

JAグループ新潟

平成28年産米集荷・販売方針について

1. 基本方針

JAおよび全農県本部が集荷率の回復をはかり、年間安定供給を果たすとともに、消費者・実需者等のニーズに的確に対応した生産・集荷・販売を進めていきます。

2. 重点方針と主な取組内容について

注：アンダーラインを引いた箇所は、
主なポイントおよび新たな取組事項

(1) マーケットインに基づく生産・集荷・販売の実践

- JAと全農県本部は、消費者や実需者等のニーズを的確にとらえ、マーケットインに基づく生産・集荷・販売を実践し、安定販売を実現することにより、取扱数量の拡大と生産者手取りの増大をはかります。

【取り組み内容とスケジュール】

時期	取組主体	推進事項	具体的内容
12月	全農	・購入希望調査	年間購入計画、産地指定、こだわり米、オーダーメイド米等の需要の把握
1月	全農	・集荷販売計画の策定	需要見通しをもとに、全農としての集荷販売計画を策定
2月～	全農	・JAへ銘柄別出荷依頼数量の連絡	・JAに銘柄別出荷依頼数量を連絡
	JA	・出荷予定数量の報告	全農に出荷予定数量を報告
	全農	・販売計画の調整 ・事前契約推進(1次)	・JAからの出荷予定数量をもとに販売計画を調整 ・播種前契約・複数年契約・契約栽培の推進
～6月	JA・全農	出荷契約積上げ	・出荷契約積上げ推進 ・出荷契約の締結 ・販売計画の精査
6月～8月	全農	・事前契約推進(2次) ・早期包括提案	・収穫前契約、複数年契約の推進 ・卸別年間販売計画の提案 ・広告宣伝・販促企画・販促資材の提案 ・生育状況や産地情報の発信
9月～11月	JA・全農	集荷積上げ	集荷積上げ推進

実需者への直接推進（卸と連携）

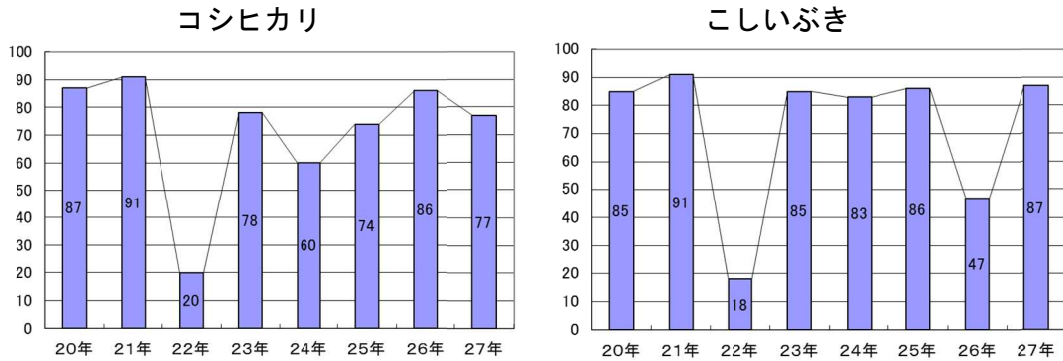
(2) 需要に応じた高品質米の安定生産

- 全国トップブランドに相応しい「新潟米」の品質を確保するため、県が設定する「水稻栽培管理対策」の確実な実践を推進します。

※ 掲載内容の無断使用・転載を禁じます。

- 「コシヒカリ」の適正生産によるブランド力維持と、「こしいぶき」「ゆきん子舞」等への生産誘導による新潟米の需要拡大をはかるため、県、関係機関・団体と一体となって銘柄誘導対策に取り組めます。
- 新品種「新之助」について、29年産の一般販売に向けて生産体制の整備に取り組めます。

【新潟県産コシヒカリ・こしいぶきの1等比率の推移】



(3) JA・全農県本部への出荷結集

- 「新潟米のシェア拡大・ブランド力の向上」と「生産者手取りの増大」に向け、JAと全農県本部は連携し県域共販への結集に取り組めます。
- 担い手層への対応を強化するため、農業経営の安定に資する生産提案や情報提供など、JAの総合力を発揮した推進をおこないます。

(4) 販売力の強化

- 播種前・収穫前契約や大口需要者等との複数年契約・契約栽培など多様な契約方式を推進し、早期かつ長期安定的な需要確保と結び付き販売の強化をはかります。
- 卸と連携して実需者への直接推進を強化し、実需者の業態に即したきめ細かな提案をおこないます。
- 酒米・もち米については、契約栽培制度を通じ、需要に見合った生産依頼数量に基づく適正生産と安定供給に取り組めます。

【28年産銘柄別販売イメージ】

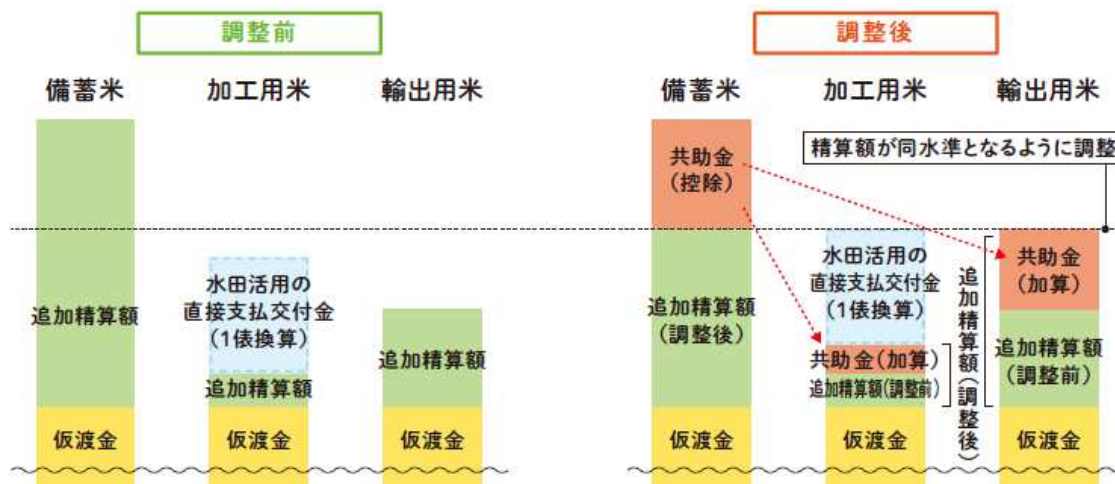
主食うるち米 銘柄別販売計画	合計 243,000㌧		
	コシヒカリ 193,000㌧	こしいぶき 40,000㌧	ゆきん子舞等 10,000㌧
対応方向	【コシヒカリ】 ◇ 生産量適正化 ◇ ブランド強化 ◇ 家庭用精米のほか高価格帯業務用需要にも対応	【こしいぶき】 ◇ ブランド強化 ◇ 家庭用精米を中心に需要を安定確保	【ゆきん子舞等】 ◇ 多収穫栽培による収量確保 ◇ 低価格帯業務用需要に対応
	【新之助】 ※28年産は試験販売 ◇ 品質・食味を確保 ◇ 新ブランド確立 ◇ 高級銘柄米のシェア拡大		

※ 掲載内容の無断使用・転載を禁じます。

(5) 水田活用の推進

- 備蓄米・加工用うるち米・輸出用米については、用途間の精算額に大きな格差が生じないように、加工用米の直接支払交付金を踏まえ、精算額の調整をおこないます。
- 備蓄米・輸出用米については、加工用うるち米との公平を期すため、加工用米の直接支払交付金相当額（20,000 円/10a）を契約面積支払金としてお支払いします。

【備蓄米・加工用うるち米・輸出用米の精算額（1 俵あたり）調整イメージ】



3. 出荷契約の重要性について

- J A・全農県本部は、事前契約（収穫前契約）により販売先との結び付きを強め、需要の早期確保をはかります。
- 事前契約は皆様との出荷契約にもとづき進めていきます。早期により多くの需要を確保し、手取りの増大につなげるためにも、最大限の出荷契約と確実な出荷をお願いします。

出荷結集することにより、

- 産地内の無用な販売競合の回避
- 統一的な方針に基づく新潟米全体の戦略的・効率的な販売
- 全国の消費者・実需者への年間安定供給

が可能となります。

「新潟米のシェア拡大・ブランド力の向上」、
「生産者手取りの増大」に繋がります。

28年産米出荷契約の詳細につきましては、J Aから配布される「出荷契約・約定事項」等をご確認ください。

(米穀部 総合対策課)

※ 掲載内容の無断使用・転載を禁じます。