	H26	H27																																										
多様な販売チャンネル活用による安定販売の実現	1) 市場・量販店との直接・値決め・契約販売先の選択的拡大（花卉のホムセンター向けの取組み実施「花束加工」等）【継続】 <div style="text-align: right;">販売高比：%</div> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>品 目</th> <th>22年</th> <th>23年</th> <th>24年</th> <th>25年</th> <th>26年</th> <th>27年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>果 樹</td> <td>7.9%</td> <td>10.0%</td> <td>13.0%</td> <td>17.0%</td> <td>20.0%</td> <td>22.0%</td> </tr> <tr> <td>野 菜</td> <td>4.6%</td> <td>6.0%</td> <td>8.0%</td> <td>10.0%</td> <td>10.0%</td> <td>10.0%</td> </tr> <tr> <td>花 卉</td> <td>45.0%</td> <td>50.0%</td> <td>55.0%</td> <td>60.0%</td> <td>65.0%</td> <td>70.0%</td> </tr> <tr> <td>直 販</td> <td>16.1%</td> <td>25.0%</td> <td>30.0%</td> <td>30.0%</td> <td>30.0%</td> <td>30.0%</td> </tr> <tr> <td>合 計</td> <td>23.0%</td> <td>24.5%</td> <td>25.4%</td> <td>26.3%</td> <td>27.1%</td> <td>30.0%</td> </tr> </tbody> </table>	品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年	果 樹	7.9%	10.0%	13.0%	17.0%	20.0%	22.0%	野 菜	4.6%	6.0%	8.0%	10.0%	10.0%	10.0%	花 卉	45.0%	50.0%	55.0%	60.0%	65.0%	70.0%	直 販	16.1%	25.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%	合 計	23.0%	24.5%	25.4%	26.3%	27.1%	30.0%					
	品 目	22年	23年	24年	25年	26年	27年																																									
果 樹	7.9%	10.0%	13.0%	17.0%	20.0%	22.0%																																										
野 菜	4.6%	6.0%	8.0%	10.0%	10.0%	10.0%																																										
花 卉	45.0%	50.0%	55.0%	60.0%	65.0%	70.0%																																										
直 販	16.1%	25.0%	30.0%	30.0%	30.0%	30.0%																																										
合 計	23.0%	24.5%	25.4%	26.3%	27.1%	30.0%																																										
	2) 魅力的な輸出の拡大（米国、東南アジア、欧州他）【新規】 3) 「おきたま丸ごと頒布会」の全国的PR 【新規】																																															
東京営業所活用による販売強化	1) 消費宣伝及び量販店との直接取引の拡大 【継続】 2) おきたまオリジナル商材（果樹・野菜・花卉）の開発 【継続】 3) マスコミを活用した「おきたま農産物」PR及びリピーターの確保【継続】																																															
広域集出荷体制の整備	1) おきたま広域共選のブランド化の実現 【新規】 2) ロット拡大による相対取引の強化 【新規】 3) バーコード管理による集出荷の迅速化 【新規】 4) 需要に応じたパッケージ機能の強化 【新規】																																															
地産地消の拡大	1) 愛菜館を核とした地域密着型販売の実施 【継続】 （商材品目拡大に向けた新品種提案と試作） 2) 直売所向け時期別品目の作出（データ管理）【継続】 3) 愛菜館冬野菜栽培の提案 【継続】																																															
J A 農産物の信用力強化	1) 食育・花育活動の実践 【継続】 2) 宅配事業の新規展開（高齢者・山間地向け）【新規】																																															

畜産・酪農部門

【目指すべき方向】

銘柄「米沢牛」を最大限に活用し高値販売の継続に努めるとともに、更なる有利販売のため、膨軟化飼料米等の給与による高品質な牛肉の生産に取り組みます。また、市場性を追求した優良繁殖雌牛更新のため、置賜基礎雌牛を選定し和牛改良に取り組みます。

更に、新たな乳質基準に対応するため、高品質乳生産の飼養管理・検査体制の強化ならびに搾乳牛の更新に取り組みます。

景気の低迷と消費の減退による畜産物価格低迷のなか、経営の安定と産地形成を図るため、組織研修や人工授精等を活用しながら生産者との対話を重視した巡回指導を強化します。

【重点事項】

1、農家の規模拡大

後継者を中心に補助事業を活用し規模拡大を図り、定時定量出荷の実現による信頼性の向上と、経費の圧縮により安定経営を実現します。

飼育農家の減少が予測されるなか、多頭飼育による規模拡大により産出額の増加を図ります。

2、子牛市場の活性化と安定上場

置賜基礎雌牛の産子保留による改良推進と、県外導入雌牛の両立により、魅力ある子牛の上場を実践し市場の活性化を図り、規模拡大による市場安定上場頭数を確保し高値取引を実践します。

3、差別化による販売強化

米沢牛の定義である長期肥育(32ヶ月)と膨軟化飼料米給与による脂質に優れた肉用牛を生産します。また、差別化した「旨み」を売りにした高値販売のための消費流通宣伝を実践するとともに、枝肉適正重量や性別について検討します。

米沢肉用牛センターを活用した飼料給与試験と技術を普及します。

4、乳加工品の販売強化

生乳消費の減退が続いているなか、消費拡大の対策として地元産生乳からバターとジャムの製造・販売を継続し、各種イベントへの参加や情報誌を活用したPRを行い、販路と消費の拡大に努めます。

5、新上杉ポークの販売拡大

J A直売施設や地元スーパーでの常時販売と、ネット販売を検証し販路拡大を図ります。

生産体制計画

実 施 具 体 策

重点事項 生産基盤確立による活性化

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程																
		H23	H24	H25	H26	H27												
肉用牛	1) 生産組織による担い手育成強化と新規就農者の育成 【継続】 2) 青年組織の活性化（生産技術研修会、意見交換会、消費流通宣伝活動、関係機関等講習会への参加支援）と生産組織と一体となった担い手育成【継続】 3) 米沢肉用牛センター活用による新規就農者の研修 【新規】 4) 規模拡大対策の実施 【継続】 補助事業を活用した規模拡大ならびに支援（補助事業の取組、経営指導、技術指導） 肉用牛出荷頭数 単位：頭数																	
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>年次</th> <th>H23</th> <th>H24</th> <th>H25</th> <th>H26</th> <th>H27</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>頭数</td> <td>2,290</td> <td>2,330</td> <td>2,430</td> <td>2,430</td> <td>2,500</td> </tr> </tbody> </table>	年次	H23	H24	H25	H26	H27	頭数	2,290	2,330	2,430	2,430	2,500					
年次	H23	H24	H25	H26	H27													
頭数	2,290	2,330	2,430	2,430	2,500													
酪農	1) 補助事業活用とJA預託制度整備による優良雌牛導入の促進【一部新規】 2) 自給飼料拡大とデントコーン作付けの奨励 【継続】 生産費圧縮のための良質自給飼料の確保と良質乳生産																	
養豚	1) 組織強化による養豚事業の活性化 【継続】 生産組織と一体となった養豚振興の取組み（生産基盤強化、技術、経営指導支援）																	

生産振興計画

実 施 具 体 策

重点事項 やりがいのある畜産酪農経営の実践

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
肉用牛	1) 市場性を追求した優良繁殖雌牛の更新 【継続】 管内優良繁殖雌牛の産子保留、優良種雄牛精液の人工授精の活用 2) 肉質、脂質向上による高品質肉牛の生産 【継続】 SGS 生産、給与の試験結果検証による実践と全体の底上げ 3) 米沢肉用牛センターを活用した飼料試験と良質飼料の普及拡大 【新規】 4) 時代が求める肉質生産飼養マニュアル作成と普及【新規】					
酪農	1) 酪農ヘルパー制度の充実 【継続】 ヘルパーを活用し、休日の取れるゆとりある酪農経営の実践と規模拡大 2) 組織活動の強化 【継続】					
養豚	1) 優良繁殖種豚、優良繁殖雌豚の更新【継続】 優良繁殖豚の更新による高品質豚の分娩頭数増頭					

販売強化計画

実 施 具 体 策

重点事項 銘柄の維持拡大と新たなブランド確立

実施行程： 準備 一部実施 実施

実施方策	実施具体策	実施工程				
		H23	H24	H25	H26	H27
肉用牛	1) 長期肥育による他産地との差別化 【継続】 米沢牛認定定義によって、脂質向上による美味しさの追求と高値販売 2) 規模拡大による定時定量安定出荷と購買者からの信頼性向上および新規購買者獲得【継続】 3) 繁殖牝牛改良推進による魅力ある子牛市場の開催【継続】 繁殖牝牛保留、導入と市場安定上場頭数確保により高値販売の実践 4) 大消費地での消費流通宣伝【継続】 関東圏でのフェアの継続と新規フェアの開催・アンケートによるマーケティング調査					
酪農	1) 乳加工品のブランド確立【継続】 メディア活用、イベント参加によりバター、ジャムのPRによる「おきたまブランド」確立 2) 地産地消による消費拡大 【継続】 地元消費者への牛乳愛飲運動の展開による消費拡大					
養豚	1) 新上杉ポークの飼料給与研究による旨み向上と地元スーパーでの常時販売【新規】					

