



全国のJAでは、「不断の自己改革」のPDCAサイクルとして、組合員との徹底した対話を通じた自己改革実践サイクルに取り組んでいます。PDCAとは、Plan(計画)→Do(実行)→Check(確認)→Act(改善)の頭文字をとったもので、この一連の流れを繰り返して業務を継続的に改善する取り組みです。各地で進む自己改革実践サイクルの取り組みをご紹介します。



## 香川県 JA香川県

### 県産品の直接取引や契約的取引の 拡大により、農業者の所得増大を目指す



**P** JA香川県では、園芸品目の再生産価格の確保や農業者の所得増大に向けて、実需者との直接取引や、契約的取引\*の維持・拡大に取り組んでいます。

\*乱高下する市場相場に左右されにくい農産物の価格形成に向けて、きめ細かな営農指導や出荷予測等により、取引先への安定的な供給体制を構築し、中長期の値決めを行う「定時・定量・定品質・定価格」を条件とする取引。

新型コロナウイルスの感染拡大により、大都市圏や遠隔地への販売促進が困難になったことを受けて、県内での地産地消をはじめとした販売を強化することとしました。

2020年に高松市中央卸売市場内に販売力強化推進室を設置(2022年に高松営業所へ機構改革し体制強化)し、市場関係者や量販店等に対してきめ細やかな商談と、県産品のPRに取り組みました。



香川県一の取扱量を誇る高松市中央卸売市場にて、市場関係者らに旬の品目をPRするJA香川県職員(右)

2023年度は、実需者とのより円滑な情報連携と商談のため、JA本店の販売担当部署が中心となり、県内各地の作物の生育状況・品質および出荷予定等の情報を収集するとともに、市場関係者等の要望を生産部会や営農指導員に伝え、契約的取引の拡大に継続的に取り組んでいます。

**A** 更なる販売力強化と物流の2024年問題への対応として、県内市場卸や量販店等との一層の連携強化と地産地消の推進をはかり、県内販路開拓に取り組めます。

契約的取引による  
販売取扱高

22年度目標

45億円

22年度実績

48.2億円

23年度目標

46億円

青果市況や異常気象などの不確定要素が多いなか、着実な取引拡大のため、中期経営計画を基準に目標対比で積み増し。

**C** 組合員からは2023年度、「生産資材の高騰を受けて手取りが減少している。販売価格向上に向け、販売・商談交渉をしっかりしてほしい」など、販売強化に向けたJAのさらなる貢献を期待する声を頂いています。また、「物流の

2024年問題で輸送コストも上昇すると思うが、販売コストの削減策を考えているのか」と、コスト面での対策を求める意見も頂いています。

今後、支店運営委員会や訪問活動などを通じて、組合員の意見・評価の収集を継続します。

