

J A高知県 自己改革の取組状況

I. 自己改革の実践状況

農業者の所得増大・農業生産の拡大に向けた取組として、農業者のコスト削減支援、反収向上支援、販売強化対策等に取り組みました。

コスト削減支援の取組として、コンテナ・貸切トラック出荷の活用により約3,100万円、包装資材の見直しにより約1,900万円を削減することができました。また肥料高騰対策として、行政機関が実施する各種補助事業への対応を行うとともに、J A高知県独自対策として、約5,000万円の肥料価格低減対策を行いました。そのほか、低コスト生産資材の普及拡大も進め、普及率は79%となりました。

販売力の強化・宣伝販促活動の実施として、量販店での高知フェアの開催などに取組み、高知県産の需要拡大対策を行うとともに、県外事務所を中心とした個別商談を進めました。受託販売品の取扱高（本部扱い）については、令和3年度と比較して3%向上し、562億円となりました。

令和5年度についても、コスト削減対策および取扱高の拡大に向け、取組を継続します。

II. 自己改革の実践に向けた組合員の意思反映

令和4年度は、正組合員をはじめとした役職員の担い手訪問や集落座談会等による対話を行うとともに、広報誌を通じた准組合員モニター制度を通じて、准組合員の声を聴いてまいりました。

准組合員の事業利用にあたっては、正・准組合員の利用状況を把握した結果、准組合員の事業利用が、正組合員の利用や農業者の所得増大に支障をきたしていないことを確認しており、准組合員を「地域農業振興の応援団」と位置付けし、引き続き事業利用することや協同活動に参加することを進めていきます。

III. 自己改革を支える「経営基盤の確立・強化」に向けた取組

管内の人口減少やマイナス金利の影響等によって、今後数年間は今までにない厳しい経営環境が続くことが想定されます。

組合員の理解をいただきながら、店舗再編等を含めたあらゆる経営基盤強化対策に取り組んでおりますが、健全で持続性のある組織を維持していくためには、一層の改革が必要です。

そこで、当組合では、将来を見据えた経営シミュレーションの結果および経営分析結果に基づき、引き続き業務の効率化を進めるとともに、事業の運営方法の見直し、総合的な利便性を考慮した関連施設の機能再編等に取り組めます。

J A高知県 自己改革工程表(農業者の所得増大・農業生産の拡大・地域の活性化)

1. 営農指導

戦略	戦術	具体的な施策
生産量の拡大・品質の向上対策	反収・品質の向上	研修会の開催
		主要6品目の反当出荷量の拡大
	つながり強化	出向く機会の増大
	経営管理支援	青色申告会の拡大
		個別経営指導の実施
	土壌診断の実施	土壌分析実施農家数の拡大
データを活用した営農指導強化	品目数の拡大	
労働力の確保	無料職業紹介所の運営強化	求人・求職者の募集対応強化
	外国人材の活用	関連業者の調査、情報収集

2. 園芸販売

戦略	戦術	具体的な施策
品目部会員の所得向上	販売力の強化	顧客と販売単価の確保・向上をはかる計画的な事前値決め販売の実施
		取引先・実需者との営業商談の実施
		実需者との商談による規格外品等の買取販売の実施
	宣伝・販促活動の実施	生産者およびマネキン派遣に替わる高知県産品の認知向上への取組実施
		量販店でのJ Aグループ高知フェアの実施
		輸出の定着・拡大に向けた営業・商談の実施
	出荷品の安全・品質の確保、信頼の向上	適切な作業管理と異物混入等の防止をはかるガイドライン準拠・集出荷場版GAPの実施
	労力・出荷コストの低減	出荷包装規格の見直し検討
		出荷単位の大型化
		成果物薄い個包装フィルムへの変更による低コスト化
販売代金の精算・決済期間の短縮	計精算システムの整備	照合・確認業務等の見直しによる新システムの構築

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
研修会開催数	1,431回	1,440回	1,759回	1,450回
主要6品目の反当出荷量がR3園芸年度に対して、R4(2%増)R5(4%増)の目標に達した品目数	—	3品目	5品目	4品目
訪問件数	54,164件	54,200件	36,740件	54,400件
会員数	1,546人	1,550人	1,570人	1,560人
実施戸数	308戸	310戸	392戸	312戸
土壌分析実施農家数	2,235件	2,240件	2,024件	2,245件
活用できる品目数	—	3品目	8品目	10品目
マッチング数	322件	360件	250件	380件
集出荷場での導入	3地区4出荷場	4か所	3地区4出荷場	5か所

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
値決め販売量の割合	26%	25%	26%	25%
県外6事務所を主体とした個別商談回数	248回	200回	260回	200回
実需者との交流商談会による新規取引件数	5件	3件	10件	3件
取扱高	22.2億円	22億円	37.8億円	22.5億円
量販店等へのモニターの設置店舗数	1店舗	2店舗	16店舗	2店舗
フェアの実施店数	5,300店	4,000店	4,845店	4,300店
新規取引件数	0件	2件	2件	2件
出荷場版GAPの実施状況の巡回点検回数	地区40回 本所7回	地区・本所 各2回以上	地区54回 本所19回	地区・本所 各2回以上
実施件数	2件	2件	2件	2件
JRコンテナ・貸切トラック台数	982台	1,000台	938台	1,000台
実施数量	700トン	6,000トン	7,203トン	7,000トン
新システムの構築と移行	システム構築	詳細設計 システム構築	詳細設計 システム構築	システム構築 単体テスト

3. 米穀販売

戦略	戦術	具体的な施策
県域共同計算を主とした集荷販売	主食用米と非主食用米のバランスの取れた生産の推進	県内外の需要に合った生産と集荷販売 県と連携した新品種、新規需要米の生産拡大 県外卸向けの産地指定米や特産米の集荷販売
	酒米の生産・供給の実施	酒造組合、県など関連組織との連携による酒米需給のマッチングの取組
パールライスブランドの販売強化	県産米の地産地消および県外への推進	米穀卸および量販店への積極的な推進、県内外への販売実施
	食と農の体験の場の提供	大手量販店と生産地をつなぐ田植え、稲刈りイベントの実施

4. 畜産販売

戦略	戦術	具体的な施策
畜産・酪農生産者の所得向上 担い手農業者の所得向上	販売力強化による高知県ブランドの確立・強化 酪農生産基盤の維持	地域団体商標の有効活用による土佐あかうしの更なるブランド力の強化と有利販売
		行政や生産者、四国生乳販連との連携強化による酪農生産基盤の維持と計画的な生乳生産
新食肉センターの整備による食肉事業の総合的な取組強化	川上から川下まで一気通貫の取組による収支改善	新たに取込む事業（セリ・部分肉加工・内臓販売など）、新規に取込む事業（廃用牛の集荷・JA直売所への供給）で安定的な経営

5. 農産販売

戦略	戦術	具体的な施策
高付加価値商品	高付加価値商品の販売による所得増大	高付加価値商品を製造することによる荒茶単価の維持
		茶・ユズ製品の新商品開発による販売拡大
営業力強化	営業力強化による所得増大	加工品の営業訪問活動による販売高拡大

6. 生産資材購買

戦略	戦術	具体的な施策
生産資材コストの低減	営農指導との連携	銘柄集約によるコスト低減
	国内地域資源の活用	土壌分析に基づく適正施肥
組合員サービスの向上	出向く体制の強化	営農経済渉外担当者の配置
		集落営農法人・農業生産法人への訪問活動
組合員ニーズへの対応	円滑な情報連携	情報端末機の普及

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
主食米（酒米除く）の集荷販売数量	9,713 ^ト	8,200 ^ト	9,240 ^ト	8,300 ^ト
非主食米の集荷販売数量	4,050 ^ト	4,600 ^ト	4,291 ^ト	4,800 ^ト
酒米の集荷販売計画数量	372 ^ト	370 ^ト	354 ^ト	400 ^ト
精米搗精数量	3,476 ^ト	3,700 ^ト	3,100 ^ト	3,800 ^ト
参加人数 精米販売数量	コロナ禍で開催 できず	20人 1,000袋／5kg	21人 294袋／5kg	20人 1,100袋／5kg

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
市場出荷の平均枝肉単価の向上・集荷頭数の確保	平均枝肉単価 (去勢・税抜) 2,221円/kg	平均枝肉単価 (去勢・税抜) 2,250円/kg	平均枝肉単価 (去勢・税抜) 2,322円/kg	—
	集荷頭数 461頭	集荷頭数 500頭	集荷頭数 517頭	—
生乳生産量の確保と後継牛確保の取組み	18,696 ^ト	19,000 ^ト	18,396 ^ト	計画生産 20,000 ^ト
	388本	性判別精液取扱 500本	544本	性判別精液取扱 500本
整備に向けての計画の進捗	I期工事完了 II期工事中	整備工事	II期工事完了	令和5年4月より 操業開始

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
二番茶の平均単価820円/kgと比較した、高付加価値商品（紅茶、半発酵茶、釜炒茶）の販売単価	二番茶平均販売価格 859円/kg	高付加価値商品の販売単価 1,500円/kg	高付加価値商品の販売単価 1,500円/kg	高付加価値商品の販売単価 1,500円/kg
新商品開発	6アイテム	2アイテム	2アイテム	2アイテム
訪問件数	6,222件/年	6,200件/年	6,291件/年	6,225件/年

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
肥料銘柄集約	4銘柄	5銘柄	5銘柄	5銘柄
低コスト資材（全農集中銘柄）の普及拡大	75%	75%	79%	80%
土壌分析件数	5,808件	5,900件	5,835件	5,900件
専任担当者配置数	24人	29人	21人	35人
訪問件数	4件	45件	47件	50件
携帯タブレット導入	47台	47台	43台	50台

7. 農業機械購買

戦略	戦術	具体的な施策
組合員サービスの向上	出向く体制の強化	調子伺い推進訪問実施
	共同利用によるコスト低減	農機レンタル、作業請負の件数拡大

8. 燃料購買

戦略	戦術	具体的な施策
生産資材コストの低減	農業者の営農支援	仕入機能強化および安定供給
石油中継基地の防災対策	石油中継基地の適正な配置	石油中継基地の移設および集約
戸配送コストの引下げ	戸配送の効率化	残油計システムの普及拡大

9. 農業融資

戦略	戦術	具体的な施策
農業の成長支援	事業関連携により出向く体制の整備	事業間連携による資金需要調査の実施
	農業者の課題に対する相談機能の構築	メイン強化先および新規就農者への訪問

10. 経営基盤の強化

戦略	戦術	具体的な施策
出荷コストの低減	集出荷場等施設配置の見直し	集出荷場の再編・出荷作業の集約等による見直しによる出荷コストの削減
	集出荷場の運営方式の見直し	運営方式の見直しによるコストの削減

11. 地域の活性化

戦略	戦術	具体的な施策
地域コミュニティの活性化	食と農の体験の場の提供	食農教育活動(あぐりスクール)

12. 対話・意思反映

戦略	戦術	具体的な施策
組合員のメンバーシップの強化	組織の活性化	集落座談会等の実施
		青壮年部・女性部との意見交換会
		広報誌モニター制の実施

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
訪問推進件数	7,909件	8,500件	8,072件	9,000件
利用件数	712件	750件	778件	800件

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
重油取扱数量拡大	35,415kℓ	35,500kℓ	29,913kℓ	36,000kℓ
浸水区域における基地廃止数	検討	検討	検討	検討
残油計システムの設置数	113基	113基	113基	400基

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
地区別実施件数	639件	恒常化	710件	恒常化
訪問件数	493件	320件	341件	320件

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
再編計画に基づく施設等の整備、広域出荷体制の実践	2集出荷場	2集出荷場	集約に向けた検討 3集出荷場	2集出荷場
集出荷場の運営見直し実践集出荷場数	8か所	7集出荷場	7集出荷場	7集出荷場

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
実施地区数	1地区	3地区	4地区	5地区

業績評価指標	令和3年度	令和4年度		令和5年度
	実績	目標	実績	目標
実施回数・人数	119回・2,826人	120回・3,000人	194回・3,595人	120回・3,000人
実施回数	7回	7回	8回	7回
意見提出人数	11人	20人	10人	30人