

松江圏域プロジェクト全体評価及び成果指標の達成状況(平成26年度)

NO	プロジェクト	全体評価(総括・検証)	成果指標と達成率			
			項目名	H26目標	H26実績	達成率
松江-1	多様なニーズに沿った産直農産物の生産・販売推進プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> ・JA産直の販売額は全店合計で前年比110%で推移。店舗のリニューアル等の効果があった。 ・「秋野菜に向けた安全な栽培、農作業(GAP)研修会」「めずらしい野菜と農作物安全研修会」を開催し、啓発を図った。 ・松江市内小学校への出前授業(環境農業のPR)は5校延べ6クラスで実施した。また、地元シェフによる味覚授業を4校で実施し、好評を得た。 ・商品化を模索し栽培に取り組んでいる生姜とホップについて、新商品が開発され発売された。 ・JA産直を通じた地元飲食店への地産地消の取り組みを開始した。 	産直販売額(百万円)	690	699	101%
松江-2	まつえ特産品(松江の柿・くにびきキャベツ)産地強化プロジェクト	【キャベツ】 <ul style="list-style-type: none"> ・営農塾は5月に開講し、3名が受講した。H26年度は、このうち卒業生2名が新規に就農することになった。また、H27年度も継続して開講する。 ・市場外の販路として、カット野菜関連企業のMCプロデュースの他、学校給食会、しまね生協を確保できた。 ・キャベツの根こぶ病の発生実態調査と土壌診断を行い、圃場の実態把握と病害対策に努めた結果、大きな被害がなく、全圃場で出荷が可能となった。 ・干拓営農協議会での作付け推進や生産基盤整備対策としての暗渠排水対策事業の推進等をおこなった結果、栽培面積36.5haと生産の維持ができた。 	キャベツの新規栽培者数(累計:人)	3	3	100%
		<ul style="list-style-type: none"> ・今年度から開講した「だんだん営農塾柿コース」の受講者5名の内、1名が新規に柿栽培を開始した。 ・防除作業の受委託体制構築に向けてモデル地区を選定し、H27年度より2地区でSSを利用した共同防除開始予定である。 ・農地流動化の意向調査をもとに、遊休園幹旋・マッチングの基礎となる流動化台帳を整備。今後の園地流動化の推進につながる事が期待できる。 ・樹上軟果対策の実証は、昨年より軟果率が低減し(12.5%→2.5%)、効果が確認できた。 ・中部地区で干し柿の新規販売先を確保できた。バラ売りは好調であるが、セット販売や進物用販売が課題である。 ・産地巡回観光コースを実施したところ、応募が殺到し数日で満席となる盛況であった。 	キャベツ生産面積(ha)	39	36.5	94%
		<ul style="list-style-type: none"> ・産地の維持・発展に向けた牡丹振興計画(案)を作成した。 ・H27年度から「だんだん営農塾牡丹体験コース」を開講予定である。 ・H21.4就農、H26.1就農の若手2名が、忌部に土地を確保し、栽培を開始した。 ・品種データベースがほぼ完成した。 ・昨年度作成した防除暦に基づいた病害防除試験ほを設置。実証結果に基づき、防除暦を改訂予定である。 ・これまでは花色での提案であったが、台湾、ロシア向け出荷者で輸出の品種について検討を実施し、輸出リストをとりまとめて、取引先に提案した。 	西条柿の新規栽培者数(累計:人)	4	1	25%
		<ul style="list-style-type: none"> ・台湾に2,400本輸出した。 ・ロシアからのバイヤーの受け入れ、ロシアでの展示会への出展等、ロシアへの輸出拡大に向けた取り組みを強化し、3,105本輸出した。 ・台湾、ロシアいずれも目標に届かなかった。台湾については、現地の取引先の農場の開発が予定通り進んでおらず、受け入れ本数の問題から拡大が伸び悩んでいるが、ロシアについては取引先が決まり、展示会でも好評だったことから、今後拡大が期待される。 ・品種データベースを活用した、国内販売、PRの取り組みを強化し、1月には東京で店頭販売による牡丹鉢のPR、消費者ニーズを把握した。歳暮、年始、母の日の需要を確認した。 	西条柿の販売金額(百万円) ※JA共同販売金額	96	96	100%
松江-3	地域資源(人、技、遺伝子資源、文化)をフル活用した「松江大根島牡丹」の生産基盤の再構築と高付加価値商品の販売拡大プロジェクト	<ul style="list-style-type: none"> ・産地の維持・発展に向けた牡丹振興計画(案)を作成した。 ・H27年度から「だんだん営農塾牡丹体験コース」を開講予定である。 ・H21.4就農、H26.1就農の若手2名が、忌部に土地を確保し、栽培を開始した。 ・品種データベースがほぼ完成した。 ・昨年度作成した防除暦に基づいた病害防除試験ほを設置。実証結果に基づき、防除暦を改訂予定である。 ・これまでは花色での提案であったが、台湾、ロシア向け出荷者で輸出の品種について検討を実施し、輸出リストをとりまとめて、取引先に提案した。 	台湾の春節需要に応じた輸出苗数(本)	3,000	2,400	80%
		<ul style="list-style-type: none"> ・台湾に2,400本輸出した。 ・ロシアからのバイヤーの受け入れ、ロシアでの展示会への出展等、ロシアへの輸出拡大に向けた取り組みを強化し、3,105本輸出した。 ・台湾、ロシアいずれも目標に届かなかった。台湾については、現地の取引先の農場の開発が予定通り進んでおらず、受け入れ本数の問題から拡大が伸び悩んでいるが、ロシアについては取引先が決まり、展示会でも好評だったことから、今後拡大が期待される。 ・品種データベースを活用した、国内販売、PRの取り組みを強化し、1月には東京で店頭販売による牡丹鉢のPR、消費者ニーズを把握した。歳暮、年始、母の日の需要を確認した。 	ロシアへの輸出苗数(本)	4,000	3,105	78%

松江圏域プロジェクト全体評価及び成果指標の達成状況(平成26年度)

NO	プロジェクト	全体評価(総括・検証)	成果指標と達成率			
			項目名	H26目標	H26実績	達成率
松江-4	やすぎ地域特産物の産地活性化と地産地消の推進プロジェクト	<p>【いちご】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ワークショップを開催し、いちごビジョンが完成した。このうち、最優先項目の新規栽培者の育成などについては、部会活動で取り組みを開始した。 ・加工品関連では、昨年より10倍の原材料を集荷した。一方、需要増加に対応した冷凍保管体制の確立が必要である。 ・加工品の開発では夏向け商品6品目のほか、新たに2品目が完成した。 ・観光協会との連携が始まり、PRが強化された。「いちご女子会」等による積極的な広報活動により、やすぎのいちごの認知度が高まった。 ・技術指導面では、土壌分析、花芽分化検鏡、講習会の開催のほか、新技術であるテープヒーターの導入などを行い生産安定を支援した。 ・サポーター制度の立ち上げに向けて、サポーターの技術習得研修を実施した結果、意欲向上、技術習得が進んできた。 ・安来市が、H27年1月に「安来地区農業活性化計画」を策定し、今後5年間でいちごの新規生産者を12名確保し、生産面積を約2.4ha拡大する目標を立てた。 <p>【花き】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キクの販売数量の落ち込みが影響して、花き全体では販売数量、金額ともに減少が見込まれる中、トルコギキョウは、本年前半までの販売数量の伸びにより、昨年実績を上回る見込みで、右肩上がりに推移している。 ・新規品目のりんどうが初出荷され、取り組みが前進した。 ・トルコギキョウではJA育苗センター育苗苗の苗質が向上してきたが、高温期の育苗では成苗率が不安定となっている。 ・共同選花場については、利用者が増えず、課題を残す。 ・やすぎ農業サポートセンター開設について、生産者から期待の声が出ている。 <p>【地産地消】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JAやすぎグリーンセンター新はしま店が5/29にオープンし、直売コーナーは3倍の売り場面積となり、販売額が拡大した。 ・ルート便の利用率は、前年対比160%(4~12月計)と伸びている。 ・加工講座を計5回開催した。このうち、受講者6名(13品)がT-1グランプリにエントリーし、1名が中四国大会で優秀賞を受賞。このほかにも、やすぎの農産加工コンクールを実施。これらの活動がメディアに取り上げられ、生産者の加工に対する機運が高まっている。 	JA取扱額(百万円) (いちご、花き)	410	422	103%
			JA直売販売額(百万円)	370	302	82%