第3次長期基本構想

2018年度～2026年度

第10次中期総合計画

2021年度～2023年度

農業と食を通じた〝元気〟づくり

Promote understanding

Changing the culture

Sustainable Management

ひと・夢 いいね。

JAひまわり

組合員とともに JA 自己改革 実践中 JAひまわり

第3次長期基本構想

2018年度～2026年度

第10次中期総合計画

2021年度～2023年度

目　次

■ ごあいさつ …… 1

■ ＪＡひまわり理念 …… 2

■ 長期基本構想

第３次長期基本構想

- 骨　　子 …… 3
- 対象期間 …… 3
- 構　　成 …… 4
- 概　　説 ― 基本目標・基本方針・経営方針 …… 5
- 地域営農ビジョン《品目別取り組み方策》

目的及び第３次長期基本構想における位置付け …… 8
概　　要 …… 8
2022年度目標値 …… 8
品目別取り組み方策 ― 基本データ･現状･課題･取り組み方策
とまと　ミニトマト …… 9
いちご　そさい …… 10
かき　みかん …… 11
ぶどう　キウイフルーツ …… 12
いちじく　なし …… 13
つまもの　自然薯 …… 14
アスパラガス …… 15
菊　スプレーマム …… 16
バラ　洋花 …… 17
鉢物 …… 18
鶏卵　肉豚 …… 19
酪農　肉牛 …… 20
産直　水田 …… 21

■ 中期総合計画

第９次中期総合計画の総括 …… 22

ＪＡひまわりを取り巻く環境変化の基調

- 農業情勢の変化の基調 …… 26
- 社会・経済情勢の変化の基調 …… 28
- ＪＡ情勢の変化の基調 …… 29

第10次中期総合計画

- 具体的方策 …… 30
- 事業取扱高計画･総合財務計画･総合損益計画 …… 35
- 総合施設整備計画 …… 36

ごあいさつ

第10次中期総合計画策定にあたって

代表理事組合長
権田 晃範

ＪＡひまわりは平成２年の設立から本年度で32年目を迎えることとなりました。これもひとえに組合員や地域の皆様の農業並びにＪＡ事業への深いご理解ご協力の賜物と、心より厚くお礼申し上げます。

このたび、当ＪＡでは「農業と食を通じた〝元気〟づくり」を基本目標とする第３次長期基本構想に基づき、今後３か年（令和３年度～５年度）の取り組みを示した「第10次中期総合計画」を策定致しました。

今回の計画策定にあたっては、農業従事者の高齢化と減少、耕作放棄地の増加、日銀による長期の金融緩和策の影響、デジタル社会への対応など、地域農業やＪＡを取り巻く環境が大きく変化するなかで、今後も継続的な農業振興及び組合員からの信頼を得るＪＡ運営を目指すべく計画と致しました。

特に、総合施設整備計画では大規模の施設整備となりますが、これまで以上により身近で必要とされるＪＡとなるべく、出向く活動と窓口相談機能の強化、デジタル技術を積極的に活用した利便性の向上に努めてまいります。

また、スマート農業をはじめとした先進技術の導入支援など、多くの農業者が取り組める環境づくりを進めてまいります。

今後とも、組合員や地域の皆様の期待に応え、地域社会の一員としての責任を果たすとともに、より一層の健全経営に努めながら、組織活動と事業運営に取り組んでまいりますので、これまで以上のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

ＪＡひまわり理念

存在理念
くらしをみつめる
組合員や地域の人々とのつながりを大切に
生涯を通じた快適なくらしを支援する。
基本思想
経営理念
組合員の営農と生活に対して
『最大奉仕』を目指す
事業展開の過程およびその結果において
経済的・文化的・精神的豊かさを創造する。
行動理念
協同の原点に立ち返り
農業とそこに住む人々の
かけ橋になる
役職員一人ひとりが"誰のために何のために"
事業活動を行っているかを考え、自己の役割に
責任を持ち、積極的に業務遂行する。
基本
コンセプト

第3次長期基本構想

骨　子

ＪＡひまわりは、2000年度の第１次長期基本構想（2000年度～2008年度）策定時から第２次長期基本構想（2009年度～2017年度）にわたって、基本目標「あなたの身近に〝ベスト〟なひまわり」、基本方針「“ベスト”へのチャレンジ」をスローガンとして掲げ、農業や地域社会にかかわる多彩な人々にとっていつも身近な存在であり、どこよりも“ベスト”で信頼されるＪＡであることを目指し、総合事業や多様な組織活動に取り組んできました。

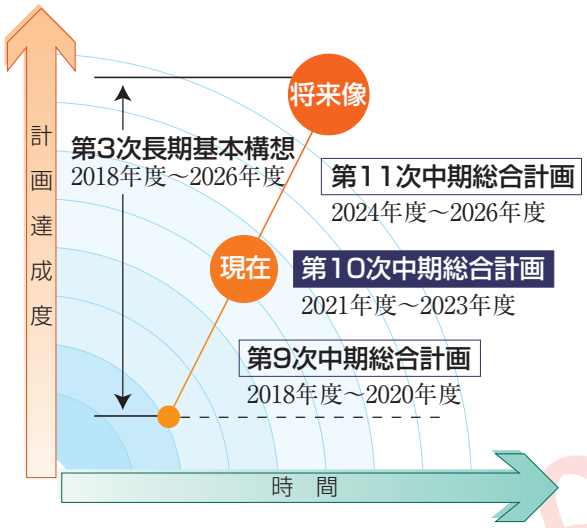
それら取り組みを進めるなか、2014年６月に政府から提起された「農協改革」を受けて、ＪＡグループにおいては第27回ＪＡ全国大会で３つの基本目標「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」「地域の活性化」の実現に向けた「創造的自己改革」を決議し、現在に至るまで「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」を最重点課題として集中的な取り組みを進めています。

当ＪＡにおいても、総合事業や組織活動の展開による組合員・利用者の満足度向上とともに、これまで以上に地域農業振興支援を強化するため、新たに「農業と食を通じた〝元気〟づくり」を第３次長期基本構想の基本目標とし、地域農業振興支援の具体策を示した「地域営農ビジョン」を盛り込むとともに、地域農業振興支援策が持続可能な健全経営に取り組むことなどを経営方針として掲げました。

今後も長期基本構想のもと、組合員や地域から一層の理解と支持が得られるよう組織活動と事業運営に取り組みます。

対　象　期　間

第３次長期基本構想の対象期間は2018年度から2026年度までの９年間で、中期総合計画においては第９次（2018年度～2020年度）、第10次（2021年度～2023年度）、第11次（2024年度～2026年度）が対象となります。



第３次長期基本構想

構　成

第３次長期基本構想は基本目標、基本方針、経営方針により構成されています。

基本目標

農業と食を通じた〝元気〟づくり

基本方針

３つの元気づくり

- 未来につなぐ元気な農業づくり
  - 地域営農ビジョン
- 健康で安心できる元気なくらしづくり
- 協同を創造する元気な人づくり

経営方針

- 地域農業振興支援が持続可能な健全経営に取り組みます
  Sustainable Management
- チャレンジを奨励して組織風土の変革を進めます
  Changing the culture
- 〝３つの元気づくり〟でＪＡへの理解と支持を促進します
  Promote understanding

第３次長期基本構想

概　説

基本目標

農業と食を通じた〝元気〟づくり

農業や食にかかわる多様な事業や活動を通して、地域農業の持続発展を促進し、健康で安心なくらしを支援するとともに、協同運動を支える人たちを育成・支援して、地域の〝元気〟を創造するＪＡを目指します。

基本方針

未来につなぐ元気な農業づくり　地域営農ビジョン

多様化する農業形態に対応した担い手の育成・支援を強化します

先進技術や新品種の導入など施設園芸を主体とする農業、退職後の生きがいを目的とした農業など農業形態が一層多様化するなかで、新規就農支援や事業承継相談、農作業労働の軽減支援、農地・施設の流動化、事業性評価に基づく農業用資金融資、営農指導の巡回強化などを通じて、担い手の育成・支援を強化します。

実需者ニーズへの的確な対応と多様な流通形態により販売の安定性を確保します

中央卸売市場を主な取引先とするなか、大手量販店や仲卸業者など実需者の要望に応えるため、既存取引先への営業を強化し、消費者ニーズを反映した栽培品目の選定や出荷規格の設定、予約相対取引や契約販売の拡大、直接販売先の新たな開拓などを通して、安定的な販売を確保します。

新たな技術・資材の導入を促進して生産性と品質の向上に取り組みます

農業経営にかかる生産性向上のための新技術や新品種の情報収集・導入支援、ハウス内環境の制御やモニタリングデータ活用を促進するとともに、農業用資材のコスト低減に向けた仕入先や仕入方法の継続的な改善に取り組み、農業者の所得増大に貢献します。

消費者と一体となって地産地消の拡大に取り組みます

直売所を通じた地産地消の拡大には地域の消費者による地域農業への理解促進が不可欠であることから、総合事業やポイント会員制度を活かした地元農畜産物の購入促進のほか、生産者と消費者が直接交流する機会を設けるなど相互理解が深まる取り組みを進めます。

第３次長期基本構想

概　説

基本方針　健康で安心できる元気なくらしづくり

安全で安心な食の提供を通じて健康的なくらしを支援します

食の安全・安心が一層求められるなかで、地域住民に対する食農体験の場づくり、生活活動を通じた健康的な食生活の推進や啓発、学校給食を通じた食育活動などに取り組みます。

多彩な事業活動を活かして安心できるくらしの支援・相談対応を強化します

地域の「くらし」の支援や相談対応を担う生活事業や信用・共済事業において、組合員や利用者の「困り事」や要望を的確に把握するとともに、事業間の連携による新たなサービスを創出するなど、より専門的で安心できるサービスを提供します。

地域の多様な人たちの生きがいとコミュニティづくりを進めます

組合員相互、組合員と利用者、あるいはＪＡと組合員との「顔が見えるコミュニケーション」の希薄化が懸念されるなか、支店活動や生活活動、年金友の会サービスなどを通じて、地域の多様な人たちのコミュニケーションを促進し、「生きがいづくり」を支援します。

基本方針　協同を創造する元気な人づくり

地域農業振興と協同活動の実践的リーダーを育成・支援します

協同組合であるＪＡにおいて、組合員の事業活動参画の重要度がより一層高まっていることから、生産部会員や女性部員に対する協同組合運動への理解促進の場づくりや、組合員の階層区分化による議論の場づくりを通じて、ＪＡの将来を担うリーダーの育成・支援に取り組みます。

食農活動を通じて「地域農業の応援団」づくりを進めます

直売所利用による地元農畜産物消費を通じた准組合員と地域農業と関わりはもとより、准組合員を対象とした地域農業学習、食農をテーマとした支店活動、総合事業を通じた地元農畜産物のＰＲなどの取り組みにより、地域農業を支えるパートナーとしての准組合員対応を強化します。

経営方針

地域農業振興支援が持続可能な健全経営に取り組みます

将来に向けて地域農業振興の持続的支援を可能にするため、環境変化に迅速に対応し得る事業活動の再構築、赤字部門の収支改善を主体とした損益構造改革、営農事業拠点や支店等の集約・整備など、組合員の理解と協力を得ながら経営の健全化に取り組みます。あわせて、会計監査人監査対応やリスクマネジメントなど、有効なガバナンス態勢の構築を進めます。

経営方針

チャレンジを奨励して組織風土の変革を進めます

組織の長期的な成果に重要な影響を与える組織風土の変革は、ＪＡが環境の大きな変化に対応できる組織となるために不可欠です。長い年月によって築かれた「過去に留まろうとする組織風土」に向き合い、チャレンジを奨励する仕組みを構築して、組織の活性化に取り組みます。

経営方針

〝３つの元気づくり〟でＪＡへの理解と支持を促進します

基本方針「３つの元気づくり」に基づいた取り組みを通じて、ＪＡ自己改革による成果の発信、総合事業の優位性や准組合員制度の必要性にかかる理解促進、ＪＡが置かれている状況への危機意識の共有を図り、ＪＡの取り組みに対する支持を広げます。

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■ 目的及び第３次長期基本構想における位置付け

生産部会員の減少や高齢化に伴う生産基盤の縮小など、地域農業の様々な現状や課題について生産部会毎に実施した協議や意向調査の結果を整理し、第３次長期基本構想（2018～2026年度）の５年目となる2022年度を中間目標とした品目毎の取り組み方策を策定することで産地の維持・発展に取り組みます。なお、当該基本構想の最終年度（2026年度）に向けた目標及び取り組み方策については、中間目標までの取り組み課題や達成度を勘案して2022年度中に設定します。

■ 概　要

	現状・課題	取り組み方策
担い手・生産部会	家族経営が主体で60歳以上の割合が高く（各部会50％以上）後継者見込みのない生産部会員が多く、ミニトマト部会、自然薯部会、肥育牛部会以外の部会における部会員数は2022年度に10％から30％減少する予測になっています。	「就農インターン制度」などを活用した新規就農者の確保・育成、生産部会内での勉強会等開催による部会レベルの向上などに取り組みます。また、部会員数の減少を見据えて部会組織体制を再構築します。
生産	生産部会員の離農や高齢化等に伴って生産量は減少傾向にあり、栽培面積は野菜、果実、花き平均で15％程度の減少、畜産においては養豚頭数の減少が予測されています。	環境制御及びモニタリング装置など、新技術の普及や労力軽減に効果が見込める技術の導入を促進します。また、収量・食味・耐病性を考慮した新品種の選定や品質検討会など品質の維持・向上に向けた取り組みを継続・強化します。
販売	園芸品目全般において市場からの品質に対する評価が高く、京浜、関西、長野、北海道を主体に中央市場との取引割合が多い産地となっています。また、栽培面積の減少に伴って、2022年度には販売高ベースで10％弱の減少が予測されています。	出荷量の減少に対応するため取引市場の集約を進めるとともに、予約相対販売や契約販売の拡大、出荷会議や目揃会などでの出荷規格の厳格化により、販売価格の安定化に取り組みます。

■ 2022年度目標値

項　目	目標値	意向調査による2022年度想定値	目標値/想定値
部会員・出荷者数（延べ）	4,495人	4,290人	104.8%
販　売　金　額	118.0億円	109.8億円	107.5%

■ 品目別取り組み方策

とまと

方向性
●品質が安定したとまと栽培を通して、築いてきたブランドの維持に努めるとともに、選果場利用を可能とする生産規模を確保する

基本データ　※パック、匠、ロッソ等を含む

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	100名	90名	92名
栽培面積	27.5ha	24.7ha	24.5ha
販売数量	780,000ケース	650,000ケース	730,000ケース
販売金額	12.1億円	10.0億円	11.0億円
販売単価	1,551円／ケース	1,538円／ケース	1,507円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 16名　51～60歳 16名　61～70歳 39名　71歳～ 29名 ●家族経営主体で栽培面積21.6a/戸 ●後継者見込み無しが約70％ ●とまと栽培の裏作として位置付けられるメロン栽培に３つの協議会組織がある	●「就農インターン制度」による親元就農、新規就農支援に取り組む ●選果場利用向上に取り組む
生産 ●養液栽培16ha、土耕栽培11.5ha ●厳寒期の出荷量を増やすため、２作型（年１回植替え）から１作型（植替え無し）及び３作型（年２回植替え）が増加傾向にある ●黄化葉巻病、青枯病等の難防除病害虫対策が必要である ●離農等による遊休施設の有効活用（流動化）が重要な課題となっている ●とまと集出荷センターにて出荷調整	●環境モニタリング装置、CO_2発生装置、ミスト装置等の環境制御技術を普及する ●１作型（植替え無し）及び３作型（年２回植替え）を推進する ●食味、収量、耐病性を考慮した新品種の情報収集と栽培試験を継続する ●反収10トンから12トン出荷へ取り組む
販売 ●平均販売額1,121万円/戸、518万円/10a ●市場から品質面の評価が高く、ブランドが認められている（平均単価330円/kg） ●東京青果を中心に大田市場への出荷比率が高い（全出荷量の64％） ●契約販売比率は約20％であり、比率向上には厳寒期の安定供給が課題である ●外観や食味などが良い高品質への需要に応える対策が必要である ●定期的に販売促進活動を実施している（大田市場４回、他市場３回）	●市場関係者との厳しい選果基準（糖度5度以上）による品質検討会（抜打ち）を定期的に実施する ●取引市場（東京青果等）を重点化し、１市場あたりの出荷量を確保する ●契約販売を拡大（20％→30％）する ●試験栽培・試験販売を通じて付加価値（食味等）のある新たなアイテムを創出する ●安定した地場流通に取り組む

ミニトマト

方向性
●ミニトマトの先進産地を維持するため「ハニーレット®」ブランドの再構築に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	51名	54名	51名
栽培面積	11.0ha	12.7ha	12.5ha
販売数量	5,660,000パック	6,630,000パック	6,820,000パック
販売金額	8.7億円	9.2億円	10.2億円
販売単価	154円／パック	139円／パック	150円／パック

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 15名　51～60歳 8名　61～70歳 19名　71歳～ 9名 ●家族経営主体で栽培面積20.8a/戸 ●雇用労働を活用する農家が増加傾向 ●他品目と比較して所得が多く、新規就農者向けの推奨品目	●「就農インターン制度」による親元就農、新規就農支援に取り組む ●品質を意識した生産者育成に取り組む
生産 ●養液栽培6.8ha、土耕栽培4.2ha ●年1作体系の長期採りが主流 ●環境制御装置(ヒートポンプ、CO_2発生装置、ミスト装置)の普及が進んでいる ●黄化葉巻病、青枯病等の難防除病害虫対策が必要である ●離農等による遊休施設の有効活用（流動化）が重要な課題である	●先進地等の視察を実施して、情報収集を積極的に行う。部会内で情報を共有して、栽培技術（品質・数量）の向上を図る ●品質検討会（糖度、着色の抜き打ち等）を踏まえた個別指導を強化する ●新品種の情報収集と栽培試験を継続する
販売 ●平均販売額1,757万円/戸、844万円/10a 販売金額1,000万円以上が65％ ●市場からの品質面、出荷形態の評価が高く「ハニーレット®」が浸透している ●東京青果を中心に大田市場への出荷比率が高い（全出荷量の16.7％） ●取引市場15社、うち5,000万円以上取引の重点市場６社	●市場関係者との厳しい選果基準（糖度7度以上）による品質検討会（抜打ちチェック）を定期的に実施する ●契約販売を拡大（３％→５％）する ●「ハニーレット®」を更に浸透させるため、実需者への品質面での明確なコンセプトを打ち出していく

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■品目別取り組み方策

いちご

方向性
●東三河ＰＣを核とした、いちご産地づくりに取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	119名	107名	93名
栽培面積	22.0ha	18.0ha	18.0ha
販売数量	3,020,000パック	2,600,000パック	2,700,000パック
販売金額	10.1億円	9.0億円	9.0億円
販売単価	335円／パック	346円／パック	335円／パック

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 18名　51～60歳 30名　61～70歳 35名　71歳～ 36名 ●家族経営が主体 ●周年雇用が難しく雇用労働が進まない ●60歳以下の部会員で約50％の栽培面積 ●いちじくなど果樹との複合経営や産直出荷者が多い ●生産者に対する情報発信はＦＡＸを活用	●部会員、営農指導員、販売担当者相互にＳＮＳを活用したリアルタイムな情報共有に取り組む ●東三河ＰＣ利用を軸に部会員数と面積の維持拡大に取り組む ●東三河ＰＣを活用した県単位の品種選定に取り組む
生産 ●土耕栽培11ha、高設栽培11ha ●若手部会員の高設栽培導入が進んでいる ●施設投資や模規拡大はやや停滞傾向 ●親株供給体制は不安定な状況（網室の親株生産能力不足、施設老朽化） ●ハダニ、アザミウマ等の難防除害虫対策が必要である ●交配用ミツバチの供給不足や価格高騰に伴って交配不良による商品果率低下やコスト増の要因となっている ●加工センターでの出荷調製を要望する部会員が増加している	●環境モニタリング装置の普及と取得データの共有・活用による栽培技術の向上を促進する ●後継者への遊休施設の斡旋や情報提供に取り組む ●部会員が参画した網室作業・管理体制と鉢物生産者による安定した苗の供給に取り組む ●ハダニ防除（天敵活用・炭酸ガスくん蒸処理装置導入）支援やアザミウマの効果的防除対策に取り組む ●ミツバチ利用の安定化や他訪花昆虫の有効利用を図る ●東三河ＰＣにて出荷調整の継続
販売 ●販売金額1,000万円未満が全体の約30％ ●共選品種数や出荷量を考慮し、ＪＡ単独で販売展開すべきか検討の必要がある ●全国的に品種が乱立しており、有望品種の選定や品種転換が難しい ●取引市場７社、経済連、直接取引２社	●出荷量に応じた共選販売対策に取り組む

そさい

方向性
●露地野菜（蔬菜）の持続的な生産と有利販売を目指し、農業経営の安定化を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	207名	215名	180名
栽培面積	― ha	― ha	― ha
販売数量	― ケース	― ケース	― ケース
販売金額	4.0億円	2.8億円	3.4億円
販売単価	―	―	―

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 35名　51～60歳 24名　61～70歳 68名　71歳～ 80名 ●若手の新規就農者はキャベツなどの大規模経営を目指す事例がみられる ●高齢化による離農や後継者不足で生産規模が減少している ●農地を所有しない新規就農者の組織加入が少数であるがみられる ●役員、支部編成、活動内容が地域や品目ごとに異なっており、集約が進まない	●共選品目の再編を図り、生産者層毎や品目毎の産地振興及び産地形成策に取り組む ●減少する共選品目に関するルールを規定する ●新規就農者と担い手農家を育成する ●組織再編後の円滑運用に取り組む
生産 ●栽培品目数が年々増加している（現在約20品目） ●若手の新規就農者によるキャベツなどの大規模生産により産地が維持されている ●小規模農地が分散しているため、機械利用による効率的な生産体系が困難である	●重量野菜など秋冬野菜中心の品目構成の見直し、付加価値品目や安定収益を目指せる品目への円滑な転換を図る ●新品種試験栽培や品種選定を強化する ●伝統品目（春大根、白ネギ）の栽培技術承継による産地維持 ●遊休農地の情報収集と担い手農家への情報提供に取り組む ●持続的な土づくりによる優良農地の維持に取り組む
販売 ●共選出荷物は少量多品目であり、品目毎に取引市場を分けて販売している ●生産者は相場動向によって出荷先を共選、近在市場、直売所から選択している	●産地振興品目の絞り込みと再編により販売を強化する ●卸売業者や実需者と連携した有望品目や品種の試験販売に取り組む ●契約取引など有利な販売条件を確立する

かき

方向性
●生産者の高齢化に対応した生産・組織体制により、産地維持を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	76名	70名	57名
栽培面積	20.0ha	16.1ha	14.0ha
販売数量	142.4t	92.3t	99.7t
販売金額	0.3億円	0.23億円	0.15億円
販売単価	213.2円／kg	249.2円／kg	150円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 1名　51～60歳 8名　61～70歳 25名　71歳～ 42名 ●高齢化と慢性的な後継者不足により部会員が減少している ●生産者組織は中部、東部、西部の３地区で構成する協議会組織となっており、一部の生産者はＪＡ豊橋かき部会に所属している	●部会員の減少に対応するため、部会組織体制（支部構成、役員数など）を見直す ●県や経済連と連携した産地振興に取り組む
生産 ●樹園地の老木化が進んでいる ●脱渋処理施設の老朽化などにより、脱渋処理が必要な品種「西村」「刀根」から甘果への品種更新を推進している	●品種特性や市場性などの情報収集や試験栽培を通して「西村」「刀根」にかわる有望な甘柿品種を選定する ●苗木斡旋や高接ぎによる品種更新など、品種更新を積極的に普及推進する ●苗木購入などの補助制度を整備する ●作業労力軽減のため樹園地の低樹高化を普及推進する ●新たなツールを積極的に活用した情報発信に取り組む
販売 ●「次郎」を主体に「西村」「刀根」「早秋」「富有」の合わせて５品種を主要市場２社、補完市場１社に出荷している ●出荷規格は7.5kg箱、５kg平箱、１kg袋詰めである ●中部地区はＪＡ選果機による共撰出荷、東部地区は個選共撰出荷（一部ＪＡ豊橋かき部会へ出荷）である	●「西村」「刀根」に代わる甘柿の品種特性を活かした販売方法、取引市場選定などを構築し販路を確保する

みかん

方向性
●マルチ栽培面積の拡大により、高糖度みかんのブランド化に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	17名	14名	12名
栽培面積	3.26ha	3.26ha	2.28ha
販売数量	42t	50.1t	30t
販売金額	0.18億円	0.07億円	0.12億円
販売単価	427円／kg	149円／kg	420円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 —　51～60歳 —　61～70歳 3名　71歳～ 14名 ●高齢化と慢性的な後継者不足により部会員が減少している	●部会員の減少に対応するため、部会組織体制（支部構成、役員数など）を見直す ●県や経済連と連携した産地振興に取り組む
生産 ●「宮川早生」が主な栽培品種である ●露地栽培主体であり、一部「マルチ栽培」が導入されている ●新品種「夕焼け姫」を平成29年に７名（105本）が新植を予定している	●「マルチ栽培」に適した園地の選定など、導入から肥培管理までの技術指導に取り組む ●苗木斡旋や高接ぎによる品種更新など、新品種「夕焼け姫」を積極的に普及推進する（栽培者：８名→10名） ●苗木購入などの補助制度を整備する ●夕焼け姫ブランドチームに所属し、普及推進に取り組む
販売 ●主要市場２社、補完市場１社 ●出荷規格は10kg箱主体で、マルチ栽培ものは５kg箱出荷である ●平成27年産から３名がタイベックシートを用いた「マルチ栽培ミカン（≒高糖度）」を出荷している	●取引市場や仲卸会社に対して「マルチ栽培」の優位性ＰＲを強化する ●新品種「夕焼け姫」の品種特性を活かした販売方法、取引市場選定などを構築し販路を確保する

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■品目別取り組み方策

ぶどう

方向性
●収益性の高い栽培指導・共選販売を通じ、持続可能な経営形態を確保し産地維持を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	26名	23名	20名
栽培面積	6.0ha	5.3ha	4.2ha
販売数量	105,000パック	72,174パック	80,000パック
販売金額	0.33億円	0.29億円	0.22億円
販売単価	314円／パック	402円／パック	280円／パック

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 —　51～60歳 2名　61～70歳 8名　71歳～ 16名 ●高齢化（平均74歳）と慢性的な後継者不足により部会員が減少している	●次世代の担い手に承継できる再生産可能な価格形成に取り組む（巨峰平均パック単価400円維持）
生産 ●「巨峰」の種無し栽培を主体としているが〝種無し化〟作業が高齢者の負担になっている ●平成27年に「シャインマスカット」を一部で新規導入している ●一部の樹園地で老木化が進んでいる	●「シャインマスカット」栽培技術の向上に向けて、栽培講習会などの開催による指導強化に取り組む ●労力軽減のための適正な栽培管理指導に取り組む ●老木などの改植補助制度を整備する ●樹勢回復技術指導を行い園地の生産力維持を図る
販売 ●「巨峰」はハウスものから露地ものまでで６月末から９月中旬まで出荷される ●中京エリアを中心として取引市場３社に販売している ●盆明け以降の相場下落期に対応するためスタンドパックなどでの試験販売を実施している ●出荷規格は、ハウスもの350ｇパック、露地もの350ｇパック、２kg（化粧箱、バラ箱）	●出荷形態や出荷規格を継続的に見直す ●盆明け以降の単価確保に向けて、販売戦略を構築する ●「シャインマスカット」の品種特性を活かした販売方法、取引市場選定などを構築し販路を確保する

キウイフルーツ

方向性
●生産者の高齢化に対応した生産・組織体制により、産地維持を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	8名	7名	7名
栽培面積	2.0ha	1.3ha	1.4ha
販売数量	10t	5.62t	7t
販売金額	0.03億円	0.02億円	0.02億円
販売単価	324.9円／kg	355.9円／kg	320円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 1名　51～60歳 —　61～70歳 4名　71歳～ 3名 ●高齢化と慢性的な後継者不足により部会員が減少している	●部会員の減少に対応するため、部会組織体制（支部構成、役員数など）を見直す
生産 ●一部の樹園地で老木化が進んでいる ●「新型かいよう病」の発生による生産量の減少が懸念される	●労力軽減のための新技術の情報収集と普及に取り組む ●「新型かいよう病」に罹病した樹の早期発見と対策指導を実施する ●消費者需要が高い品種「レインボーレッド」の導入を検討する
販売 ●出荷物全量を経済連（10kg箱）と生協（500ｇ袋詰め）へ契約販売している	●新たな出荷形態による販売に取り組む

いちじく

方向性
●当産地のいちじく栽培の特徴を生かしたリレー販売の強化と新たな生産者の確保、改植により産地維持に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	57名	52名	50名
栽培面積	8.4ha	6.45ha	7ha
販売数量	630,000パック	540,000パック	520,000パック
販売金額	2.3億円	2.2億円	2.0億円
販売単価	364円／パック	407円／パック	380円/パック

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 4名　51～60歳 11名　61～70歳 22名　71歳～ 20名 ●そ菜、みかん、いちご等との複合経営体が多い ●部会員の高齢化と後継者不足により部会員が減少傾向 ●女性部会員が多く、役員の選出が困難な状況である	●広報活動による新規生産者の募集を継続する ●東三河ＰＣの有効利用による経営の安定化を図る ●若手研究会の活動を通じた部会活動の活性化に取り組む
生産 ●ハウス栽培5.2ha、露地栽培3.2ha ●ハウス栽培は、重油代が経費の半分以上を占めている ●露地栽培は、スリップス類の被害による収穫物のロスが多く、登録薬剤も少ないため防除が困難になっている ●ハウス、露地ともに樹園地の老木化が進んでいる ●「株枯れ病」による枯死株が一部園地で発生している	●主枝更新や土づくり（有機物の投入）など、樹勢回復対策の普及指導と改植や接木によるほ場の若返りに取り組む ●老木などの改植補助制度を整備する ●「株枯れ病」に罹病した樹の早期発見と対策指導を適期に実施する ●ハウス栽培の優位性を周知し、早期加温栽培の面積を維持する
販売 ●平均販売金額は約400万円で約40％の部会員で全体販売金額の約70％を占める。 ●取引市場12社、うち重点市場４社 ●ハウスもの秀品（L，M）は、業務用として東京シティ青果での販売が多い ●露地ものは、天候の影響を受けやすく、出荷量の把握が困難である ●近年、検査体制を改善したため、市場評価が向上している	●京浜、関西、中京の主要市場との販売対策（仲卸、小売業者との交流など）を改善する ●定期的に目揃会を開催し、品質の維持・向上に取り組む ●早期加温いちじくの出荷量を維持し、安定したリレー出荷に取り組む

なし

方向性
●高い技術力のＰＲにより、市場等での認知度を高めた販売に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	20名	18名	16名
栽培面積	7.3ha	6.7ha	5.8ha
販売数量	121.7t	156t	97.4t
販売金額	0.38億円	0.38億円	0.3億円
販売単価	314円／kg	244円／kg	310円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 1名　51～60歳 6名　61～70歳 4名　71歳～ 9名 ●高齢化と慢性的な後継者不足により部会員が減少している	●部会内作業受委託（せん定、薬剤散布など）の確立・運用に取り組む ●部会員の減少に対応するため、部会組織体制（支部構成、役員数など）を見直す ●県や経済連と連携した産地振興に取り組む
生産 ●全部会員がエコファーマー認証を取得している ●樹園地の老木化が進んでいる ●「萎縮病」による枯死株が一部園地で発生している	●エコファーマー認証基準に適した栽培管理を維持する ●早期成園地化に向けた「樹体ジョイント仕立て」などの技術推進及び指導を強化する ●「萎縮病」に罹病した樹の早期発見と改植などの対策指導を適期に実施する ●新たなツールを積極的に活用した情報発信に取り組む
販売 ●「幸水」「豊水」を主体に早生品種から晩生品種まで約10品種を７月下旬から12月中旬まで共選出荷している ●主な販売先は地元近在市場３社 ●出荷規格は５kg箱が主体で、一部３kg化粧箱がある。 ●「豊水」以後の晩生品種の共選率が低い	●下位等級の共撰出荷への誘導、販路の拡大に取り組む ●産直への出荷拡大に取り組む

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■品目別取り組み方策

つまもの

方向性
●需要環境の変化に柔軟に対応できる生産・販売体制を確立する

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	19名	19名	19名
栽培面積	8.1ha	8.7ha	8.5ha
販売数量	3,940,000パック	3,620,000パック	4,200,000パック
販売金額	13.1億円	10.7億円	14.0億円
販売単価	332円／パック	296円／パック	335円／パック

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ~50歳 6名　51~60歳 6名　61~70歳 4名　71歳~ 3名 ●後継者が11名 ●販売金額5,000万円以上部会員が約半数であり、部会全体の販売金額の80%を占める（経営規模の二極化） ●雇用労働力の確保が経営上の最大課題である	●青年部組織を主体とした研修会や情報交換を充実する ●後継者への事業承継をサポートする
生産 ●ハダニの被害が出荷量や経営状況に大きな影響を与えている ●ハダニに対する有効な登録農薬が少なく防除に苦慮している ●収穫後半での病害虫防除が困難であるため、初期防除が最も重要である	●難防除害虫に対する防除方法を確立する ●部会員の反収の高位平準化に取り組む（平均161パック/坪→163パック/坪） ●生産性の向上や生産コストの低減に向けて取り組む ●販売状況も踏まえた機械（パック、ガゼット、10枚小袋の選別・結束・梱包等）を導入する
販売 ●安定供給や多様な出荷規格など、市場からの評価は高い ●北海道を中心に販売している（約40%） ●卸売市場への委託販売主体である ●愛知県つまもの振興協議会にて取引市場を選定している（契約率42~43%）	●北海道の取り扱いシェアを向上させる（36.5%→42.5%） ●多様なアイテムを活用し、部会員の収入面や販売状況に応じて臨機応変に対応する ●需要期の予約相対取引を拡大する ●東三温室と連携した「とよかわ大葉」消費拡大に取り組む

自然薯

方向性
●新規作付者の増加による生産量の確保と産地維持を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	21名	15名	30名
栽培面積	0.7ha	1.0ha	1.4ha
販売数量	2.5t	3.0t	5.0t
販売金額	0.05億円	0.03億円	0.1億円
販売単価	2,000円／kg	1,000円／kg	2,000円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ~50歳 2名　51~60歳 2名　61~70歳 7名　71歳~ 10名 ●若手が選択する品目としては、経営面で厳しい	●初期費用の軽減が期待されるダクト栽培方式を検証する ●トレーニング圃場を活用した新たな部会員募集や新規栽培農家向けの講習会などを実施する
生産 ●初期コストと作業時間が掛かるパイプ栽培方式であり、網室で生産する種芋やむかごの量が限られているため、生産量に限界がある	●パイプ栽培方式とダクト栽培方式の併用により生産量を増加する ●網室を保有する部会員に種芋やむかごの生産を委託して、生産量を増加する ●部会統一の栽培方法を確立する
販売 ●販売アイテムは贈答箱入りとパック入りの２種類である ●グリーンセンター、Ａコープでの販売が60%、㈱東寿興産への直接販売が15%であり、市場出荷より有利販売できている ●イオンや遠鉄ストア、セントライ青果への販売が15%である ●わい！わい！ポイント交換商品などでの販売が10%である	●市場を通じた契約販売を強化する ●真空パックによる通年販売に取り組む ●マスメディアを通じてＰＲ強化を図る ●インターネットによる受注、組合員向広報誌へのギフトチラシ折り込みにより直接販売を拡大する ●地元飲食店との関係を強化して販路を開拓する

アスパラガス

方向性
●東三河ＰＣを活用した生産者の獲得と老化株への適切な対応により生産量の向上を図る

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	37名	32名	32名
栽培面積	4.2ha	4.5ha	4.3ha
販売数量	1,010,000束	849,000束	1,020,000束
販売金額	1.2億円	1.0億円	1.02億円
販売単価	118円／束	118円／束	100円／束

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 9名　51～60歳 7名　61～70歳 11名　71歳～ 10名 ●後継者見込み無しが約80% ●毎年、新規部会員が加入している（初期投資が比較的少ない、高度な栽培技術が不要、所得率が良い（所得率60%、販売額約300万円/10ａ）	●役員・ブロック相談員と営農指導員で連携を取り、新規部会員を中心に栽培技術の向上の取り組む ●新規部会員の募集と併せ、農地や施設、資材確保のための仕組みづくりに取り組む ●部会活動を活性化し、情報の共有を図る
生産 ●平均の栽培面積は約14ａ/戸 ●全部会員がハウス栽培かつエコファーマー認証を取得している ●春期から夏期にかけて収穫繁忙期である ●労働力２名で栽培面積15～20aの管理が適している ●定植から年数が経過した圃場では、茎枯病や株の老化が散見される ●新規部会員加入による栽培面積拡大に伴って出荷量が増加しており、加工センターでの出荷調製能力の向上が必要	●県農業改良普及課、業者、役員、ブロック相談員、営農指導員で連携し、さらなる栽培技術・収量の向上を目指す ●改植・補植を行い収量の向上を目指す
販売 ●販売金額1,000万円未満が90% ●出荷規格は100ｇ/束 ●全量を経済連配荷によって市場出荷している（取引先５社） ●夏場の高温期は、茎色不良（白化）などの生育不良により商品性が低下して販売単価が伸び悩む ●定期的に販売促進活動を実施している	●東三河ＰＣとの連携を強化し、実需者に合わせた販売方策に取り組む

第３次長期基本構想
地域営農ビジョン
■品目別取り組み方策

菊

方向性
●物日及びＪＡ提案型の短期値決め販売、需要期集中型の生産体制を確立する

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	35名	22名	30名
栽培面積	10ha	5ha	6ha
販売数量	30,000ケース	18,000ケース	18,000ケース
販売金額	2.34億円	1.2億円	1.26億円
販売単価	7,800円／ケース	6,700円／ケース	7,000円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 1名　51～60歳 12名　61～70歳 15名　71歳～ 7名 ●家族経営主体で最も高齢化が深刻であり、部会員数と生産量の減少が進行している ●需要動向の変化により、品目転換や複合品目導入（スプレーマム等）を視野に入れなければならない状況である ●部会員の減少により、役員選出など部会組織運営が厳しくなっている	●部会員の減少に対応するため、部会組織体制（支部構成、役員数など）を見直す ●バラ受け共選導入に向けての基盤づくりに取り組む
生産 ●ハウスの老朽化や環境変化により、既存のハウスや設備での生産が難しくなっている ●物日（特に旧盆、年末）需用に向けた作付の集約化が定着しつつある	●物日（盆、彼岸、年末）向け出荷の拡大を図るための品種選定や栽培方法を周知する ●栽培技術見直しによる生産コストを削減する ●新品種試作による低コスト栽培品種を追求する ●巡回指導の徹底による物日集中出荷に取り組む
販売 ●取引市場からの評価は良いが、以前と比べて品質が低下している ●高齢化に伴って生産量が減少するため、取引市場を集約する必要がある	●卸売業者や実需者と連携して有望品種や新たな商品形態を選定する ●物日規格を中心とした物日需要を確保する ●黄菊を中心とした非需要期の価格を安定させる ●D2出荷体制へ移行し、情報販売を強化する

スプレーマム

方向性
●契約販売を主体とした有利販売、通年安定生産体制を確立する

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	59名	54名	56名
栽培面積	18ha	17.3ha	17ha
販売数量	180,000ケース	164,000ケース	170,000ケース
販売金額	11.34億円	10.0億円	10.7億円
販売単価	6,300円／ケース	6,100円／ケース	6,300円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 13名　51～60歳 15名　61～70歳 12名　71歳～ 19名 ●雇用労働を活用しているが、通年雇用の農家は少ない ●高齢化に伴う部会員減少などにより部会組織の再編が課題となっている	●遊休施設の流動化を促進する ●市場との情報交換を通じて、実需者ニーズに基づいた生産、販売活動を実施する ●バラ受け共選導入に向けて基盤を作る ●農福連携による労力を確保する
生産 ●重油価格高騰対策であるヒートポンプや炭酸ガス発生装置などの設備導入において、資金面や技術面の支援が必要である ●高齢化による施設回転率低下や部会員減少による生産規模縮小によって出荷量が減少している ●炭酸ガス発生装置の導入が進められているが、活用方法や効果が明確ではない	●ヒートポンプ導入農家や炭酸ガス発生装置の導入効果を検証し、部会員へ情報提供する ●高集約栽培（年3.5～4作）の普及推進より生産性の向上を図る ●研究会活動を充実させる ●夏期高温対策の導入による安定出荷に努める ●最新技術による生産コストを削減する
販売 ●取引市場からの評価はトップクラスであり、商品力も高い ●予約相対取引の比率が高いものの、予約数量の出荷ができない場合がある	●予約相対取引において、生産計画の精度向上と市場毎の取引内容を再構築する ●卸売業者や実需者と連携して有望品種や新たな商品形態を選定する ●下位等級の共選出荷への誘導、販路の拡大に取り組む ●年間相対を核とした葬儀需要の安定確保を図る ●物日注文対応の徹底による需要期の安定販売を図る ●D2出荷体制へ移行し、情報販売を強化する ●産地フェア、交流会を通じた主要顧客の囲い込みを図る ●卸売市場法改正などの業界変化に対応した販売に取り組む

バラ

方向性
●業務需要から小売店需要までの幅広いニーズに対応した生産・販売体制の確立

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	37名	35名	36名
栽培面積	18ha	17ha	18.5ha
販売数量	435,000ケース	388,000ケース	440,000ケース
販売金額	13.49億円	11.4億円	13.65億円
販売単価	3,100円／ケース	2,938円／ケース	3,100円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 15名　51～60歳 11名　61～70歳 11名　71歳～ ― ●各部会員の販売・購買実績を経営判断などに活用している ●定型的な作業の多くを担っている雇用労働の安定確保が課題となっている	●個別経営状況の分析を通じた個別目標の設定などにより、部会員の所得増大に取り組む ●円滑で迅速な組織運営に向けた組織体制へ変更する ●若手・担い手生産者の維持・拡大に取り組む ●生産量の維持・拡大のため、遊休施設の流動化を推進する
生産 ●栽培品種の増加によりロットが細分化している ●施設高度化のための積極的な整備・投資に取り組まれている ●冬季の暖房コスト削減と夏季の夜間冷房による品質向上など、ヒートポンプ導入で周年安定出荷体制が構築されつつある ●新規の施設建設には大きな投資が必要となっている	●需要・生産性・耐病性の高い品種を選定し、作付を推進する ●品質のバラツキ改善に取り組む ●費用軽減につながる設備・栽培技術を確立する ●小ロット品種の安定出荷ができる栽培方法を確立する
販売 ●取引市場からの評価はトップクラスであり、商品力も高い ●京浜市場を主体に、全国的な市場対応をしている ●現状の卸売市場流通を主体とした生産・販売体制について、明確なビジョンが必要である	●安定販売に向けた予約相対、直販取引の維持・拡大に取り組む ●大口顧客や小売店への営業活動を強化する ●取引市場、買参人のニーズを十分に把握した各色主要品種の作付け誘導に取り組む ●販売力強化に向けた情報の迅速化に取り組む ●卸売市場法改正などの業界変化に対応した販売に取り組む

洋花

方向性
●主要品目の市場集約化と、新たな品目の作付に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	21名	16名	15名
栽培面積	5ha	4.8ha	3.9ha
販売数量	52,000ケース	31,000ケース	41,000ケース
販売金額	1.6億円	1.0億円	1.23億円
販売単価	3,070円／ケース	3,226円／ケース	3,000円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 5名　51～60歳 7名　61～70歳 4名　71歳～ 5名 ●栽培品目の異なる生産者で組織されているため、部会全体活動より品目毎の活動が主体となっている ●一部の部会員が雇用労働を活用している ●高齢化に伴う部会員減少などにより部会組織の再編が課題となっている	●円滑で迅速な組織運営に向けた組織体制へ変更する ●市場性のある〝その他品目〟を出荷する准部会員の増加を目指す ●生産量の維持・拡大に向けた遊休農地の流動化に取り組む
生産 ●ビニールハウスやガラス温室など施設形態が様々である ●燃油や生産資材の価格高騰によるコスト増対策として、省コスト品目の作付が増えている ●部会員が各々で栽培品目・品種を選定しているため、ガーベラやトルコキキョウなど主力品目の作付が減少している	●需要の変化に対応した主要品目の作付け品種割合の適正化を図る ●販売担当者と連携した巡回指導を強化し、品質改善など高位平準化を図る ●市場性のある〝その他品目〟の作付けに取り組む
販売 ●取引市場の評価を高めるには出荷物の品質向上が重要である ●部会員個々が長年関わりのある販売先と個別に出荷対応しており、品目間での販売連携はあまり見られない ●卸売市場への委託販売主体である	●販売力強化に向けた情報の迅速化に取り組む ●安定販売の為の主要品目における重点市場の設定、市場の集約化を図る ●市場性のある〝その他品目〟について継続して調査する

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■品目別取り組み方策

鉢物

方向性

●基幹品目の品質向上と実需者、消費者ニーズに対応した品種選定よる経営安定に取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	28名	29名	27名
栽培面積	11ha	11.5ha	10.8ha
販売数量	―　ケース	―　ケース	―　ケース
販売金額	―　百万円	―　百万円	―　百万円
販売単価	―　円／ケース	―　円／ケース	―　円／ケース

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 10名　51～60歳 7名　61～70歳 10名　71歳～ 1名 ●取引市場向けの展示商談会を定期的に開催しているが、内容の固定化とともに出品点数が減少している	●研究会等の開催により若い世代への栽培技術の継承に取り組む
生産 ●シクラメン、ポットカーネーションを主体にして様々な品目を栽培している ●同一品目で年間複数回の研究会を開催している ●ロス率の低減に向けた栽培技術の導入検討、生産資材の試験を実施している	●基幹品目の生産を強化し、市場や実需者と連携を図る ●県農業改良普及課等の関係機関と一体となった情報提供や新規品目提案に取り組む ●個々の栽培技術を部会内で共有化するための全体研究会を確立する ●経営安定に向けた新たな基幹品目を普及する
販売 ●部会員個々で取引先と販売交渉する個選出荷となっており、一部で部会員相互の補完販売も行われている。	●市場担当者や買参人との情報交換や商品ＰＲを強化する ●地産地消による販売に取り組む

鶏卵

方向性
●ＪＡグループ一体となった生産基盤の拡充

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	9名	8名	6名
飼養羽数	210,000羽	150,000羽	280,000羽
販売数量	2,880t	2,073t	4,000t
販売金額	4.76億円	2.5億円	6.6億円
販売単価	165円／kg	121円／kg	165円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 1名　51～60歳 2名　61～70歳 4名　71歳～ 2名 ●後継者が確保されている部会員が２名 ●法人化など経営形態は多様で、情報交換の場が減少している ●雇用労働力の確保が課題である	●パート雇用を促進し、集卵作業を支援する
生産 ●生産基盤は採卵鶏20万羽 ●鳥インフルエンザの影響などで安全な雛導入が難しくなっている ●飼料価格の高止まりで生産コストの低減が困難である ●畜舎など施設の老朽化が進み、堆肥処理に苦慮している	●種鶏場や孵卵場と連携した採卵鶏の増羽と、安心して雛導入できる体制基盤を構築する ●生産基盤の維持に向けて、防疫衛生対策を強化した雛導入を推進する ●高品質飼料の提案と国産飼料を活用したコスト削減に取り組む ●補助事業を活用した畜舎・機械の整備により安定生産を図る
販売 ●出荷先は東三河ＧＰセンターが主体で、一部は直売である ●銘柄鶏卵（きみ元気、米の匠、名古屋コーチン卵）は主にグリーンセンター・Ａコープ、県下量販店で販売している	●東三河ＧＰセンター出荷者協議会を通じて、鶏卵の品質向上と生産基盤・販路拡大に取り組む ●グリーンセンターでの〝地産地消〟による販売強化に取り組む

肉豚

方向性
●消費者ニーズを捉えた銘柄豚導入と生産コスト削減に取り組む

基本データ　※飼養頭数は母豚数を表示

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	14名	9名	9名
飼養頭数	1,500頭	1,200頭	600頭
販売数量	23,600頭	13,380頭	13,200頭
販売金額	8.8億円	4.7億円	4.5億円
販売単価	37,300円／頭	35,100円／頭	34,100円／頭

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 3名　51～60歳 5名　61～70歳 6名　71歳～ ― ●後継者が確保されている部会員が６名 ●法人化など経営形態は多様で、情報交換の場が減少している ●雇用労働力の確保が課題である	●農業求人サイトを活用した雇用促進を支援する
生産 ●生産基盤は母豚1,500頭 ●悪性伝染病（ＰＥＤ）により安全な種豚の導入が難しくなっている ●飼料価格の高止まりで生産コストの低減が困難である ●畜舎など施設の老朽化が進み、堆肥処理に苦慮している	●系統三元豚の増頭と、安心して種豚導入できる体制基盤を構築する ●生産基盤の維持に向けて、防疫衛生対策を強化した種豚導入を推進する ●高品質飼料の提案と国産飼料を活用したコスト削減に取り組む ●補助事業を活用した畜舎・機械の整備により安定生産を図る
販売 ●銘柄豚（みかわポーク、悠健豚、豊川エコポーク）を系統組織に出荷している ●銘柄品目は、グリーンセンターやＡコープ、県下量販店で販売している	●食肉市場と連携して系統銘柄豚や国産豚肉の消費拡大とブランド力向上に取り組む

第３次長期基本構想

地域営農ビジョン

■品目別取り組み方策

酪農

方向性
●環境変化に対応した生産性向上に取り組む

基本データ　※販売金額に副産物としてスモール（子牛）1.1億円/年を含む

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	14名	9名	11名
飼養頭数	800頭	600頭	700頭
販売数量	6,830t	5,754t	6,100t
販売金額	7.9億円	5.7億円	7.1億円
販売単価	99.7円／kg	99.1円／kg	99.7円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 —　51～60歳 3名　61～70歳 9名　71歳～ 2名 ●後継者が確保されている部会員が６名 ●法人化など経営形態は多様で、情報交換の場が減少している ●雇用労働力の確保が課題である	●農業求人サイトを活用した雇用促進と酪農ヘルパー事業を支援する ●管外酪農家との積極的な情報交換を行う
生産 ●悪性伝染病の発生のよる繁殖雌牛の減少、畜産クラスター事業に伴う需要の拡大などにより素畜導入費が高騰し、乳牛の更新が進められない ●飼料価格の高止まりで生産コストの低減が困難である ●畜舎など施設の老朽化が進み、堆肥処理に苦慮している ●日ＥＵのＥＰＡ締結に伴って、北海道産加工向け生乳の飲用向けへのシフトによる供給過剰が懸念される	●最新技術を活用した素牛の増頭と初妊牛導入に対する融資相談を実施する ●高品質飼料の提案と国産飼料を活用したコスト削減に取り組む ●補助事業を活用した畜舎・機械の整備により安定生産を図る
販売 ●大手乳業メーカーのブランド牛乳を生産し、メーカーを通じて量販店で販売している ●牛舎の立地条件によって集乳業務の効率化が進まない	●東海酪連との連携を通じて、高品質な生乳管理のもとで大手乳業メーカーへ出荷する ●円滑な集乳業務に向けて関係団体と協議を継続する

肉牛

方向性
●施設稼働率の向上と銘柄牛の販売推進強化に取り組む

基本データ　※販売金額に副産物としてスモール（子牛）0.28億円/年を含む

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	3名	3名	3名
飼養頭数	1,000頭	1,000頭	1,430頭
販売数量	360頭	279頭	445頭
販売金額	2.1億円	1.4億円	2.5億円
販売単価	505千円／頭	502千円／頭	500千円／頭

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 —　51～60歳 —　61～70歳 3名　71歳～ — ●後継者が確保されている部会員が１名 ●法人化など経営形態は多様で、情報交換の場が減少している ●雇用労働力の確保が課題である	●農業求人サイトを活用した雇用促進を支援する ●系統組織を通じて県下肥育牛農家との積極的な情報交換を行う
生産 ●悪性伝染病の発生のよる繁殖雌牛の減少、畜産クラスター事業に伴う需要の拡大などにより素畜導入費が高騰している ●飼料価格の高止まりで生産コストの低減が困難である ●畜舎など施設の老朽化が進み、堆肥処理に苦慮している	●最新技術を活用した肉牛の増頭と優良和牛雌牛導入に対する融資相談を実施する ●高品質飼料の提案と国産飼料を活用したコスト削減に取り組む ●補助事業を活用した畜舎・機械の整備により安定生産を図る
販売 ●銘柄牛（みかわ牛、とよかわ牛）や肉用ホルスタインを系統組織に出荷している ●銘柄品目は、グリーンセンターやＡコープ、県下量販店で販売している ●肉用ホルスタインは系統組織で相対取引している	●食肉市場と連携して「とよかわ牛」「みかわ牛」のブランド力向上に取り組む

産直

方向性
●多様な生産者による多様な販売方法を駆使した産地づくりに取り組む

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	1,307名	1,308名	1,200名
栽培面積	— ha	— ha	— ha
販売数量	10,661,847点	9,789,800点	10,700,000点
販売金額	15.7億円	15.3億円	16.4億円
販売単価	148円／点	156.4円／点	153円／点

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ～50歳 130名　51～60歳 168名　61～70歳 468名　71歳～ 541名 ●出荷者は女性主体で栽培面積は小規模 ●新規出荷者が少なく高齢化が進んでいる ●多品目少量出荷への対応など、新規就農者のステップアップ支援機能を有する	●男性出荷者、新規就農者（定年後帰農者含む）の拡大により生産基盤の強化を図る ●産直出荷への誇りと伝統を重んじる会員組織態勢に取り組む
生産 ●露地栽培主体で、多品目少量生産である ●出荷者が多く、栽培指導が行き渡っていない ●離農等による遊休施設の有効活用（流動化）が重要な課題である	●単一品目の出荷集中を軽減するため、作付指導による栽培品目の分散、簡易ハウスや遊休施設の活用による作型提案に取り組む ●食味や着色等の抜き打ち調査など品質検討会を通じた個別評価を強化する ●産直向け新品目・品種の情報収集と栽培試験を継続する
販売 ●平均販売額120万円/戸 ●旬の時期に単一品目の出荷が集中し、出荷者間で販売が競合する ●出荷規格が厳格でないため、出荷物の品質にばらつきがある ●販売先は直売所（グリーンセンター、産直ひろば）が主体で、一部を管外へ直接販売している	●直販チャンネルの拡大により、単一品目の出荷集中を軽減する ●出荷者の高齢化対策として横持ちなどの配送業務に取り組む ●地域に根差した直売所づくりに取り組む

水田

方向性
●収量向上や産地交付金等の活用による部会員の経営安定を図り、栽培面積の維持に努める

基本データ

項　目	2017年度	2020年度	2022年度目標値
生産者数	2,675名	2,400名	2,400名
栽培面積	974.0ha	950.0ha	974.0ha
販売数量	1,430t	1,400t	1,430t
販売金額	2.9億円	2.7億円	2.9億円
販売単価	202円／kg	190円／kg	200円／kg

現状・課題と5年後（2022年度）に向けた取り組み方策

地域営農ビジョン設定時の現状・課題（2017年度）	取り組み方策
担い手・生産部会 ●自家消費米を栽培する小規模な農家が主体である ●中心的な担い手である水田農業経営者部会員の後継者不足が懸念される	●「売れる米づくり」に向けて、意欲的な生産者を対象に講習会などを開催する ●水田農業経営者部会員の法人化移行を支援する ●新たな水田作業受託者の育成・支援に取り組む
生産 ●水田面積1,443haのうち水稲作付面積は974.0haである ●転作作物の作付けは少ない（小麦82ha、大豆77ha） ●特別栽培米として「音羽米」「稲荷の里」などがある ●多くの農家が品質よりも作りやすさを重視している	●水田農業経営者部会員の経営に関する意向を把握し、経営支援の強化と農地の集積に取り組む ●担い手の経営安定支援に向けて、国の交付金などを活用した小麦、大豆、飼料米、野菜などの栽培普及に取り組む
販売 ●ＪＡが買取販売及び精米して、「稲荷の里」「がき大将」などのＰＢ商品をグリーンセンターやＡコープ、地元企業などに販売している	●グリーンセンターやＡコープを中心に地元米の販売促進を継続する ●ＰＢ商品「音羽米」「稲荷の里」のＰＲを強化して販路を確保する ●行政、関係団体との連携を強化し、「地産地消」を核とした販路拡大を図る

第９次中期総合計画の総括

第９次中期総合計画の対象期間（2018年度～2020年度）においては、第３次長期基本構想や地域営農ビジョンに基づき、以下の取り組みを進めました。

営農面活動

農業生産基盤の強化

農業者への意向調査に基づき平成30年度に実施した「農業生産強化機械・設備購入支援事業」では、188名の農業者の所得向上に資する機械・設備の導入を支援しました。令和元年度には、新たに「農業生産性向上対策支援事業」を開始し、地域営農ビジョンに基づき生産部会等が取り組む品質向上や生産性向上に資する機器や資材等の導入を支援し、740名の農業者が事業を活用しました。「あいち型植物工場推進事業」では、55名の農業者がハウス等施設内に栽培環境モニタリング装置等の導入を進めました。

また、農業後継者を育成・支援するための「就農インターン制度」を実施したほか、農業分野における労働力不足を補完するための「無料職業紹介事業」を開始しました。

令和元年度末からの新型コロナウイルス感染拡大に係る対応では、経営継続補助金や高収益作物次期作支援交付金の申請受付窓口を開設したほか、豊川市の補助事業を活用した農業収入保険の推進等を進めることで農業経営の安定化を支援しました。

営農面活動では、これらの取り組みを通じて農業生産基盤の強化を図りましたが、地域における農業生産基盤の縮小に歯止めは掛からず、今後も農業者の経営規模の拡大支援や新規就農者の育成支援などの継続的な取り組みが必要となっています。

農畜産物のブランド力の向上

販売面では卸売市場との予約相対取引の拡大及び行政、地域の諸団体との連携によるプロモーション活動等を通じて、農畜産物のブランド力向上や安定的な販売環境の整備に取り組みました。また、地産地消の拠点であるグリーンセンター全店の改修を行い、魅力的な店舗づくりと利用者の利便性向上を実現することで農畜産物の販売拡大と地産地消の推進に繋げました。

生活面活動

介護福祉事業では介護保険制度の改正に適応するとともに、安心して利用することができる介護サービスの提供に取り組みました。平成11年度に豊川市からの施設貸与方式にて開始した通所介護（デイサービス）事業は、豊川市との施設利用契約の期間満了に伴い、令和元年度末をもって閉所しました。

葬祭事業では多様化する葬儀需要に対応するため、小規模葬儀用の設備を全てのやすらぎ会館に整備し、葬儀相談会等の催しを通じた認知度の向上や利用推進の取り組みを実施しました。

燃料事業、資産管理事業においては、組合員や利用者の多様なニーズに対応するために各種相談会やイベントの開催等を通じて、くらしを支える機能の強化に取り組みました。

金融共済面活動

信用事業では融資担当者と営農渉外担当者による農家への訪問活動などを通じて、農業資金ニーズを把握するとともに、農業融資を活用した経営支援に取り組みました。また、融資に関する各種相談会の開催やローンセンターと支店との機能的連携を通じて、多様な資金需要への対応や相談機能の強化、利便性の向上に努めました。

新型コロナウイルスの感染拡大時には、農業経営に影響を受けた農業者を支援するための融資専用相談窓口を開設しました。また、「地域農業応援団キャンペーン定期貯金」等の実施を通じて、安定的な貯金の確保と地域の農業に関する理解促進に努めました。

共済事業ではリスク診断活動をもとにした保障提案活動を通じて、将来のリスクに対応するための普及活動を実施しました。

組合員組織運営

組合員加入方針に基づいた加入促進運動により、令和２年度末の組合員数は35,682名（期間中374名増加）となりました。

平成30年度から２年間に渡って実施した組合員アンケート（組合員6,133戸）や、組合員集会、女性部・若手農業者とＪＡ役員との意見交換会等を通じて、ＪＡに対する組合員からの要望や意見を聴収しました。アンケート結果やＪＡへの要望・意見は、組合員全戸へ配布するとともにＪＡの事業活動に反映させていただきました。また、これらの活動を通じて組合員へＪＡ自己改革の重要性を伝えるとともに、ＪＡの運営に参画する意識の醸成に繋げました。

令和元年度にはＪＡひまわり設立30周年記念事業を実施し、組合員や地域住民に対して謝意を伝えるとともに、今後のＪＡとの関係性の強化や農業に関する理解を深めるための取り組みを実施しました。

また、「ＪＡひまわり組合員講座」、「支店活動」、「わい！わい！農園」、「わい！わい！活動」などの活動を通じて、組合員や地域住民との関係性の強化や農業への関心を深めるための取り組みを実施しました。

経営管理

全般統制の整備を通じて、第９次中期総合計画を着実に進めるための検証や理事会への報告を定期的に実施しました。不祥事の未然防止や債権管理の強化に継続的に取り組むとともに、会計監査人監査の導入、業務手順書の整備や効果的な内部監査を通じて経営の健全化に取り組みました。

また、将来のＪＡ経営環境の変化を見据えて、収支改善を図るための方策検討を進めてきましたが、具体的な取り組みの早期の実施までは至りませんでした。令和２年度には、将来のＪＡ経営における損益シミュレーションに基づく収支改善方策や施設整備計画の策定を行い、令和３年度以降に本格的に取り組むこととなりました。

以上のように第３次長期基本構想に掲げる「農業と食を通じた〝元気〟づくり」に基づき、組合員とともに第９次中期総合計画を実践し、一定の成果が得られました。

しかし、その一方で農業の担い手不足や、諸外国との貿易協定の締結による輸入農畜産物の増加、新型コロナウイルスの感染拡大の影響など農業やＪＡが抱える課題や今後の環境変化に対して、今後は柔軟に対応する必要があります。また、超低金利政策の長期化などが将来のＪＡ経営に及ぼす影響を考慮し、収支改善方策及び施設整備計画の迅速な実践を通じた持続可能なＪＡの経営基盤の確立に向けて取り組む必要性があります。

ＪＡひまわりを取り巻く環境変化の基調

農業情勢の変化の基調

加速する貿易協定の影響

平成30年に発効されたＴＰＰ11を皮切りに諸外国との貿易交渉が加速し、その後は日欧ＥＰＡ、日米ＦＴＡなどが次々と締結されました。これらを受け、今後は段階的にヒト・モノ・サービスの世界的な流通が加速することが確実とされています。とりわけ、農林水産物及びその加工品の輸入増加が国内農業に及ぼす影響は甚大となることが予測され、政府試算では国内農林水産生産額への影響額は約2,000億円とされています。

これに対応するため、政府は農業の成長産業化と産業競争力を高めるための構造改革を進める方針を示していますが、その一方で国内における農業者人口や耕地面積の減少には歯止めがかからず、農業者の高齢化とともに国内の農業基盤の弱体化が進行しています。

新たな「食料・農業・農村基本計画」の策定

国内においては、令和２年に新たな食料・農業・農村基本計画が策定されました。計画では農業の成長産業化を促進する「産業政策」と、多目的機能の維持・発揮を促進する「地域政策」を二本柱として、食料自給率の向上と食料安全保障を確立することとしています。

その中でカロリーベースの食料自給率を現在の37％から令和12年までに45％へ引き上げることや、農林水産物及びその加工品の年間輸出額を現在の１兆円から令和12年までに５兆円に拡大する目標などを掲げています。

また、食料の安定供給の確保、農業の持続的な発展、農村の振興など、食と農に関する国民運動の展開等を通じた国民的合意の形成などの施策が計画に盛り込まれました。

新たな米の生産調整方式の行方

国が主体的に関与する米の生産調整方式が終了し、ＪＡグループや実需者が主体となる方式に移行されました。国の関与度合が薄れたことや新型コロナウイルス感染症の影響もあり、令和2年産米の価格は全国的に急落しました。次年以降においても消費の大幅な回復は見込めない状況であるため、全国の米生産地では飼料用米への作付移行や他品目への作付転換が進んでいます。しかしながら、米の生産過剰が十分に解消されるレベルにまで達していないとの見方が多く、さらなる生産調整の拡大が要求されることや米価下落が懸念されています。また、米以外の品目への作付転換の動向により、他の品目の需給環境への影響も懸念されています。

農業関連法の改正動向

食の安全性に対する関心の高まりとともに改正された食品衛生法では、すべての食品等事業者に対してＨＡＣＣＰ（危害分析重要管理点）に沿った衛生管理が令和３年６月から義務づけられます。その背景には、諸外国において同様の体制整備が進んでいることや、農畜産物及びその加工品の輸出やインバウンド需要を見据えた国内農業の構造的な変革の必要性も影響しています。

また、国内における優良品種の海外への流出及び他国において増産されることを防止するため、登録品種の持出しや自己増殖の許諾制が導入されました。これにより、他国において国内の優良品種が無秩序に増産されることの抑制効果が期待されていますが、その一方で国内の農業者の許諾手続きに係る負担の増加が懸念されています。

新型コロナウイルス感染症が及ぼす農業への影響

令和元年12月に海外で発生した新型コロナウイルス感染症は、現在も収束の見通しが立っていません。国内外における人の動きの制限やイベントの自粛等により、外食用や業務用に使用される比率の高い農畜産物を中心に需要が減少し、その価格は大きく下落しました。また、外国人技能実習生が来日できないことや、国内の雇用環境の変化によって、農業現場における労働力の確保は困難な状況となっています。

このような状況を受け、政府は持続化給付金や高収益作物次期作支援交付金などの生産現場の経営支援に係る予算措置を行いましたが、先行きが見通せない状況が現在も継続しています。

ＪＡひまわりを取り巻く環境変化の基調

社会・経済情勢の変化の基調

新型コロナウイルス感染症が及ぼす影響

令和元年12月に海外で発生した新型コロナウイルス感染症は、その後に世界各国に拡大したことで各国の経済や社会に甚大な影響を及ぼしました。国内においても感染防止対策のための非常事態宣言が発出されるなど、かつて経験したことのない状況に陥りました。その結果、外食産業や旅行観光産業などを中心に多くの分野において影響が発生し、令和２年度の実質ＧＤＰ成長率は前年度比△4.6％となり、戦後最悪の数値を示しました。現在においても新型コロナウイルスの収束までの期間が長期化することへの懸念から、経済や社会の減退が危惧されています。

超低金利時代の長期化

新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり、各国における景気動向は低迷状態から脱することが困難な状況となっています。このため、各国の中央銀行はゼロ金利政策と量的緩和策の長期化にて対応していますが、依然として企業側の投資意欲は低く、新たな設備投資等にシフトする動きも限定的なものとなっています。このような状況を受け、国内の金融機関の経営環境は厳しいものとなっているため、大手銀行は店舗数や人員の大幅な削減による収支改善策に着手しました。地方銀行やその他金融機関においても合併等を含めた再編の動きが見られます。

また、日本銀行は国内企業の投資意欲が向上していない状況を鑑み、上場投資信託（ＥＴＦ）購入を継続しています。これにより、日経平均株価は平成元年のバブル崩壊後の最高値を更新するなど実体とかけ離れた株価高騰を生み出し、株価の変動によって景気動向を判断することが困難な状況となっています。

加速するデジタル化

政府は令和３年９月にＩＴ関連業務を統括するデジタル庁を設立し、国全体のデジタルシフトを推進することとしています。近年ではキャッシュレス決済やテレワークなどの導入が飛躍的に進みましたが、今後も各分野におけるデジタル化が加速度的に進むことで社会構造が大きく変化することが予測されます。農業分野においてもＩＴ化が進むことで農業現場や地域の抱える課題の解決につながる可能性が期待されています。

ＳＤＧs（持続可能な開発目標）

世界各国における貧困や飢餓、経済成長、働きがい、気候変動などの様々な課題を令和12年までに解決するために国連加盟国193か国によって掲げられたＳＤＧsは、各国政府や地方公共団体、一般企業が積極的な関与姿勢を示していることで、これまでの経済至上主義からの脱却や環境保全等への効果が期待されています。その中には、ＪＡにおける協同組合活動や農業が果たす役割に関連する目標も位置付けられています。

ＪＡ情勢の変化の基調

持続可能なＪＡ経営基盤の確立・強化

世界的な超低金利政策の長期化などの影響により、農林中央金庫は全国のＪＡから都道府県単位の信用農業協同組合連合会を通じて預入される預金金利を段階的に引き下げる方針を示しました。全国のＪＡにおいて、事業収益全体に占める信用事業収益の比率は高く、また、信用事業収益に占める預金金利の割合も高いため、今後の収益環境の悪化は確実なものとなっています。

このような状況に対応するため、収益力の向上や収支改善、施設・店舗の統廃合等による効率的な事業運営が求められています。今後は、ＪＡ及び系統組織が地域のインフラを支える役割を引き続き果たしながら、各事業における健全性を高め、経営の持続性を確保することが必要とされています。

不断の自己改革の実践

ＪＡグループでは、農協法改正後の５年検討見直しの期限（令和３年３月）に向け、自己改革に取り組んできました。その中で「組合員との徹底した話し合い」を柱に掲げ、組合員との対話運動に取り組んできました。また、准組合員を地域農業の応援団として位置づけ、地域で生産される農畜産物の購入を通じた農業の活性化を図っています。今後は、政府の規制改革推進会議の動向を踏まえ、担い手の所得向上や准組合員への対応強化を継続的に進める必要性があります。

第10次中期総合計画

第３次長期基本構想（平成30年度～令和８年度）及び地域営農ビジョン（平成30年度～令和４年度）に基づく地域農業振興を基軸として、農畜産物販売における安定性の確保や担い手育成支援、生産コスト低減に向けての取り組みを強化します。また、地域に根ざした総合事業の展開により、組合員や利用者の満足度の向上に努めます。

第10次中期総合計画期間の令和３年度～令和５年度には、信用事業における収益の大幅な低下が予測されているため、事業推進の強化や施設の集約・整備や要員の適正配置などに取り組み、将来に向けての持続可能なＪＡ経営基盤の確立・強化に取り組みます。

具体的方策

基本方針 未来につなぐ元気な農業づくり

1.多様化する農業形態に対応した担い手の育成・支援を強化します

経営支援機能の強化	①組合員イントラネット、ＳＮＳ等を活用した情報提供 地域営農ビジョン ②行政および専門機関等と連携した個別経営相談体制の構築 ③新技術・新型農機具等の導入や補助事業を活用した規模拡大・生産性向上の提案 ④担い手の経営課題に応えるための融資相談機能の強化 ⑤農業リスク診断結果を活用した保障提案活動の実施
担い手育成支援及び新規就農者支援	①就農インターン制度による新規就農および親元就農支援 地域営農ビジョン ②中核的担い手によって形成される産地方策の策定 地域営農ビジョン ③新規就農モデルの確立（市との包括連携協定に基づく）
営農資産等の流動化促進及び農業用施設の更新支援	①農地、農業用施設、機械等の流動化促進 地域営農ビジョン ②行政と連携した「人・農地プラン」の実質化（市との包括連携協定に基づく） ③農地情報共有化によるマッチングの強化 ④老朽化施設の改修や高度化等への支援 ⑤中古農機流通の促進
渉外活動の強化	①営農渉外活動による新技術や低コスト資材に関する情報提供 ②営農関連施設再編後の利便性向上に向けたフォロー活動の強化 ③生産購買低利用・未利用者へのアプローチ強化
農作業の負担軽減、労働力の確保	①出荷調整作業の負担軽減および産地基盤強化に向けた東三河地域青果物パッキングセンターの活用促進 地域営農ビジョン ②無料職業紹介事業、外国人技能実習制度、農福連携などを通じた農業労働力の確保支援 地域営農ビジョン ③農作業支援業務の再構築（ＪＡの農業経営等の研究を含む）
部会組織の活性化	①組織の活性化と運営の効率化を見据えた生産者組織の見直し・再編 地域営農ビジョン ②ＳＮＳ等を活用した多様な情報交換の実践

2.実需者ニーズへの的確な対応と多様な流通形態により販売の安定性を確保します

販売力の強化	①契約販売および予約相対取引の拡大	地域営農ビジョン
	②卸売市場や物流環境の動向変化を踏まえた販売先の選定及び集約化	地域営農ビジョン
	③主要取引先との関係強化	地域営農ビジョン
	④新集出荷場機能を活用した販売強化	地域営農ビジョン
	⑤消費者・実需者ニーズに応じた出荷規格、包装容器への対応	地域営農ビジョン
	⑥地産地消の促進と共選品の地元販売拡大	地域営農ビジョン
	⑦とよかわブランドを活用した関係機関との連携販売強化	地域営農ビジョン

3.新たな技術・資材の導入を促進して生産性と品質の向上に取り組みます

生産性・収益の向上	①環境モニタリング装置、環境制御装置等の活用促進	地域営農ビジョン
	②新技術、新資材の導入	地域営農ビジョン
	③新品種試験の実施	地域営農ビジョン
	④重油受注システム（ＡＲＳ）の利用推進	
資材コストの低減	①出荷形態の変更による出荷関連コストの低減	地域営農ビジョン
	②品名（銘柄）集約に向けた取扱商品・仕入先・仕入方法の選定・見直し	
	③予約取りまとめや奨励基準の見直し	
	④商系業者等との事業提携	

4.消費者と一体となって地産地消の拡大に取り組みます

地域農業の理解促進	①若年層を対象とした食農体験による地域農業の理解促進
	②直売所を核とした地産地消の展開
	③女性部活動や支店活動等を通じた地産地消の推進

第10次中期総合計画
具体的方策

基本方針 健康で安心できる元気なくらしづくり

1.安全で安心な食の提供を通じて健康的なくらしを支援します

食の安全への取り組み	①生産履歴記帳の徹底と残留農薬分析の定期実施 ②わい！わい！活動等を通じた健康的な食生活の推進

2.多彩な事業活動を活かして安心できるくらしの支援・相談対応を強化します

安心なくらし支援	①わい！わい！ポイント制度を活用した複数事業利用の推進 ②ＪＡの総合事業を活かした事業利用の促進 ③介護保険制度と業界動向を踏まえた安定的な介護サービス提供のための体制整備 ④介護利用者確保のための関係事業者への営業活動強化および新規利用者確保の取り組み強化 ⑤訪問営業活動やイベント開催、新たな料金体系の導入等によるＬＰＧの利用拡大 ⑥ＬＰＧ使用歴データを活用したガス器具点検の実施と機器更新提案 ⑦資産管理オーナー部会員への相談機能の強化（次世代層を意識した事業継承支援） ⑧資産管理オーナー部会員への事業計画提案活動 ⑨戸建住宅提案、空き家管理などの新たなサービスの提供 ⑩マイホーム倶楽部会員に対する情報提供 ⑪融資営業機能の強化（渉外、事業所融資、ローンセンター、事業間連携） ⑫信用事業利用者への定期訪問と相談対応の強化による大口利用者の維持・確保 ⑬信用事業利用者の確保と低利用者への利用拡充 ⑭相続対策・資産形成を目的とした共済商品の提案 ⑮多様な葬儀ニーズに対応するための体制整備 ⑯新たな葬儀サービスの設定及び葬儀プランの見直し

3.地域の多様な人たちのいきがいとコミュニティづくりを進めます

地域コミュニティ、高齢社会への対応	①わい！わい！活動や女性大学を通じた健康的な食生活の推進 ②支店活動を通じた組合員、利用者との関係性の強化や農業への理解促進 ③わい！わい！活動を通じた文化・健康・福祉活動の拡充 ④行政や諸団体との連携によるコミュニティの場づくり ⑤年金受給開始世代ニーズに対応した新たな年金友の会サービスの提供

基本方針　協同を創造する元気な人づくり

1.地域農業振興と協同活動の実践的リーダーを育成・支援します

組合員の 事業活動参画	①地域農業や食に積極的に関わる女性リーダーの育成 ②農協青年部の組織再編及びＪＡ運営への参画機会の創出 ③組織基盤強化のための新規組合員の加入推進

2.食農活動を通じて「地域農業の応援団」づくりを進めます

准組合員の 地域農業応援団化	①信用共済事業を通じた地元農畜産物のＰＲ ②農業まつり等のイベントを通じた地元農畜産物のＰＲおよび消費拡大 ③農業体験を通じた地域農業の応援団化

第10次中期総合計画
具体的方策

経営方針 地域農業振興支援が持続可能な健全経営に取り組みます

事業活動の再構築、損益構造改革	①総合施設整備計画に基づく施設整備 ②不稼働資産の有効活用と計画的な整理 ③適正な要員管理 ④定量・定性ベンチマークによる計画進捗管理 ⑤手数料や利用料基準の明確化 ⑥わい！わい！ポイントデータやニーズ調査を活用した世代別提案活動 ⑦ＩＯＴ、ＲＰＡの活用等による事業管理費の削減と事務の効率化 ⑧組合員イントラネットの機能拡充によるペーパーレス化の促進 ⑨持続的かつ安定的な調達運用バランス構築とリスク管理に基づいた有価証券等運用 ⑩わい！わい！活動等の参加者への事業利用提案 ⑪地域の状況等を踏まえた総代・役員等の定数及び選出方法の見直し
ガバナンス態勢強化	①内部統制の有効性確保に向けた内部監査機能の強化 ②不祥事未然防止のための全般統制整備 ③長期滞留債権の迅速な処理と処理方針策定 ④会計監査人監査に対応する態勢整備 ⑤大規模災害、流行性感染症の拡大を想定した事業継続への対応

経営方針 チャレンジを推奨して組織風土の変革を進めます

風土変革に向けた施策	①組織風土改革を促進するプロジェクトの実施 ②組合員との関係性構築のための広報活動 ③新規事業創出のためのプロジェクト実施 ④相談対応に必要な業務知識・資格習得の促進 ⑤総合的な人材育成を目的とした研修の実施 ⑥業務の効率化を図るための労働環境の整備と勤怠管理 ⑦安定的な雇用環境および活力と働きがいのある職場を構築するための人事制度、雇用体系の整備

経営方針 〝3つの元気づくり〟でＪＡへの理解と支持を促進します

ＪＡ自己改革の組合員への周知	①自己改革の継続的取り組みと成果発信 ②組合員との徹底した議論の場づくり ③准組合員の意思反映や運営参画の実践 ④ＳＤＧｓや地域貢献活動を通じた地域に根ざした組織としての機能の発揮 ⑤新型コロナウイルス感染症を踏まえた新たな組合員・利用者との関係性構築

事業取扱高計画

単位：百万円

科　目	令和2年度実績	令和3年度計画	令和4年度計画	令和5年度計画
販売品販売取扱高	10,832	10,321	10,783	11,152
購買品供給高（営農資材）	2,884	2,635	2,620	2,584
購買品供給高（生活物資）	1,743	1,820	1,938	2,099
貯金・定期積金残高	329,290	335,400	341,400	347,400
貸出金残高	65,231	66,800	68,400	70,100
長期共済保有高	666,761	649,261	632,761	617,261

総合財務計画

単位：千円

項　目	令和2年度実績	令和3年度計画	令和4年度計画	令和5年度計画	項　目	令和2年度実績	令和3年度計画	令和4年度計画	令和5年度計画
1. 信用事業資産	340,725,903	346,615,000	351,292,000	356,414,000	1. 信用事業負債	331,004,411	337,120,000	343,100,000	349,100,000
2. 共済事業資産	26,813	26,000	26,000	26,000	2. 共済事業負債	884,733	883,000	883,000	883,000
3. 経済事業資産	1,632,273	1,537,000	1,730,000	1,704,000	3. 経済事業負債	690,568	687,000	687,000	687,000
4. 雑　資　産	589,909	556,000	522,000	488,000	4. 雑　負　債	521,474	535,000	535,000	535,000
5. 固 定 資 産	6,389,069	6,691,000	7,680,000	8,390,000	5. 諸 引 当 金	2,018,176	1,991,000	1,952,000	1,942,000
6. 外 部 出 資	9,910,565	10,290,000	10,668,000	11,046,000	負債の部合計	335,119,364	341,216,000	347,157,000	353,147,000
7. 繰延税金資産	457,027	430,000	420,000	410,000	純資産の部合計	24,612,198	24,929,000	25,181,000	25,331,000
資産の部合計	359,731,563	366,145,000	372,338,000	378,478,000	負債及び純資産の部合計	359,731,563	366,145,000	372,338,000	378,478,000

総合損益計画

単位：千円

科　目	令和2年度実績	令和3年度計画	令和4年度計画	令和5年度計画
事業総利益	5,190,798	4,817,400	4,712,000	4,691,200
信用事業総利益	2,364,636	2,222,900	2,117,400	1,977,900
共済事業総利益	1,096,545	1,043,800	1,033,800	1,023,800
購買事業総利益	702,035	697,700	712,600	720,000
販売事業総利益	693,170	604,900	581,300	671,200
保管事業総利益	785	1,000	1,500	1,500
利用事業総利益	115,570	115,000	126,500	126,500
宅地等供給事業総利益	16,137	31,800	37,800	38,800
その他事業総利益	233,158	235,500	234,900	235,000
指導事業収支差額	△ 31,241	△ 135,200	△ 133,800	△ 103,500
事業管理費	4,408,969	4,453,100	4,394,600	4,353,000
事業利益	781,829	364,300	317,400	338,200

総合施設整備計画 ～元気な農業・くらしを支えるために～

ＪＡひまわりの経営理念“組合員の営農と生活に対して『最大奉仕』を目指す”を実践するため、今後とも組合員をはじめ地域の人々に対し、ベストなサービスを提供していきたいと考えます。

社会環境が大きく変容する中で、地域農業の生産基盤をしっかりと構築するとともに、ＪＡの持続可能な経営体質を一層強固なものにしていくため、皆様のご理解・ご協力のもと施設整備を進めていくことが必要と考えています。

総合施設整備計画

令和３年度

【営農】	精米工場廃止	事業廃止による収支改善
	販売･購買業務電算システム更新	事業効率化への対応
	グリーンセンターPOSレジ更新	老朽化への対応
	カントリーエレベーター籾摺機･粗選機更新	老朽化への対応
【生活･管理】	やすらぎ会館ごゆ廃止	閉館による収支改善

令和４年度

令和4年度

【信用･共済】	国府･御油統合支店新設	老朽化及び事業効率化への対応
	国府支店廃止	国府･御油統合支店への機能集約
	御油支店廃止	国府･御油統合支店への機能集約
【営農】	営農本部棟新設	事業効率化への対応
	青果･花き集出荷場新設	事業効率化への対応
	産直店舗新設	業態変更への対応
	中部営農センター集出荷場廃止	農機センター拠点として活用
	中部営農センターバラ集出荷場廃止	農機センター拠点として活用
	花き集出荷センター廃止	生産購買拠点として活用
	東部営農センター集出荷場廃止	青果･花き集出荷場への機能集約
【生活･管理】	Aコープ中部店廃止	閉店による収支改善
	産直ひろば御津廃止	閉店による収支改善

Open ▶

令和５年度

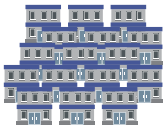
令和5年度

【信用･共済】	睦美･豊川統合支店移転改修	既存施設を活用した事業効率化への対応
	睦美支店廃止	睦美･豊川統合支店への機能集約
	豊川支店廃止	睦美･豊川統合支店への機能集約
	蔵子支店廃止	八幡支店への機能集約
	東上支店廃止	一宮支店への機能集約
	広石支店廃止	御津支店への機能集約
【営農】	生産購買拠点移転改修	既存施設を活用した事業効率化への対応
	農機センター移転改修	既存施設を活用した事業効率化への対応
	カントリーエレベーター乾燥調製設備更新	老朽化及び事業効率化への対応
	カントリーエレベーター玄米貯蔵用低温倉庫新設	乾燥調製設備更新に伴う対応
	中部営農センター生産購買･資材倉庫廃止	生産購買拠点への機能集約
	東部営農センター生産購買･資材倉庫廃止	生産購買拠点への機能集約
	西部農機センター廃止	農機センター拠点への機能集約
	御津ライスセンター廃止	カントリーエレベーターへの機能集約
【生活･管理】	生活センター移転改修	既存施設を活用した事業効率化への対応

Close ▶

Open ▶

（注）整備案作成の進捗状況等の諸条件により計画を変更する場合があります。



本店・支店　15店舗
ローンセンター1店舗　計16ヶ所

営農関連拠点　計26ヶ所

生活・管理拠点　計18ヶ所

令和3年度

Close ▶

精米工場

やすらき会館ごゆ

Close ▶

国府支店

御油支店

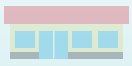
花き集出荷センター

東部営農センター集出荷場

中部営農センター
集出荷場

中部営農センター
バラ集出荷場

Aコープ中部店



産直ひろば御津

国府・御油統合支店

営農本部棟

青果・花き
集出荷場

産直店舗

睦美支店　豊川支店　蔵子支店　東上支店　広石支店

中部営農センター
生産購買・資材倉庫

東部営農センター
生産購買・資材倉庫

西部農機センター

御津ライスセンター

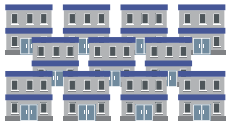
睦美・豊川統合支店

生産購買拠点

農機センター

カントリーエレベーター
玄米貯蔵用低温倉庫

生活センター
（燃料課・介護福祉センター）



本店・支店　10店舗
ローンセンター1店舗　計11ヶ所

信用・共済

営農関連拠点　計23ヶ所

営　農

生活・管理拠点計15ヶ所

生活・管理

JAひまわり

ひまわり農業協同組合　豊川市諏訪1丁目1番地　TEL0533-85-3171（代表）