

GREEN RADER



©松本山雅FC



©松本山雅FC

©松本山雅FC

©松本山雅FC

中期事業計画(令和4～6年度)実行具体策の進捗状況について

A-Reports

- | | | | |
|--------------------------|----|-----------------------|----|
| ・松本山雅FCホームゲームで「JA全農長野デー」 | 05 | ・VC長野トライデントに県産農畜産物を提供 | 09 |
| ・第21回信州アルプス牛枝肉共励会 | 06 | ・信毎広告賞を受賞 | 09 |
| ・小学校で野菜ときのこの食育授業 | 06 | | |
| ・信州農産物総合宣伝会を開催 | 07 | ・今月のおすすめレシピ | 10 |
| ・豊洲市場「千客万来」で県産をPR販売 | 07 | ・JA全農長野の事業現況 | 10 |
| ・名古屋の専門学校で花育授業 | 08 | ・11月のラジオ番組表 | 10 |
| ・福岡県内の幼稚園で食育 | 08 | ・編集後記 | 10 |

中期事業計画（令和4～6年度） 実行具体策の進捗状況について

全農長野県本部は、中期事業計画の実践によりＪＡ支援に取り組むとともに、ＪＡおよび子会社とともに農業所得の増大と地域の活性化に取り組んでいます。

I. 「中期事業計画における基本目標」 令和6年9月末時点での総括

その1 ▼ 持続的な農業生産基盤づくりによる農業生産量の維持拡大

- (1) マーケットニーズを踏まえ、地域実態・担い手ニーズに対応した生産提案と生産拡大に取り組むとともに、生産安定に向けた現地指導、栽培講習会を通じて営農指導支援体制の強化に努めました。
- (2) 気象変動や災害に対応した施設強化対策と生産安定化に向けた施設化を推進しました。また、労働力不足や生産性向上等課題解決に向けスマート農業・農業DX化の導入をすすめました。

その2 ▼ 販売力強化とコスト低減による農家組合員の手取り最大化

- (1) 生産コスト上昇分の価格転嫁に向け、重点卸売会社・実需者に対し、産地生産実態の理解醸成をはかり、契約取引の内容精査を踏まえた価格提案に取り組みました。
- (2) 包材や肥料のコスト抑制、農機低価格モデル共同購入や県域推奨型式の重点購買に取り組むとともに、農業生産用燃料支援対策の実施により生産コストの圧縮をはかりました。

その3 ▼ J A経済事業の収支改善と活気ある地域社会づくり

- (1) 生産資材物流拠点の再構築による効率的な戸配送物流への対応をすすめました。また、ライフラインSS協同経営方式による事業展開を開始し、地域ライフライン機能の確保に取り組みました。
- (2) 石油・ガス・電気を融合したホームエネルギー事業の展開による収支改善と体制強化に取り組むとともに、キャッシュレス・Web化対応、ポータルサイトの推進により組合員満足度を高め、活気ある地域社会づくりに取り組みました。

II. 「中期事業計画における取り組みの特記事項」 令和6年9月末時点での総括

その1 ▼ 担い手推進センターの取り組み

- (1) 生産振興提案・購買事業の利用拡大・系統集荷量の拡大を目的に、ＪＡと連携し地域の担い手への推進を行い、担い手のニーズや課題の把握を行いました。
- (2) 担い手からの要望や課題に対しては、各事業所と本所3部門で共有、協議するとともに、決案等の具体的提案を行いました。
- (3) 9月末での担い手訪問回数の累計は67回で、訪問した担い手件数は58件となっています。

その2 ▼ 農業生産管理支援システムの進捗状況

- (1) 全体進捗
関係部署を召集のうえ開発進捗会議を行い、県本部方針やシステム別の開発概要・ＢＩツール活用等について協議を行いました。また、次期中期3カ年DXビジョン（素案）をまとめ、各ＪＡの企画担当役員との協議や電算機関会議へ報告を行いました。
- (2) 各システムの進捗状況

情報発信	全ＪＡにて稼働しています。あい作との連携および閲覧記録確認機能により更なる利便性の向上やＪＡ・生産者への有益な情報の発信に努め、利用拡大に繋がります。
圃場カルテ	アスパラガスの反収向上に向けた利用拡大をすすめました。新たな品目として高密度植りんごのシステム開発をすすめました。今後は、あい作との連携開発をすすめます。
青果物販売管理	予約集計機能（5月）と出荷報告（6月）が稼働しました。集荷・荷受機能は10月のテスト稼働へ準備をすすめています。引き続き集出荷分荷や輸送管理を含めた機能開発をすすめています。
土壌診断	組合員サービスの向上と事務効率化のために申請および結果報告の機能を構築し、6月から全ＪＡにて稼働しています。
米穀出荷管理	出荷契約のWebシステム入力と協同電算「米穀システム」への連携機能を構築し、令和6年度米出荷契約では4ＪＡで運用しています。
肥料農業 カタログ	県本部取扱品目について、カタログ機能をもった商品マスタシステムを開発しました。ネットショップでの活用や商品情報・画像の一括ダウンロードが可能であり、ＪＡの事務作業効率化をはかります。9月末より全ＪＡにて稼働しています。

Ⅲ. 各事業別 令和6年9月末進捗状況

【生産振興部】

【生産振興部】					
実行具体策		6年度計画		進捗状況	
1. 産地基盤維持に向けた生産振興の推進					
(1) マーケットニーズ・担い手ニーズに応じた3部連携による生産・販売支援	推進拡大提案	担い手への施設化や栽培技術の提案	果菜類および果樹の栽培技術提案や品質向上に向けた実証圃の設置をすすめる。	達成度合いと今後のすめ方	
(2) リング高密度栽培の普及拡大	520ha	現地指導の実施	生産安定に向けた現地指導を実施した。引き続き、栽培講習会等を開催し、課題解決に向けた技術指導を実施する。		
(3) JA生産法人と連携した実証圃設置や作業受託等地域振興への取り組み	4法人(継続含)	アスパラガス(2法人) ピーマン(2法人)	簡易施設栽培、品種試験や新たな栽培技術の実証試験を行っている。実証結果を踏まえ、普及拡大に向けた提案を行う。		
2. 気象変動に対応した生産安定化対策と災害対策の推進					
(1) リング高密度栽培のトレリス強化対策推進と多目的ネットの普及拡大	ネット6ha 現地検討4カ所	現地指導実施 多目的ネット 9.9ha導入(概算)	災害対策としてトレリスの現地実証を県下4カ所で行った。また、トレリスのコスト低減策として輸入トレリスの設置をすすめる。		
(2) 生産安定に向けた野菜の施設化推進	県下4事例 現地検討実施	さゆり(2事例) アスパラガス、 ピーマン(各1事例)	果菜類のモデル圃場を設置し、実証試験を実施。実証結果を活用した施設の普及推進をすすめる。		
(3) 専用農機を活用した排水対策の実施	実演推進5JA 受託2事例	デモによる実演 3JA 機械貸出1事例	平高畝成型機「ベッドマイスター」による「平高畝栽培」モデル圃場設置し、生育調査等を実施。 また、ベッドマイスターを取得し、県下JAに貸出を開始。		
3. スマート農業、農業DX化の促進					
(1) 農業生産管理支援システムの開発・導入と機能拡充	機能拡充 運用拡大	圃場カルテシステム(アスパラガス)の運用 4JA	圃場カルテシステム(アスパラガス)を4JAで活用。また、リング高密度栽培において圃場カルテの開発をすすめている。		
4. 県本部種苗供給体制の強化					
(1) 野菜種苗センターの優良苗供給拡大	200万本	85・4万本供給	良品質苗の安定生産を継続し、次期作に向けての推進を行う。		
(2) リングフェザー苗の生産供給拡大(生産振興部生産本数)	6万本	定植・生育	歩留まり向上のための生育管理を継続する。		

【生産販売部】

【生産販売部】				
実行具体策		6年度計画	進捗状況	達成度合いと今後のすめ方
1. 生産者手取り最大化に向けた販売力の強化				
(1)重点卸売会社、重点実需者に対するコスト上昇分の価格転嫁	契約取引価格 10%以上	野菜7%UP きのこ16%UP 果実13%UP	一部未達。取引継続優先し価格据置。 次年度取引に向けた商談継続。	
(2)業務・加工、輸出需要に対する多様な販売・流通手法による取り組み強化	①新規5件 ②輸出額22億円	①新規3件、 既存拡大3件 ②12億円	①新規取引組／業務用ほうれん草、パル ク入白菜ハケ岳、カットきのこ(北 信) ②既存／業務用キャベツ、G Lレタス アスパラ ③モモ出荷増、円安基調により拡大	
(3)輸出需要への対応				
2. 効率のかつ安定的な輸送体制の確立				
(1)継続できる安定輸送体制の実現	法令遵守による 輸送体制の構築	パレット運用試 験実施	①レンタルパレット運用試験(モモ)3 JA実施 ②リング専用パレット運用試験1JA 実施 ③JAによるパレットへの事前積付け 取組拡大実施3か所(果実、きのこ)	
3. デジタル技術活用による事業効率化				
(1)JA業務と連動する販売・購買システム構築による情報活用	出荷報告・予約 集計システム稼 働	出荷報告／2J A試験運用 予約集計／卸売 会社利用率86%	利用拡大に向けたJA推進。 集出荷・分荷機能の開発継続。	
4. 系統集荷販売力および収益力の向上				
(1)系統未利用・低利用の生産者等 に向けたJAと連携した生産・ 販売提案	提案の反復によ る集荷量拡大	リング大苗供給 先訪問19件、ア スパラガス5.4万 本定植	継続的なアフターフォロー ①りんご下位等級品規格の推進 ②アスパラガス、定植圃場の巡回・指 導	
(2)りんご三兄弟・ぶどう三姉妹の 販売強化と認知度向上	商標を活用した 販促提案とマス メディア・SNS S活用 海外での商標権 取得	食品メーカーと 企画開発、海外 (シンガポール) 商標申請	飲料、菓子商品開／10件 SNSフォロワー数1万人 海外(シンガポール)フェア実施	

5. J A・県本部一体となった長野米集荷推進の実施と販売力強化		
(1)長野米の集荷および実需者販売の強化	75,000 t	64,698 t
	概算金引き上げ、J Aと一体となった実需者営業	

【生産購買部】		
実行具体策	6年度計画	進捗状況
達成度合いと今後のすめ方		

1. 包材のコスト抑制・需要の結集		
(1)低コスト組箱の普及拡大	累計150万箱	累計33万箱
(2)機能性の高い包材の導入・普及	累計12規格	累計21規格
ぶどうおよびあんず段ボールの低コスト化を実施。 北信管内のぶどうへ導入に向けて9月に輸送試験を実施。今後J Aと検討会を実施する。 ぶどうおよびあんず段ボールで特許技術を取り入れた組箱を導入。 ハクサイ段ボールの罫線割れ防止のために、機能性を持った技術の導入試験を実施し、導入に向けて検討をすすめる。		

2. 低コスト・省力資材の開発、普及		
(1)軽量肥料(15kg袋)の開発・普及	1,600 t	546 t
(2)BB指定混合肥料の普及拡大	累計3銘柄	1銘柄製品化済 2銘柄試験中
新規に2銘柄商品化決定。今後供給を行う銘柄について準備をすすめる。 試験結果を検証し、製品化の可否を決定する。		

3. 担い手への提案型推進		
(1)わたしの肥料受注推進	5,200 t	5,185 t
(2)担い手直送規格農業の普及拡大	5,800 ha	6,213 ha
受注・製造・物流の効率化をすすめる。 水稻箱剤および除草剤の受注拡大で増加。実績拡大に向けた推進を引き続き行う。		

4. システム構築・連携による業務効率化		
(1)データ連携取引先拡大によるバーコード受入力パー率の向上	70 %	65 %
新バージョンのE Dシステムで取引先へ推進を行う。		

(2)戸配管理システムのデータ連携	累計2 J A	累計2 J A
南信物流基地再編に伴い6月より累計2 J Aへのデータ連動となった。		

5. 県域農機整備事業の体制強化		
(1)県域整備拠点による系統整備体制強化	丸子320台 堀金180台	丸子217台 堀金176台
北信地区からの受入堅調 農繁期修理の増加		

6. 農機コスト低減の取り組み		
(1)県域推奨型式設定による重点購買	累計12型式	型式選定中
(2)中古農業機械の流通促進	サイト成約40台	サイト成約12台
11月に推奨委員会開催予定 掲載台数増加に向け、業者買取を実施する等、玉確保をすすめる。		

【畜産酪農部】		
実行具体策	6年度計画	進捗状況
達成度合いと今後のすめ方		

1. 生産基盤の維持確保		
(1)肉牛(枝肉)の出荷頭数確保	6,800頭	3,187頭
(2)肉豚(枝肉)の出荷頭数確保	60,000頭	27,650頭
(3)生乳の出荷量確保	81,000 t	39,387 t
J A・関連会社・販社と連携し、補完的生产事業による頭数維持をはかる。 県本部生産基盤対策による素牛導入を推進し、出荷頭数増加をはかる。 1農場生産再開と、新規農場からの出荷開始(R7・2)による出荷頭数確保をはかる。 酪農家戸数の減少、夏場の猛暑による乳量低下の影響あり。県本部生産基盤対策事業の活用による基盤維持をすすめる。		

2. 信州産ブランドの強化		
(1)信州プレミアム牛肉の生産販売	2,600頭	1,114頭
(2)銘柄豚の特色ある販売方式の維持	10銘柄継続	10銘柄継続
ブランドの認知度を更に高め、販売の強化をはかる。輸出事業者との取組強化により、和牛輸出頭数の増加による有利販売をはかる。 S P F豚生産販売事業を主軸とし、お客様・販売先に支持される特色ある銘柄豚の継続と有利販売に向けた協議をすすめる。		

(3)生乳のポジティブリスト制度に係る全戸巡回	210戸	196戸	全戸巡回完了（廃業により196戸へ減少）
-------------------------	------	------	----------------------

3. 県本部生産農場の機能発揮

(1)素子豚の安定供給	23,000頭	9,164頭	肥育事業強化および県内外への販路拡大により生産基盤維持をはかる。疾病等による事故低減をはかる。
(2)生乳の出荷量確保	1,900t	1,046t	飼養管理徹底による乳量確保ができていることから順調に推移。

4. 畜産酪農営農センターの機能強化

(1)県本部生産農場での実習その他研修	4回／年	2回	ハケ岳牧場および三岳牧場での若手後継者育成も含めた継続実施。外部講師を招いた実地研修により職員・ＪＡ担当者のスキルアップをはかる。
---------------------	------	----	---

5. 食肉処理施設の方向付け

(1)長野県食肉施設検討会の協議	最終候補地および事業スキームの決定	関係各所での協議継続	予定地の住民説明会実施。建設に向けた事業計画の策定・精査をすすめる。
------------------	-------------------	------------	------------------------------------

【生活部】

実行員体策

6年度計画

進捗状況

達成度合いと今後のすめ方

1. SS協同経営方式の拡充による体制強化

(1)ＪＡ合意形成と段階的な事業方式の移行	地域ライフライン SS協同経営 事業方式開始	1ＪＡ1SSによる運営開始	ライフライン協同経営SSの店頭業務効率化運営に取組むとともに、配達マニュアル作成を行った。下期は戸配送業務の効率化運営をすすめる。
-----------------------	------------------------------	---------------	---

2. 石油取扱数量の確保

(1)系統結集数量を背景にした仕入強化	201,000kℓ (協賛含む)	105,119kℓ	県統一の特別対策実施等により系統結集をはかるとともに、ENEOSアプリ会員獲得をすすめるキャッシュレス化と顧客固定化に取組んだ。下期は灯油需要期対策等を実施する。
(2)キャッシュレス・Web化対応による顧客固定化			

3. SS協同経営販売数量の確保

(1)SS独自キャンペーンによる来店促進	6,000kℓ	3,117kℓ	SSアプリ・LINEによるＪＡ・SS独自企画の発信および販促クーポン発券による来店促進実施。下期はＡ・ＣＯＰとの事業連携を5ＪＡ18SSに拡大する等、ＪＡ事業との連携強化をすすめる。
----------------------	---------	---------	---

4. ガス取扱数量の確保

(1)ＪＡ別マスタープラン実践による小売事業強化	17,020t	6,310t	6月および下期に14ＪＡでマスタープラン検討会を開催し、小売り強化等の行動計画進捗管理を実施。下期は全ＪＡで顧客との接点活動の強化に取り組み顧客防衛をはかる。
(2)顧客防衛に向けた体制整備と接点強化			

5. ホームエネルギー推進体制の確立

(1)ＪＡでんき取扱いの拡大	低圧供給 累計5,000戸	低圧供給 累計2,339戸	ＪＡでんき取扱を9ＪＡで展開し、6ＪＡがセット割引を実施。ポータルサイトからの情報発信と取扱拡大要領を活用したインセンティブ設定により契約戸数拡大をはかる。
(2)灯油・ＬＰガス・電気のセット割引導入			

6. 自動車取扱台数の確保

(1)営農車の台数確保と電動車の取扱拡大	2,750台	1,149台	ＪＡサンバーを中心とした営農車のＰＲ実施。下期はＪＡ祭等でのイベントと県下統一キャンペーン実施で営農車と電動車の台数拡大をはかる。
----------------------	--------	--------	---

7. eコマース事業の拡大

(1)取扱商品の拡充とＪＡと連携したＰＲ強化による登録会員の拡大	2,100商品 8000会員	640商品 2,594会員	上期に自販運営体制を構築。下期から採算販売の取組みを実践して、更なる事業スキーム変更に着手していく。
----------------------------------	-------------------	------------------	--

松本山雅FCホームゲームで「JA全農長野デー」

JA全農長野は10月13日(日)、J3松本山雅FCのホームゲームでスポンサーデー「JA全農長野デー」を開催しました。県産農畜産物のPRや事業を紹介するブースを出展し、サッカークリニックを行いました。

全農長野運営委員会の神農佳人会長が「これからもサポーターの皆様とともに、地元信州の農業と、地域の誇りである松本山雅を応援して参ります」と挨拶すると、サポーターから大きな拍手が湧きました。

イベント会場のファンパークでは、「汁物対決決定戦」と題し、「豚汁」「きのこ汁」「きのこのスープカレー」の3種類を500杯ずつ用意し、はじめに終了した汁物を11月16日のホーム最終戦で振る舞うというイベントを行いました。開始時間前から長い列ができました。豚汁が、ほか2種類も1時間以内に終了しました。長野県農協直販(株)に協力していただいた「信州発えのきヨーグルト」1000個のサンプリングは、1時間ほどで終了し「おいしかった」「どこで買えるの?」と興味を持った

ただけでした。(株)ジェイエイオーと長野は軽トラックの展示と松本山雅FCのエンブレムなどが入った軽トラックの注文を受けました。注文には至らなかったものの、詳細を確認したり写真を撮るサポーターが多くいました。「アンケートでおにぎり」ブースでは、国消国産のアンケートに答えた先着1500名に長野県産米のおにぎりをプレゼントしました。スタジアム内の「フォトスポット」では、松本山雅FCのマスコット「ガンズくん」と一緒に段ボール箱に入ったように見える写真を撮影できるブースを設置しました。

また、テレビ信州と共催した小学生を対象としたサッカークリニックは、元日本代表の武田修宏さんをゲストに迎え、松本山雅FCのユースコーチと共に熱心に指導にあたりました。

ハーフタイムでは「新米」をPRしたほか、職員がのぼり旗や横断幕を持ち農畜産物をPRしながらピッチを回りました。

全農長野は、松本山雅FCのスポン

サー活動をとおして多くの皆様に産地理解を深め、全農長野をはじめJA長野県組織に関心を持っていただくきっかけにしたい、と取り組んでいます。



© 松本山雅 FC
武田修宏さんに旬の果実を贈呈



© 松本山雅 FC
きのこのスープカレーを配る職員



© 松本山雅 FC
ハーフタイムに新米のPRをする根津副本部長



© 松本山雅 FC
対戦チーム「ツエーゲン金沢」のサポーターに信州の秋の味覚をプレゼント



© 松本山雅 FC
全農長野オリジナルTシャツを着て入場するエスコートキッズ

第21回信州アルプス牛 枝肉共励会

『最優秀賞にJ A信州うえだ久保田美恵子さん』

J A全農長野は9月6日(金)、(株)長野県食肉公社で第21回信州アルプス牛枝肉共励会を開催しました。「信州アルプス牛」は、和牛と乳用種の掛け合わせにより生産された「交雑牛」です。

当日は、県内交雑牛生産者により丹精込めて育てられた選りすぐりの交雑牛25頭が出品され、去勢では3等級以上比率80・0%(4等級以上比率20・0%)、雌では3等級以上比率93・3%(4等級以上比率40・0%)と品質に優れた共励会となりました。

最優秀賞にはJ A信州うえだの久保田美恵子さん、優秀賞1席にはJ A信州うえだの(有)小田切牧場、優秀賞2席にはJ A佐久浅間の鳴沢勇次さんが選ばれました。特に最優秀賞に選ばれました枝肉はA4等級BMS6と黒毛和種にも引けを取らない素晴らしい肉質でした。

全農長野畜産酪農課は、今後も長野県の肉牛事業発展のため、枝肉共励会・研修会等を開催し、生産者の技術向上を図ると共に信州アルプス牛の販路拡大に努めて参ります。

第21回信州アルプス牛枝肉共励会 入賞者(敬称略)

賞	JA名	生産者	性別
最優秀賞	信州うえだ	久保田 美恵子	雌
優秀賞1席	信州うえだ	(有)小田切牧場	雌
優秀賞2席	佐久浅間	鳴沢 勇次	雌
優良賞	松本ハイランド	小林 和義	去勢
	上伊那	加藤 忠志	雌

共励会成績

種性別	平均枝肉重量	平均単価
交雑牛 去勢	534.0kg	1,548円
交雑牛 雌	496.6kg	1,613円

小学校で野菜ときのこの食育授業

J A全農長野野菜きのこの課は10月1日(火)、長野市立緑ヶ丘小学校の5年生3クラス101名を対象に、ハクサイときのこのを使った食育授業を行いました。昨年の1クラスから全クラスへ規模を拡大しました。きのこの類とハクサイは長野県が生産量全国1位であることを知ってもらい、食ベるきっかけを作ることが目的です。

授業ではハクサイの重さ当てクイズやえのきたけとぶなしめじの収穫体験を行い、児童は栽培瓶から生えているきのこを珍し

そうに眺めて「力を入れなくても収穫できる」と驚き、楽しそうに収穫しました。調理実習では「えのきたけの株ステーキ」と「ハクサイとツナのサラダ」を調理し、きのこはあまり好きではないという児童も「おいしかった」と話していました。

野菜きのこの課では今後も、幼少期から野菜やきのこに親しんでもらえるような企画を行って参ります。



きのこの収穫体験



ハクサイとツナのサラダを調理する児童

信州農産物総合宣伝会を開催

J A全農長野中信事業所生産販売課は10月5日(土)、全農中信事業所J A園芸事業推進協議会(以下、協議会)の事業として、本年度2回目の「信州農産物総合宣伝会」をJ R松本駅前ひろばで実施しました。

リンゴ「シナノスイート」・セルリー・新米「こしひかり」「つきあかり」の試食、アルストロメリアの展示とプレゼント、試食していただいた方100名に農産物詰め合わせプレゼント、リーフレットの配布など盛りだくさんの内容で産地・農産物への理解醸成を図りました。

試食は、プレゼントの数と合わせて100食分を用意したところ、米・リンゴ・セルリーともに大好評で、9時から12時のイベント時間の半分経過した時点で試食・プレゼントとも終了しました。特にセルリーは独特な香りに苦手意識がある方が多いと言われますが途中で足りなくなり、スーパード追加購入して振る舞いました。お子さんはシナノスイートをおかわりし、展示したアルストロメリアの配布は女性を

中心に喜ばれ、いずれも「おいしい」「どこで買えるの?」「品種は?」と、旬の農産物に大変興味を持っていただくことができました。

この宣伝会は「協議会」活動でもあることからJ Aにも参加を呼び掛けたところ、J A松本ハイランドより2名の職員に参加していただき、積極的に宣伝をしていただきました。J A・マイパール長野・全農長野が協力し、今後の購買につながるよう精一杯宣伝しました。



豊洲市場「千客万来」で県産をPR販売

J A全農長野東京販売事務所は9月21日(土)、東京シテイ青果(株)協力のもと、東京都中央卸売市場豊洲市場の「千客万来」イベントコーナーで、県産農産物のPR販売を行いました。旬のレタス、ブロッコリー、キャベツ、ハクサイ、シャインマスカット、クイーンルージュ®、きのこの他、リンゴジュースなどの加工品を販売。都内をはじめ全国から来た観光客で賑わいました。

特に人気を集めたのは、えのきたけ、ぶなしめじ、大粒なめこ、エリンギが入ったきのこセットで「たくさん入ってお得」と好評で次々に売れました。また「ふるさと納税でナガノパルを注文した」という女性、クイーンルージュ®に興味を示しました。

東京シテイ青果の担当者は全農長野に出展を依頼した理由を「長野県は野菜やブドウが旬。きのこは9月になると需要が出てくる」と話しました。このイベントは毎月第3土曜

日に東京都が主催し東京シテイ青果が運営しています。

東京販売事務所は今後も、長野県産を知ってもらい日常の買い物で選んでもらえるような取り組みを進めて参ります。



名古屋の専門学校で花育授業

J A全農長野名古屋販売事務所は10月1日(火)、名港フラワーブリッジに協力をいただき、名古屋ウェディング&フラワー・ビューティ学院で花育授業を実施しました。信州の花きに親しみを持つってもらうとともにアレンジ技術の研鑽を目的に、将来ウェディングプランナーやフローリストなど花の仕事を目指す学生40名が、J A信州諏訪産のデイスバットマム、カーネーション、トルコギキョウ、スターチス、アルストロメリア、カスミ草などを使い、花束やブーケを作成しました。

授業では、全農長野の職員が長野県全体の花きを、J A信州諏訪の技術員が信州諏訪の花きの栽培や品目の特性などを紹介しました。



作品は流行しているニュアンス系(くすんだ色)の色合いがベースとなっており学生ならで



はの多彩なアレンジが見られました。製作したアレンジメントは名港フラワーブリッジの展示室で展示し、買参人に人気投票をしていただくことで、卸売市場での信州の花きの認知度向上を図ることができました。また、特に出荷数量が増えているデイスバットマムの品種が豊富なことのアピールにもなりました。

福岡県内の幼稚園で食育

J A全農長野福岡販売事務所は、消費宣伝の新しい取り組みとして(株)魚国総本社協力のもと、福岡県内の幼稚園で食育を実施しました。

7月に実施した『レタス』の食育では、長野県産レタスを幼稚園に提供し、実際に見たり触れたりしながら、生産者によって一つずつ収穫されていることやレタスの栄養素、切ったらどうなるか、などを管理栄養士から説明していただきました。当日の給食に提供された「レタスの中華炒め」と「レタススープ」は、「おいしい!」と何度もおかわりする園児もいました。

8月に実施した『スイカ』の食育も実際に触ったり、みんなで協力して持ち上げたり、切ったらどんな切り口になっているのかクイズに答えたりと、スイカに親しんでいただきました。給食に提供されたカッパスイカも「甘くておいしい!」と大変好評でした。

全農長野福岡販売事務所では、食育活動とおして長野県産青果物の理解を進め、未来の消費を育てることを目的に食育活動を計画しており、リンゴや菌茸類での実施も予定しています。今後より効果のある消費宣伝方法を検討し、事業に取り組んで参ります。



VC長野トライデントに県産農畜産物を提供

J A全農長野は、10月12日(土)に開幕戦を迎えたVリーグに参戦する「VC長野トライデント」に県産農畜産物を提供し、10月8日(火)に選手に食事が振る舞われました。

提供したのはチームの拠点である南箕輪村産の「金芽米」100kgと宮田村と諏訪市で飼育されている「駒ヶ岳山麓豚」5kg。金芽米はふつくと炊き上げられ、駒ヶ岳山麓豚は塩麴で漬けて梅

肉ソースをかけて提供されました。選手はさっぱりと焼き上げられた駒ヶ岳山麓豚をおかずで大盛りの金芽米をおいしそうに食べていました。
全農長野は今年度、VC長野トライデントとスポンサー契約を結びました。



信毎広告賞を受賞

J A全農長野が8月15日の信濃毎日新聞に掲載した広告(「裏表紙」)が、第54回信毎広告賞2024年8月の「話題広告賞」を受賞しました。

この広告は、農業生産資材等の価格高騰が続く状況の中、農業者の所得確保に向けた広報を行うことにより、生産現場等の実情を知ってもらい価格転嫁への理解醸成を促すことを目的に掲載しました。
10月18日(金)に信濃毎日新聞社の林一路営業部長が全農長野を訪ね、安武裕高管理部長に記念の盾を手渡しました。



安武管理部長(左)と林営業部長(右)

JA全農長野の事業現況▶

令和6年度9月末部門別実績表

(単位：百万円、%)

部門	区分	実績	計画比	前年比
生産振興課		4	0	0
野菜種苗センター		109	93	103
生産振興部計		113	97	107
米	穀	8,609	108	123
果実花き		26,049	111	113
野菜きのこ		48,304	97	103
営業		8,793	93	107
生産販売部計		91,754	101	108
包装資材		4,946	101	102
生産資材		4,738	99	103
農業機械		3,594	102	106
施設住宅		2,159	114	39
生産購買部計		15,437	102	84
畜産酪農		16,334	103	100
三岳牧場		152	75	107
SPF繁殖センター		126	80	91
八ヶ岳牧場		160	99	114
畜産酪農部計		16,773	103	101
燃料・ホームエネルギー		11,965	100	100
SS協同経営		3,870	107	99
生活		3,965	102	87
生活部計		19,801	102	97
長野県本部計		143,878	102	102

(内部販売高含む)

11月のラジオ番組表▶

放送日時	放送局	番組名	放送内容(予定)
11月21日(木) 10:13	SBC ラジオ	坂ちゃんのずくだせえぶり内 「ラジオカーレポート」	サンふじ
11月22日(金) 9:30	SBC ラジオ	坂ちゃんのずくだせえぶり内 りんごの日スペシャル	長野県 りんごの日 スペシャル
11月24日(日) 10:00	文化 放送	おかしば	サンふじ
11月27日(水) 11:50	SBC ラジオ	坂ちゃんのずくだせえぶり内 「暮らしの応援団」	果実花き課

今月のおすすめレシピ

きのこユッケ



■材料(2人分)

- ・ぶなしめじ.....1/2株
- ・エリンギ.....2本
- ・えのきたけ.....1/2株
- ・卵黄.....1個分
- ・青ネギ.....適量
- ・焼肉のタレ.....大さじ2
- ・ラー油.....お好みで

■作り方

- ①ぶなしめじ、えのきたけは石づきを切ってほぐす。エリンギは手でざっくりと割く。
- ②①を耐熱ボウルに入れふんわりとラップをしたらレンジで3分加熱し、水気を切る。
- ③②と焼肉のタレを混ぜ合わせ、皿に盛ったら卵黄を乗せ、青ネギを散らし、ラー油を回しかける。



*ぶなしめじ、エリンギ、えのきたけをレンジで焼肉のタレを混ぜ合わせたユッケ風の一品。きのこだけなのにご飯もお酒も進む一品に。焼肉のタレを使うことで手軽に作ることができます。

グリーンリーダー
X(旧ツイッター)
はこちら



グリーンリーダー
WEB版はこちら



編集後記

朝晩の気温が下がり、ひと雨ごとに秋も深まって参りました。本年度はひさかたに大きな気象災害に見舞われることもなく、県下農産物は実りの秋を迎えています。そうした中、10月13日J3松山山雅ホームゲーム「信州の秋 実り秋 山雅の秋 おいしさのサポーター」JA全農長野デーを開催することができました。

JA全農長野デーは長野県農畜産物とJA全農長野の総合PRを目的に、平成22年から取組みをはじめ、今回で14回目となります。近年はイベントスタッフとして新入会職員を主体的に投入することで、イベント運営の経験値を上げるとともにワークエンゲージメントの向上が期待できます。

本年度の新卒入会職員であれば、14年前は小学校低学年ぐらいです。で、県内にプロスポーツがなかったことや、県内プロスポーツ黎明期を知らない世代です。なぜ県内にプロチームが必要なのか、またそこから生まれる地域への経済効果、当然そこには農業も例外ではないことを理解し、大学で学んだ地域経済学やマーケティング理論をリアルに体験できる大変に良い機会です。

実際、試合当日ピッチウオークする新卒の皆さんの笑顔はとても輝いていました。今後も、この経験を活かし、たくましく成長していくことを願っています。

(一)

生産コストの上昇で

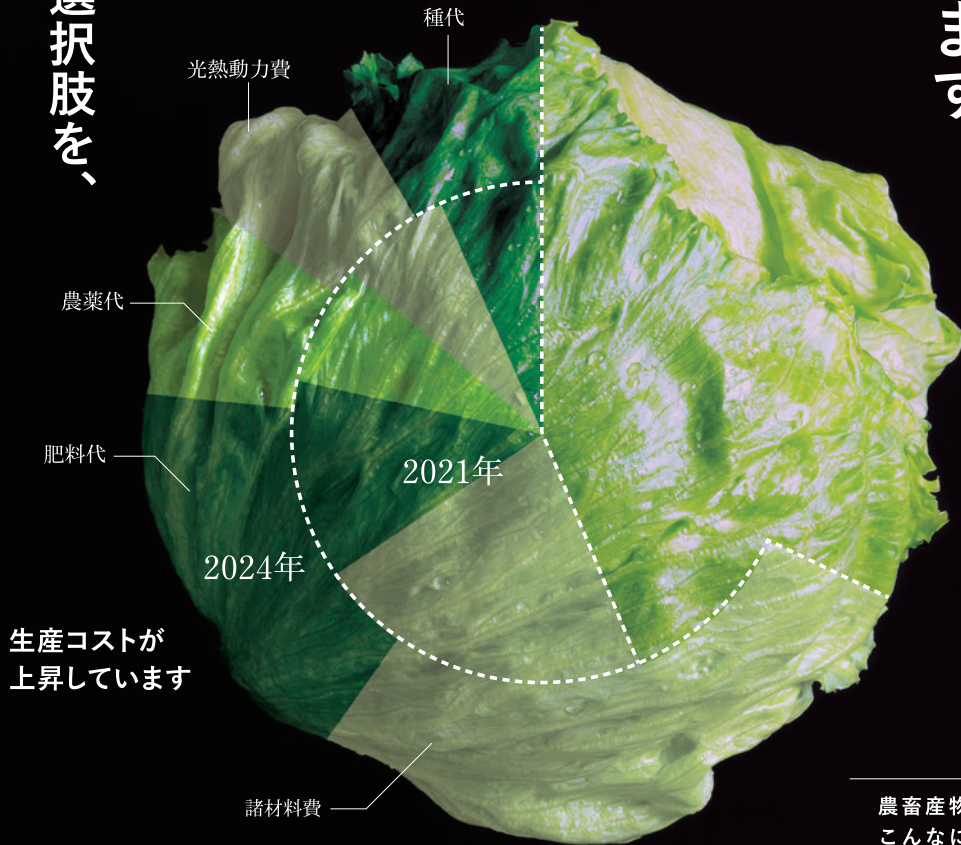
農家の経営は

限界が近づいています

肥料や資材、燃料の高騰により、
農産物の生産コストは
年々上がり続けています。
しかし、販売価格に
転嫁することは難しく、
農家の経営は
限界に近づいています。

安全・安心で新鮮な国産、
県産の農畜産物を守ることは、
未来の豊かな食卓を
守ることになります。
そのためには、買って食べて、
支える必要があります。

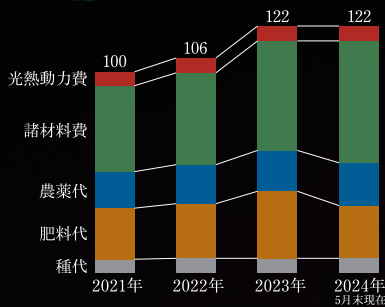
「買い支える」という選択肢を、
あなたの日常に
加えていただけないでしょうか。



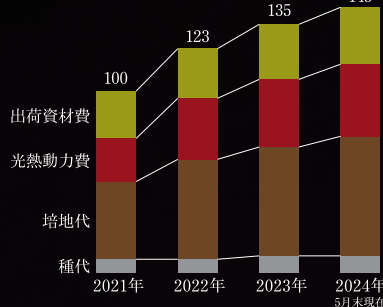
農畜産物の生産コストは
こんなに上がっています



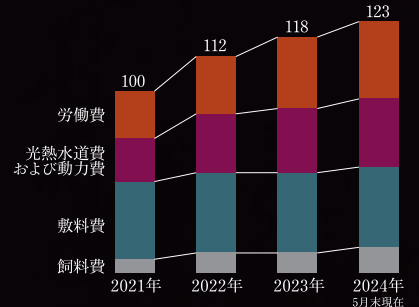
レタス1個あたりの経費



エノキタケ1パックあたりの経費



牛肉1kgあたりの経費



※全農県本部調べ。※上記グラフには流通コスト(運賃・出荷用段ボール等)は含まれておりません。

JA長野県農政対策会議

信州 JA全農長野



光と風と水のハーモニー

JA全農長野



JA 全農長野ホームページ..... <https://www.nn.zennoh.or.jp>
インターネットで産地直送「JA タウン」..... <https://www.ja-town.com>

