

平成25年度 組合員地域別座談会の回答について

広報紙にて掲載しきれなかった部分になりますので、広報誌もご確認ください。

(広報紙はホームページでもご覧になれます)

営農・茶業・物流経済事業

Q. 組合員の高齢化が進むなか、定年後の就農者の育成を行って頂きたい。

- A. 現在、アグリセミナー講習会は、管内で3カ所の農地を借り、栽培に関する勉強会を行っています。1年間勉強し、すでにまんさいかんの会員として出荷されている方もいます。JAのOBを講師として、若い職員を現場に同行させ、営農指導員の育成も行っています。

Q. (鳥獣害対策について)

イノシシの被害で困っています。JAではどのような対策をとっていますか？

- A. 管内の農地ではイノシシをはじめとする有害鳥獣の被害が拡大し続けています。JAでは、農地への侵入を防ぐ電気柵を中心に設置のための補助をしていますが、今後は檻の設置など、個体数を削減する施設の設置もこれまで以上の補助を計画しております。また、個別の対策に加え、地域ぐるみでの鳥獣害対策も進めていきます。また、各営農経済センターに鳥獣被害対策アドバイザーの職員を配置し、対策の指導にあっています。

Q. お茶の価格が下がり、農家の所得も下がる中では、生産費を下げる以外にないが、JAの購買品価格は他社より高いです。これだけ大きな組織であるので他社に負けないよう努力をして欲しいです。

- A. 予約注文を基本とし、年間で使用する肥料・農薬・生産資材を農作物ごとに年間予約注文しています。その数量を基に、価格交渉をしていますので、数量が多いほど交渉が有利になります。

また、営農指導員が作成した施肥防除暦を基に、品質向上と生産費を下げるため、農作物ごとに適した肥料の開発、農薬の効率的な使用方法などを提案させて頂いております。今後も物流配送の効率化をさらに進めるとともに価格引き下げに努力していきます。

まんさいかん

- Q. 三島では馬鈴薯を「三島コロッケ」として商品化し、それを三島の特産品として、かなり有名になってきました。個人単独ではなかなかブランド力を高めることは難しいので、この地域においても、JA組織が一体となり地域の農産物のブランド力を高め販路拡大に努めて欲しいです。**
- A. ブランド品については、苺関係では静岡県の紅ほっぺ、JA大井川のバラではホワイトムーンという品種があります。また、苺は大型スーパーとの提携販売、レタスは他県に対抗するため、県下一本化した販売体制を目指して静岡のレタスとして販売する新たな組織を作ったところであります。中長期的視野から引き続きブランド化を進めます。

金融・共済事業

- Q. ATMのコイン化は考えていますか。**
- A. 費用および故障原因等の理由から現在のところ予定はございません。
- Q. JA共済では、子どもの自転車共済は取り扱っていますか。**
- A. 現在、自転車共済の取り扱いはございませんが、今後、全共連に要望していきたいと考えています。
- Q. 両替・硬貨入金時の手数料について、検討して欲しいです。**
- A. 小銭の取り扱い業務は手間がかかるため、全店統一で手数料を徴収しておりますので、何卒ご理解をお願い致します。

3か年計画

Q. (農地集積について)

3か年計画案で「地域農業を支える優良農地の確実な確保」、具体的実施事項で「面的農地集積の加速」とありますが、現時点のお茶、みかんの事業展開はどうなっていますか。

- A. 優良農地の確保に向けた農地集積は、平成24年度で230haであり、大半は水稲ですが、最近になり茶園でも利用集積が多くなりました。これは、経営所得安定対策に加入している方の優遇措置もあることが背景となっています。みかんは基盤整備が整っていない樹園地が多く、農地集積が進んでいないのが現状です。

Q. 「営農指導体制の強化、営農経済担当職員の資質向上」とありますが、農業経営に関して、誰にどのように聞けば良いのですか。

- A. 基礎的な営農相談は、地域の営農経済センターが対応し、専門的な技術指導は、果樹林産センター、園芸・花卉センターが対応しています。
下記の連絡先までお問い合わせください。

果樹林産センター：054-638-0355 園芸・花卉センター：054-646-5153

Q. 3か年計画案の基本戦略3「生産・販売一体的な取り組み強化による農家所得向上10%アップ」について具体的に示して欲しい。

- A. 農業経営支援事業は中央会が中心となり県下JAで行っており、JA大井川は40戸の農家に21名の営農指導員を指定して、個別指導を重点にした事業を始めました。

「前度の所得に対して10%の所得向上を目標に掲げました」。いかに販売高を増やすか、経費を減らすかを検討した結果、約半数の農家が目標を達成しました。

子会社(葬祭サービス・シャネン)

Q. 車両販売におけるアフター機能、あるいは板金等の施設・設備を一層整え、JAに預ければ安心というようになって欲しいです。北陸の氷見市のJAで成功した例もあり、総合事業という面で車両販売は有効な事業であると思います。

A. 車両センターでは自賠責、自動車共済、マイカーローン、車検・点検、板金など車両に関することは総合的に取り扱っておりますので、安心してご利用ください。また、他JAへの視察も実施しておりますので、先方への視察を含め、今後の参考にし、より一層のサービスを提供していきたいと思えます。

ガス・燃料部門については、ガスは都市ガスの発達あるいはオール電化の増加、燃料は、車の燃費向上あるいは原油高騰等、厳しい状況にあり不安要素はありますが、会社全体的には順調であり、今後も総合機能を発揮して事業を展開致します。