



エコ・5-5運動は、管内総作付面積の6割に相当する3,025㍏で実施

JA越後ながおかは、「農業者の所得増大」に向けて力を入れているんですね。



自己改革

おしえて!ドクターJ

第3回

農業者の所得増大
～米生産・販売の取組み～

～キャラクター紹介～

ドクターJ



JAに詳しい博士。あまりにもJAに詳しいので、どんな話題を振られてもJAに絡めた答えが返せる。

A君



ドクターJの助手。ゴールデンウィークで遊びすぎてお財布事情が厳しい。定期貯金を預入しておけばよかったと後悔している。

例えば、米のブランド力向上や直接販売の強化に取組んでいるんだ。



平成29年度は全国の米コンテストで4つの上位入賞を獲得

ドクターJ、さっき田植えをしている人を見ましたよ。もうそんな季節なんですね。

エコ・5-5米のほ場かな?あれも実は自己改革の取組みの一つなんだよね。

どんな取組みなんですか?

米の産地間競争が激しくなる中、全国の米コンテストでの上位入賞などもあって、越後ながおか米は高い評価を受けているんだ。ブランド化された売れる米作りを推進することで、自己改革の3つの基本目標の1つ「農業者の所得増大」に繋がっているんだよ。

なるほど。エコ・5-5は、商品価値の高い求められる米作りなんですね。

そうなんだよ。また、JA越後ながおかでは米の販売について、JA全農等へ販売を委託する「系統販売」だけではなく、直接販売の割合を年々

増加させているんだ。

現在はどのくらいの割合なんですか?

新潟県内の各JAの平均が28%なのに対して、平成29年産だとJA越後ながおかは60%を直接販売しているんだ。

そんなに多く売っているんですね!ちなみに、直接販売だとどのくらいメリットが増えるんですか?

エコ・5-5コシヒカリ1等の場合は、平成28年産で1俵あたり843円くらい増えるね。直接販売で得たメリットは生産者に還元しているんだよ。

それはすごい!僕もドクターJから独り立ちしたくなってきました。

それはちょっと違うんじゃないかな……。次はそんなA君に、園芸振興の取組みでJAが生産者をサポートしている話を教えてあげるね。

次号へつづく…。