

# 組合員と共に農を考える

## 地区別座談会Q&A

5月26日開催の第15回通常総代会の前段として、4月16日から25日までの6日間、管内7会場、地区別座談会を開催しました。組合員373人が参加し、JA事業に関する貴重なご意見やご要望をいただきました。今号では、各会場でのご意見・ご要望（質疑件数44件）の中から営農関係を中心に、一部を抜粋してご紹介いたします。



**Q** 魚沼産コシヒカリが平成29年産米の食味ランキングで「特A」から「A」に下がった要因を教えてください。

**A** 28年間続いてきた「特A」から、「A」にランク付けされました。今までに卸から「食味が落ちていく」という声はありませんが、「頑張っていたきたい」という声を聞いています。要因は特定はできませんが、稲刈り適期の前後

3日間の天気が悪く、刈り遅れが多くあり、それも要因ではないかと考えられます。魚沼米憲章を遵守し、基本技術の徹底をお願いします。

**Q** 銘柄誘導支援対策として早生品種などに奨励措置しているが、JAとしてはどの程度の生産を考えているのか。生産に向けて地域への協力体制についてはどのように考えているのか。

多くの教えてほしい。多くの生産者はコシヒカリしか生産したことがなく、慎重になってしまおう。

**A** コシヒカリ以外の割合は15%を目標としています。機械等の清掃の手間などを考慮すると、小規模農家にはお願いしづらいところですが、小千谷市農業再生協議会では、経営面積6畝以上の生産者に面積の2割をコシヒカリ以外の品種に取り組んでいただく

**A** としてもJA出資型農業法人を、JA中央会を交えて検討していきます。

**Q** コシヒカリの田植えは5月10日以降、タンパクは6%以下といった基準を守るよう指導してほしい。「特A」奪還は必須と考えている。JA育苗センターでは、コシヒカリの硬化苗が5月10日より前に出荷することがないようにしてほしい。

**A** 需給調整への取り組みについて、ご理解・ご協力をいただきたいと思えます。新潟県やJA中央会からも魚沼産コシヒカリに過剰作付けの懸念があると言われております。過剰は米価下落につながりますので、水田活用米穀への変更をお願いします。

**Q** JA育苗センターでは、コシヒカリの硬化苗は5月10日以降に出荷しています。田植えが遅くなった場合も出荷しません。タンパクについては、当市は基準以内となっております。

**Q** 天候が良く豊作で、出荷依頼数量（II出荷契約数量）を超えた場合はどうなるのか教えてください。

**Q** 自己改革工程表にイベントPR営業活動とあるが、具体的には、どのような活動があり、どのような成果があったのか教えてください。

**Q** 魚沼米の大会で品質向上に取り組んでいる中で、小千谷市でも当初の目標数量より作付け増となり、魚沼地区は昨年より相当多くなっているという。魚沼地区JAとして過

**A** コシヒカリについては、限度数量方式とさせていただけます。出荷していただきたい数量を出荷契約時に具体的に示し、超過した場合は、区分集荷することを周知します。コシヒカリ以外は区分集荷を行いません。気象等により想定外の生産量になった場合は、作況調整を行い、変更対応をいたします。

**A** 米は、大手卸への営業並びに物産展等イベントに参加し、PR・販促を行っております。卸からはコシヒカリと業務用米を併せて販売してほしいとの要望があります。こうした要望に応えることで販売拡大に繋がっています。園芸では、生産者と一緒に関東・関西圏の各市場を訪問・PRし、高品質・良食味・価格等の要望を栽培・出荷等に反映させることができるなど、訪問先に出向いた成果が出ています。

ようお願いしています。JAとしても刈り遅れの防止、作期分散による品質の高位安定のため、大規模農家を中心にコシヒカリと早生品種、または晩生品種の組み合わせを基本に考えています。大手の米卸からはコシヒカリ以外の業務用米の要望が強くあります。こういった需要を取りまともに、生産依頼をしていくこととなります。「あきだわら」については晩生品種であり、地域や生産者を選んだなかで進めていきます。

**Q** 中山間地域では、生産者が高齢化している。基盤整備地区であれば、農地の引き受け手がいるかもしれないが、そうでない地域では、耕作放棄地が増えていくことが懸念される。JAとしての考え、対応を教えてください。

**A** 各地域でそのような話があります。まずは、地域で話し合いをしていただき、集落営農について検討していただきたいと思えます。その際はJAにも声を掛けてください。JA

**Q** 自己改革工程表にイベントPR営業活動とあるが、具体的には、どのような活動があり、どのような成果があったのか教えてください。

**A** 米は、大手卸への営業並びに物産展等イベントに参加し、PR・販促を行っております。卸からはコシヒカリと業務用米を併せて販売してほしいとの要望があります。こうした要望に応えることで販売拡大に繋がっています。園芸では、生産者と一緒に関東・関西圏の各市場を訪問・PRし、高品質・良食味・価格等の要望を栽培・出荷等に反映させることができるなど、訪問先に出向いた成果が出ています。