

基本方針

1. 持続可能な地域農業の維持・振興と担い手・集落営農等農業者への支援

条件不利地である中山間地において、安全・安心な農畜産物を持続的に生産できる地域農業を支え、農業者の所得確保を目指す。

| | | |
|-------------|---|--|
| (1) 農業者所得確保 | ①生産資材価格引下げによる生産コスト削減 | <ul style="list-style-type: none"> ・仕入業者選定の厳格化(定期的見積書の取得による価格交渉) ・最安値限月での仕入徹底(肥料:7月・10月(最安値月)仕入数量の拡大) ・車取対象品目の車取の徹底(油粕・石灰窒素・苦土石灰他:12t車取、農ポリ:3t車取) ・担い手農薬直送規格の利用率向上【R3実績53%⇒R4目標65%】(担い手経営体利用調査を活用したきめ細やかな提案説明) |
| | ②肥料・農薬・水稻種子等、カントリー利用料等への還元措置 | <ul style="list-style-type: none"> ・肥料・農薬・水稻種子等供給高【最大5%割戻】、カントリー利用料【最大35%割戻】 |
| | ③集落一斉共同防除助成、土づくり資材散布助成、土づくり機械導入助成等の各種助成 | <ul style="list-style-type: none"> ・集落一斉共同防除【約1,100万円/年助成】、イナゴ防除用トレボン粉剤使用助成【R4 約300万円助成】、土づくり資材散布助成【500円/100kg】、土づくり機械(ブロードキャスター等)導入助成【機械購入価格の1/6】 |
| | ④最優遇金利での資金(農業資金、氷見牛資金)提供と近代化資金への継続的な取組 | <ul style="list-style-type: none"> ・農業資金、氷見牛資金を最優遇金利で融資 ・事業所間の連携を密にして早期の需要確認、保証料(保証料率0.45%)助成の継続 |
| | ⑤米の買取販売による有利販売 | <ul style="list-style-type: none"> ・契約栽培コシヒカリ(ひみ穂波)を中心に実施【1,800円高/60kg(R3年産実績)】 |
| | ⑥氷見米を中心とした高品質・高収量な農畜産物の生産 | <ul style="list-style-type: none"> ・うるち米上位等級米比率目標:95%以上(R4-6通期) ・富富富栽培面積目標:R4 約90ha ・色彩選別機導入助成【機械購入価格の5%(上限25万円)助成】 ・白ネギ販売数量目標:R4 240t、R5 250t、R6 260t(栽培面積拡大、夏の管理体制指導、研修会実施による収量増) ・地域内素牛生産頭数:R4 105頭、R5 110頭、R6 120頭(繁殖雌牛導入推進による) |
| | ⑦ハトムギの高値買取・加工・付加価値販売(6次産業化の取組継続) | <ul style="list-style-type: none"> ・ハトムギ買取価格目標【520円(税込)/kg(R3市況約260円(税込)/kg)】、ペット飲料販売目標【170万本(子会社含)】 |
| | ⑧水田フル活用 | <ul style="list-style-type: none"> ・ハトムギ、大麦、ネギ類、WCS、飼料用米等地域の実情に即した作物を推進し、併せて2年3作など高度な土地利用に取組む |
| | ⑨農機早期(3か月前)予約による価格対応と共同購入農機の推進による低コスト化 | <ul style="list-style-type: none"> ・3か月前予約により当用仕入価格から5~10%安く仕入れることにより農業者のコスト5~10%削減 ・共同購入中型トラクター(33馬力)の推進 |
| | ⑩農機メンテナンス講習会(中核農家・営農組合対象)の実施 | <ul style="list-style-type: none"> ・個々がメンテナンスを行うことによる生産コスト削減(修理料金の減額及び機械更新時期の伸長) |
| | ⑪直売事業の売上拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ・年間売上50万円以上生産者の増加(目標:R4 117名、R5 119名、R6 121名) |
| | ⑫農業に対する事業分量配当の継続 | <ul style="list-style-type: none"> ・剰余金処分については、内部留保とのバランスを重視した上で、農業に対する事業分量配当を重視した組合員配当を継続する |

| | | |
|-------------------------|----------------------|---|
| (2) 営農指導体制の強化 | ① 営農指導員の資質向上 | <ul style="list-style-type: none"> 外部講師（メーカー等）を招いた勉強会の開催、外部研修会への積極参加、ブロック別目標の設定とフォローアップ 「みどりの食料システム戦略」についての検討実施（R6目標 有機栽培25%以上） |
| | ② 支所若手職員の農機修理技術力の向上 | <ul style="list-style-type: none"> 具体例を基にした技術講習会の実施 |
| | ③ 生産者へのタイムリーな情報提供 | <ul style="list-style-type: none"> 稲作特報や補助事業等をホームページや直送便で提供 |
| | ④ GAPの推進 | <ul style="list-style-type: none"> 外部講師による研修会の開催と認証取得に向けた品目、モデル農場の選定 |
| (3) 組合員の高齢化、労働力不足に対する取組 | ① 農作業省力化に向けた取組と担い手育成 | <ul style="list-style-type: none"> ICT等、先進技術の実演会の実施・検証・導入（スマート農機新規導入経営体目標：R4 3先、R5 3先、R6 3先） JA事業や施設を活用した担い手育成や、支所毎設定の「人・農地プラン」の実質化と情報共有による担い手への農地集積と法人化への誘導・支援 新規就農者数目標：R4 1名、R5 1名、R6 1名 |
| | ② 各関係機関と連携した新規就農者の獲得 | |

2. 地域の活性化に貢献できる総合事業の展開

支所・事業所・福祉施設等を拠点として、総合事業を通じたサービス提供により、地域における生活インフラ機能の充実を目指す。

| | | |
|-----------------|---|--|
| (1) 事業毎の取組施策の実施 | ○信用事業 ① 農林中央金庫奨励施設減への対応 ② 子店における年金取組の強化 ③ ハウスメーカーとの連携による住宅ローン獲得 | <ul style="list-style-type: none"> 金融資産構成や有価証券運用の継続検討 情報の共有化と子店母店間の役割明確化 持込実績のあるハウスメーカー担当者への声掛け（住宅ローン新規獲得目標260,000千円/年（R4-6通期）） |
| | ○共済事業 ① 経験の浅いL Aのレベル向上 ② ひと保障（次世代）分野への取組強化 ③ 母店金融担当者による共済窓口の育成 ④ あんしんチェック活動の徹底 ⑤ 目標管理の徹底 | <ul style="list-style-type: none"> 訪問件数、有効面談件数増加に向けた主管部課長、G長による見込者の選定、現場での取組等フォロー 入院保障DMを活用した訪問先の選定と、一時払終身保険、年金共済、こども共済を柱とした生命保障分野の実績確保 研修会を定期開催 J A、J A以外の加入状況把握とキャンペーンを活用した保障点検活動の展開 R4目標：推進総合ポイント年間目標2,800,000ポイント、自動車共済新契約獲得目標550件、ニューパートナー目標件数359件、営農組織における保険・共済加入シェア（自動車共済目標70%、傷害保険・共済目標70%）、P L契約割合（生命60%、建更60%、自動車80%）、C L契約割合（生命85%、建更90%、自動車90%） |

| | | |
|----------------|--|--|
| | <p>○購買事業 (i)生産資材 ①肥料・農薬・雑資材の利用率・予約率向上</p> <p>②土壌改良剤散布率の向上及びケイ酸加里入りJコートコシヒカリの普及</p> <p>③担い手訪問活動の内容充実</p> <p>④ホームセンター等競合他社対策</p> <p>⑤農機のシェア拡大と中古農機査定による買取・再販体制の強化</p> | <p>・肥料（床土、土壌改良剤含）、農薬、水稻種子（稚苗含）台帳を活用した未予約者への懇請</p> <p>・土壌、基肥に合った改良剤の提案、基肥一発肥料散布経営体（土改剤未散布）への新スーパーエスアイ加里提案、土改剤未散布経営体へのケイ酸加里入りJコートコシヒカリの提案</p> <p>・担い手向け専用の大型規格品注文書の作成等担い手への情報提供とJAに対する要望集約</p> <p>・園芸用肥料、農薬、雑資材のシェア拡大（資材課在庫一覧（使用法含）を活用した細やかな窓口対応、JAグリーンと連携した園芸用小型規格品の提供、営農指導員の肥料・農薬知識向上（JA主催含研修会参加））</p> <p>・各種注文書の見直し・改善（肥料注文書の掲載品目検討と使用方法を明記し分かりやすく注文しやすい様式への見直し）</p> <p>・ラウンドアップキャンペーンの（春・秋）継続実施（キャンペーンチラシ配布と専用ノズル使用による作業軽減の普及推進）</p> <p>・訪問活動、DM、展示会による需要の把握（工賃目標20,000千円/年(R4-6通期)）</p> |
| (1)事業毎の取組施策の実施 | <p>(ii)生活物資 ①主食：大口取引先の新規獲得</p> <p>②食料品：ハトムギペットボトル供給体制の維持</p> <p>③専売品：酒類・タバコ常連客の維持</p> <p>④日用品：電器・衣料：話題・特価商品等の継続的な情報発信</p> <p>⑤家具：墓石・仏壇実績の維持</p> <p>⑥車輦：販売台数の確保と顧客囲い込み強化</p> <p>⑦一般車輦整備・車検：台数のシェア確保と台当たり収益の確保</p> <p>⑧钣金：整備工の技術力向上と事故車搬入率向上</p> | <p>・各団体（市、商工会議所、観光協会等）からの情報収集</p> <p>・JAアグリひみとの同行営業、キャンペーンの検討実施</p> <p>・注文チラシを広報誌に継続的に折込</p> <p>・業者との連携、注文チラシを広報誌に折込</p> <p>・推進報告の管理と山岡石材、大越仏壇との情報共有</p> <p>・6か月前推進の強化、免許返納者に対してセニアカーの提案、新車購入時に次回車検時に使える割引券を発行（販売台数目標1,475台/年(R4-6通期)）</p> <p>・管理台帳を用いた車検切れ、管理顧客の流出防止と新規顧客の開拓、法定12か月点検の積極推進、消耗部品の提案強化、プロの整備士によるオイル交換実施のPR（車検台数目標R4 4,700台、R5 4,800台、R6 4,700台、車検工賃目標R4 119,900千円、R5 122,400千円、R6 119,900千円）（一般整備台数目標7,500台/年(R4-6通期)、一般整備工賃目標37,500千円/年(R4-6通期)）</p> <p>・各種講習会への積極参加、検査員資格取得者増、24時間レッカーロードサービスのPR（钣金整備台数目標1,800台/年(R4-6通期)、工賃目標28,800千円/年(R4-6通期)）</p> |

| | | |
|-----------------|---|--|
| (1) 事業毎の取組施策の実施 | <p>⑨油類：ユーザー拡大と油外収益の確保</p> <p>⑩LPG：工賃の確保</p> <p>⑪住宅：新築住宅・リフォーム・解体等受注拡大</p> | <p>・一日来店台数600台、タイヤ・オイル・エアコンフィルター・ワイパーキャンペーンの実施、携行缶の販売促進（工賃目標15,000千円/年(R4-6通期)）</p> <p>・貸ガスの獲得等による工賃確保（工賃目標1,500千円/年(R4-6通期)）</p> <p>・市内不動産業者・協力業者との情報交換と連携、ZEH住宅対応、補助金・税制制度等のPR、広報誌へちらし折込（契約高目標500,000千円/年(R4-6通期)）</p> |
| | <p>(iii)JAグリーン</p> <p>①CS向上</p> <p>②直売品の品揃い・良品質野菜の標準化</p> <p>③他スーパーとの差別化</p> <p>④感謝祭イベント内容の充実</p> | <p>・接客態度、業務知識等店員の資質向上</p> <p>・施設野菜の午後搬入の強化</p> <p>・県外JAとの産地間交流の実施</p> <p>・肥料・農薬相談コーナー（全農・メーカー）の設置、女性部・食彩倶楽部との連携</p> |
| | <p>○販売事業</p> <p>①環境保全型農業への取組と畜産振興（SDGs環境保全）</p> | <p>・氷見牛を中心とした循環型農業の拡大</p> <p>・地域一貫生産体制の構築による肥育頭数の増加</p> <p>・氷見牛ブランド力向上による販売価格の安定</p> |
| | <p>○保管事業</p> <p>①倉庫業務の効率化と管理の徹底</p> | <p>・受入の効率化と的確な検査の実施</p> <p>・基幹倉庫の効率的な運用と保管管理の徹底</p> |
| | <p>○利用事業</p> <p>①生産利用施設：共同利用施設の計画的改修・修繕による品質リスク管理の徹底</p> <p>②創作工房ひみ：衛生管理の徹底と総菜部門の充実</p> | <p>・CEの改修計画については「固定資産取得計画」を参照</p> <p>・従業員教育の徹底、衛生管理講習会（年1回）の実施、定期的な商品内容変更</p> |
| | <p>○介護・福祉事業</p> <p>①介護施設・訪問介護・居宅介護支援利用人数の維持</p> <p>②介護予防事業「そくさい教室」の継続</p> <p>③地域社会福祉への貢献</p> | <p>・一日平均：結の里ショート16人、デイ27人、いこいの家デイ26.5人、訪問介護実利用者数75人以上、居宅介護実利用者数150人（R4-6通期）</p> <p>・平均10名以上の利用、年100回程度（R4-6通期）</p> <p>・認定こども園運営への継続支援（2園）</p> |
| | <p>○その他の事業</p> <p>①観光：「新しい旅のエチケット」の周知と既存顧客の需要回復</p> | <p>・観光庁発行資材を用いての周知、各種キャンペーンに合わせたPR</p> |

| | | |
|-----------------------------|--|--|
| <p>(2)次世代・女性組合員の確保と関係強化</p> | <p>○購買事業全般 ①eコマース・キャッシュレス決済の導入 ②宅配ニーズへの対応</p> <p>○組合員との繋がり増強 ①組合員(正・准)加入の増強 ②担い手訪問活動の内容充実</p> <p>③准組合員の意思反映</p> <p>④准組合員の事業利用拡大</p> <p>○女性のJA運営参画への取り組み強化 ①女性の役員登用促進</p> <p>②女性の正・准組合員加入の促進 ③女性組織との連携強化 ④共同購入運動の再認識活動</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・事業所別の需要調査、段階的導入 ・ニーズ調査と体制検討 ・相続時における組合員加入の提案 ・年1回常勤役員及び幹部職員が担い手農家を訪問し、JAに対する要望の聞き取りや有益情報の提供を行う取組みの充実 ・広報誌への当JAに対する意見・要望募集欄の設置、将来的には准組合員代表者の総代会への出席を検討 ・広報誌やホームページでの情報発信 ・早期に役員の10%、令和7年度までに、役員の15%を女性とするための環境整備 ・役員定数・選任区基準の検討、役員となることを希望する女性候補者がいないため女性の登用をただちに進めることが困難である場合、まずは女性の参与への登用を検討、実施 ・女性総代の研修会開催 ・女性正組合員比率R6目標：17%以上 ・結の会等との連携強化・農産物加工品作りの充実(女性部や直売の会との連携) ・季節商品研修や業者による研修会の開催 |
| <p>(3)組合員組織の活性化と地域貢献</p> | <p>①市内保育園児の食育及び食文化の振興</p> <p>②組合員交流スポーツ大会の開催(年金友の会共催)</p> <p>③市内各団体との協力・連携</p> <p>④365日24時間車輛レッカーロードサービス対応</p> <p>⑤ケアマネージャーによる福祉相談機能の充実</p> <p>⑥ミニデイホームの開催</p> <p>⑦健康管理活動の促進(厚生連日帰りドック検診の普及)</p> <p>⑧こども食堂への支援</p> <p>⑨「地消地産」運動と食農教育の推進</p> <p>⑩組合員等への税務支援</p> <p>⑪役職員による地域活動への積極的参加</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ハトムギペットボトル売上より氷見市へ約500万円/年指定寄付継続【2006年度-2021年度の寄付総額1億2000万円超】 ・ゴルフ、パークゴルフ、ペタンク、ゲートボール、カローリング大会等 ・行政、漁業、商工、観光等 ・JA-PASS導入による搬入率向上 ・主任ケアマネの確保(事業所管理者要件(経過措置：令和9年3月末)) ・目標20回/年以上(R4-6通期) ・目標450名/年(R4-6通期) ・規格外品の野菜等の提供、米の寄付 ・市内学校給食用食材等、内需は地元で生産する取組を推進 ・臨時税理士制度による税務(所得税)申告相談と顧問税理士による税務相談会の開催 ・消防団等 |

3. 環境の変化に対応できる経営改革の実践と不祥事防止

内部統制の整備と不祥事が発生しない職場づくり、及び環境変化に対応した事業運営を図り、安定した財務基盤の構築を目指す。

| | | |
|--------------------------|---|---|
| (1) 安定した経営基盤の確立 | <p>① 経済事業の収支改善</p> <p>② 店舗・事業所再編も含めた管理費等経費の縮減</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・「基本方針2 地域の活性化に貢献できる総合事業の展開(1)事業毎の重点取組施策の実施」に記載の経済事業の取組事項の実施 ・第56回総代会への提案に向けた機構改革の検討(支所統廃合、老朽化施設対応等) |
| (2) 業務効率化と人材育成 | <p>① ネットバンクの展開</p> <p>② インターネットを活用した受付・審査の展開</p> <p>③ IT化の取組による業務効率化</p> <p>④ 職員による資格取得、職員研修の充実</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・窓口での声掛け(口座開設時、恒常的取引者等)と広報誌・ホームページでのPR ・ホームページやQRコード入りチラシのPR、活用 ・ファイルサーバ運用の開始、ペーパーレス化への段階移行、金融新営業店システムへの移行準備、eコマースの導入検討 ・金融教育研修プログラム等の実践、業務上必要資格の計画的取得、外部研修等への積極参加、内部研修の充実 |
| (3) 内部統制の整備と各種リスク管理態勢の強化 | <p>① 不祥事再発防止策の徹底とコンプライアンス・各種リスク管理態勢の強化</p> <p>② 信用リスク・金利リスク・オペリスク等各種リスクの管理</p> <p>③ マナーも含めCS(利用者満足度)向上と苦情受付処理体制の強化、事務ミスの縮減</p> <p>④ 特殊詐欺被害の防止</p> <p>⑤ マネロン等対策強化</p> <p>⑥ 大規模災害への備え</p> <p>⑦ 新型コロナウイルス等感染症対策の徹底</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・各種定期会議・研修会での反復周知による質的向上 ・モニタリングの継続と理事会等への定期報告 ・各種定期会議・研修会での反復周知による質的向上 ・内部研修の継続実施と外部研修への参加 ・リスク評価書の充実、内部研修の継続実施と外部研修への参加 ・老朽化施設の整備、重要データリモートサーバ管理・バックアップ、必要品備蓄、事業継続計画の周知、県外JAとの災害時応援協定 ・「JA氷見市の新型コロナウイルス感染症対策」の適時改訂と周知 |