

福岡大城農業協同組合

# 第2次 中期経営計画書

平成25年度～平成27年度

～「ありがとう」があふれるJAの実現に向けて～



## ≡CONTENTS≡

---

### 第2次中期経営計画

I. JAを取り巻く環境	・・・	1
II. 前回の中期経営計画を振り返って	・・・	2
III. 中長期ビジョン・中期経営計画基本方針	・・・	6
IV. 各部門の方針および取組み事項	・・・	7
V. 主要事業計画	・・・	13
VI. 総合計画	・・・	15

# 第2次中期経営計画

## I. JAを取り巻く環境と中期経営計画の策定にあたって

わが国の経済状況は、東日本大震災による原発の再稼働問題や電力需要の問題、そして、平成24年12月の政権交代、海外ではギリシャ発の欧州危機による円高・ユーロ安、アメリカの経済危機による円高・ドル安など、日本経済は景気衰退傾向に歯止めがかからない厳しい経済状況、政治不信が続いています。

農業を取り巻く情勢は、福島原発事故による農産物の風評被害や農産物価格が低迷するなか、TPPへの交渉参加問題や自民党・公明党への政権交代などの大きな変化が起こり、先行き不透明となっています。また、高齢化問題についても、福岡県下で正組合員は135千人から125千人と10年間で一万人減少し、その45%が70歳以上で、組合員資格の継承いかんによってはJAの組織力の低下を招くことが懸念される。一方では、消費者の食や農への関心は高く、全国の農産物直売所の売上げの増加や、新規就農者の増加など明るい材料も見られます。

JA福岡大城では、こうした経済情勢、農業情勢の動向と、組合員・役職員のインタビューと前回中期3カ年経営計画の結果を踏まえ、組合員やJA内部、競合相手の現状を把握し、平成25年度から3カ年の第2次中期経営計画を作成しました。

この計画では、前回の中期3カ年経営計画に引き続き「ありがとう」という言葉を役職員共通のキーワードとしています。計画の基本方針として、平成24年5月に支所機能再構築した3支店を「核」とした訪問活動やJAファンづくり活動、新規事業への取り組みや既存事業の再構築、組合員・地域住民と将来を共有・共感でき信頼される「人づくり」の3つの柱を掲げており、これによって、組合員とのコミュニケーションの充実や農家所得の向上、効果的・効率的な経営の実現、そしてそれができる職員の育成に取り組めます。

合併して12年が経過するなか、更なる価値の提供に向けて、役職員一丸となって今回の中期経営計画を実践し、「ありがとう」があふれるJAを実現いたします。



## Ⅱ. 前回の中期経営計画を振り返って

前回の中期3カ年経営計画を振り返って、平成24年5月に実施した支所機能再構築により12あった支所を3つの総合店舗に集約し、これまでの「不満足」を「満足」に変えるといった考え方にに基づき、「支所の機能・職員を集中させ、自己完結型の総合店舗とすることによって、利用者サービスの向上とコストを削減する」ことを目的として取り組みました。

それに合わせて、営農指導員（TAC）や複合渉外を設置するとともに、全職員による家庭訪問活動を行う等、待ちの姿勢から積極的に出向く体制を構築したものの、取り組み開始から間もないこともあり、十分に機能しておらず、組合員のJA離れなどによる貯金の流出など各事業の取扱高の減少が懸念されています。

職員についても、研修会や勉強会を開催し自己啓発を図っていますが、まだまだ組合員が満足できるレベルに至っていないのが現状です。

ビジョンとして掲げた「ありがとうがあふれるJAの実現」についても、組合員、地域のお客さまへの「ありがとう」、また、職員同士での「ありがとう」を広めていくことに取り組んでいますが、浸透するには継続的な取り組みが必要と考えています。

部門ごとの前回中期3カ年経営計画の総括については以下のとおりとなっております。

※TAC・・・Team for Agricultural Coordination の略。地域農業の担い手に出向くJA担当者の愛称

※ビジョン・・・JA福岡大城の目指すべき、あるべき姿

### 【営農経済部門】

営農経済部門では、前回の方針である、「幸せづくり」「仲間づくり」「人づくり、JAづくり」を基本として、地域住民の期待・要望に応えるための事業利用を通じてのふれあい強化や、営農指導の強化等の事業展開を積極的に取り組みましたが、営農経済部門の部門重点項目に対しては、結果として組合員に十分満足いただける事業展開が検討課題として残っています。今後は、更なる農業所得の向上拡大、営農指導の強化など様々な課題に取り組み検討を行っていきます。

部門重点事項	取組項目	取組結果	今後の取り組み	
組合員とのコミュニケーションの充実や農業後継者づくりによる地域農業の活性化	組合員や部会員への訪問活動やコミュニケーションの充実	①直売所出荷者向け栽培講習会 ②肥料・農業の予約注文 ③特別価格販売やおしほりサービス ④女性部・青年部合同会議開催 ⑤フレッシュミズ検討	①4回/年  ③3回/年  ④2回/年	栽培講習会は、アンケートなどによる講習会の内容の向上や、出席率の向上に取り組む。購買品の推進は、営農部門と連携を図り、特に営農指導員（TAC）との連携強化に取り組む。女性部・青年部については、合同で実施できる事業を協議検討に取り組む。
	新たな農業後継者・農業従事者の育成	①高収益型ハウスリース事業 ②露地野菜の品目拡大 ③人・農地プランによる新規就農者の加入促進	①アスパラ 7 件、青ねぎ 1 件（24 年度） ②取扱品目 85 種類 ③認定者 大川 3 名、大木 6 名、城島 3 名	毎のパッケージセンターや経済関連施設の整備を検討する必要がある。露地野菜は、実績に基づく作付誘導計画を作成する。人・農地プランは関係機関と連携をとって情報収集し新規就農者の増加に取り組む。
	消費者目線での生産指導による「売れるものを作る」体制づくり	目合せ会、役員会、栽培講習会等の実施	月 1 回程度	販売担当者の知識・意欲の向上に取り組む。直売所でしか取り扱えないものを企画していく。

	営農組合・農業生産法人等の組織運営の活性化	①視察研修 ②全体組合長会の実施	②3 地区実施	先進地の視察や行政との連携をとって説明会を開催していく。農事組合全体会議の定着に取り組む。
	直売所利用者の拡大や運営体制の構築	①イベント実施 ②新規出荷者への説明 ③生産履歴提出率	①12 回/年 ②随時 ③70%	ポイントカード導入の検討や収穫体験の定期的な実施に取り組む。生産履歴は担当者の技術向上と必要性の周知徹底に取り組む。
農業所得の向上に向けた販売の強化や生産コストの低減	販売価格の交渉や直販体制の強化	①キロ単価の目標達成 ②規格外品の販売(アスパラ、いちじく) ③直販販売高 ④元気つくし面積拡大	③300,000 千円/年 ④37 h a	園芸作物は年末ギフトの数量確保(苺)、価格の維持と価格低迷時の販売方法の策定、菌茸は営業力強化と夏場の価格維持に取り組む。直販は直販課と園芸特産課と連携した販売戦略の策定、直売所は季節の品揃えの充実に取り組む。元気つくしは、栽培技術向上のための説明会に取り組む。
	新たな加工品の開発と普及に向けた販売体制の確立	①美酢あまおう販売数 ②いちじく酢商品化 ③料理教室の実施 ④味噌加工品の開発	①6,000 本 ④4 回/年	美酢あまおうは、お中元や初盆返しを中心とした夏場に向けた販売強化に取り組む。いちじく酢は限定商品としてセット販売などに取り組む。料理教室は地元農産物の宣伝 P R の充実に取り組む。
	安全安心農産物提供のための品質管理の徹底	①栽培履歴提出率 ② J G A P 団体認証の取得 ③残留農薬検査の実施	①93% ②しめじ部会取得 ③違反 0 件	生産履歴は、講習会時に必要性の周知徹底と未提出者への対応方法を検討する。J G A P 取得は、研修会・勉強会を開催する。残留農薬検査は、自主検査について検討する。
	近隣 J A や県南地区との提携や共同運営による業務効率化	① J A (柳川、みなみ筑後) 間で実施 ②ちくごのめぐみ 422 の開発 ③水稻緩効性肥料の開発によるコスト削減		J A 間相互融通は継続していくなかで増量・増収に取り組む。特に果実のメリットを生かす。肥料は、全農ふくれんと協力、仕入れコスト低減に取り組む。
	食育の取り組みと営農指導・営農支援を効果的に行える組織体制の整備	食育の推進による地元農産物の P R	①地域フォーラム開催 ②学童農園実施 ③学校給食提供	①通年で開催 ②12 校 ③12 校
	営農指導力の向上に向けた職員育成の強化	①営農指導員 ( T A C ) の配置 ②指導員養成講座受講 ③店舗活性化研修参加 ④内部研修実施	①5 名配置 (大川 2、大木 2、城島 1) ②1 名 ③3 人/年 ④2 回/年	営農指導員による出向く体制づくりと農家支援、指導内容の理解のための説明会の実施や営農企画士資格等の取得に取り組む。研修会にも積極的に参加し活気ある店舗づくりに努める。
	業務分担の再構築による役割の明確化と業務の効率化	業務分掌の見直し 営農経済合同会議		担い手担当者の育成に取り組む。支店も含めた部門内の情報の共有化や課題の解決に取り組む。
	組合員のニーズがある事業の検討と展開	①葬祭事業提携 ( J A 柳川 ) ②給油所資格取得 ③ガス資格取得 ④農機具後継者の育成	①25 件/年 ②危険物 2 名/年 ③ガス取扱免状 1 名	葬祭業務提携の P R 強化と事業化に向けて取り組む。資格取得は年間研修計画による計画的な資格取得、技術向上に取り組む。後継者の育成に取り組む。給油所は、キャンペーンなどイベントによる集客に取り組む。

※フレッシュミズ・・・ J A の女性組織の部会の一つであり、20~30 代の若手メンバーを中心として組織されている

※ J G A P・・・生産工程管理手法の一つであり、食の安全や環境保全に取り組む農場に与えられる認証

## 【金融共済部門】

金融共済部門では、暮らしに役立つ金融機関としてお付き合いの輪の拡大のため、訪問活動の強化や利用者に対する更なるメリットの提供や新規顧客の獲得に取り組みました。具体的には、平成 24 年 5 月の支所機能再構築による 3 総合店舗への機能・職員の集約、渉外体制を構築し出向く体制の強化と利用者視点での相談機能や提案機能の整備、職員の専門性の向上に取り組みましたが、まだ十分に機能しているとは言い難く、今後は渉外体制の確立と地域に密着した活動などによる地域に選ばれる金融機関として取り組み検討を行っていきます。

部門重点事項	取組項目	取組結果		今後の取り組み
組合員や利用者とのお付き合いやコミュニケーションの充実	家庭訪問の徹底や事業推進体制の整備によるお付き合いの強化	①前年度加入者訪問 ②3 Q 訪問	①2 回/年 ②2,900 件/年	訪問活動については、部門・支店間で連携して取り組み、重層管理については支店長を中心に制度化し取り組む。
	組合員やお客様に対する利用メリットの創出	①年金相談会 ローン相談会 ②キャンペーン実施	①6 回/年	自賠償取次店や地元建設業者を中心に情報収集とローンの伸長に取り組む。また、J A らしい食と農を使った新商品の開発に取り組む。
	利用のない方へのコミュニケーションの拡大	①年金指定替推進 ②高齢者への交通安全教室	①25 件/年 ②400 名参加	年金をはじめ新規開拓集中推進やアンパンマンキャラバンを活用した交通安全教室を実施する。
お客様視点での相談対応やサービス・商品の提案	地域に密着した活動による貯金量の拡大	①年金相談会実施 ②年金友の会総会開催 ③年金友の会会員数 ④定期積金旅行実施	①6 回/年 ②400 名出席 ③2,500 名 ④40 名/年	相談会は集客に向けた P R 強化、年金イベントは他金融機関にない企画に取り組む。また、顧客を絞った商品の企画開発に取り組む。
	暮らしに必要な融資を通じた貸付の伸長	①ローン相談会実施 ②太陽光チャージ実施 ③制度資金の実行	①6 回/年 ③25 件/年	他金融機関からの借換の強化、営農経済部門と連携した商品展開や融資活動に取り組む。
	相談機能の充実による共済保有高の維持	①失効・解約率改善 ②自振率向上 ③未請求契約減少 ④医療系共済の拡充	①2.2% ②81.7% ③13 件 ④450 件	渉外担当者と共済担当との連携強化と管理職による検証の徹底、また、共済推進は渉外担当者を中心とした早期取り組み達成に取り組む。
	暮らしに安心な保障の提案による短期共済（自動車共済）の伸長	①家庭用占率の伸長 ②1 件別平均掛金増加 ③新規自賠償代理店開拓	①67.1% ②39,700 円 ③2 件増加	渉外担当者と連携により継続的に取り組む。
金融機関としてのプロ職員育成と信頼ある組織づくり	各種資格の取得や研修の活用による職員レベルの向上	①外部研修会参加 ②相続内部研修会実施		年間研修計画の策定・実践による計画的な技術と資格の取得に取り組む。
	O J T（職場内教育）の徹底による職員の意識・行動変革	①内部研修会実施 ②定期的ミーティングの実施		ロールプレイング研修など外部研修を受講した職員が講師となる研修会に取り組む。
	渉外体制整備及び実践に向けた検討	①渉外担当者配置	①17 名	担当者の技術を向上させ、指導者を育成していく。

※3 Q 訪問・・・3 つの質問（クエスチョン）とありがとう（サンキュー）の造語

※ロールプレイング・・・役割演技法と呼ばれている教育訓練技法の一つです。態度変容や問題解決能力の育成効果

## 【総務企画部門】

総務企画部門では、ビジョンである「ありがとうがあふれるJA」の実現のために、部門重点事項を中心に積極的に取り組みました。最重要課題であった支所機能再構築および機構改革の実施と家庭訪問活動の実施や農業まつりの開催などによるふれあい活動、計画的な固定資産の取得や組合員組織との意見交換などに取り組みました。職員育成については、研修会等実施しましたが、目指すべき職員像、活力ある職場の実現には至っておりません。今後は、ビジョンの実現とそれができる職員の育成に向けて取り組み検討を行ってまいります。

部門重点事項	取組項目	取組結果	今後の取り組み	
お客様との絆づくりやJAファンの拡大に向けたふれあい活動	組合員との信頼関係づくりを目指す家庭訪問の徹底やコミュニケーションの充実	①家庭訪問実施 ②ありがとうプロジェクト設置 ③ホームページリニューアル	①1回/月 ②1回/月 ③更新3回/月	家庭訪問活動の意義・重要性の周知徹底、支店を核としたJAファンづくり（地域密着）活動の管理、ホームページを活用したPRや販売活動強化に取り組む。
	地域行事やイベント等の開催と支援	①10周年式典開催 ②農業まつり開催 ③各地区祭りへの参加	①平成23年11月 ②1回/年 ③4回/年	農業まつりは毎年1回実施していく。各地区のイベントにも支店単位で積極的に参加するよう取り組む。
	組合員のニーズがある事業の検討と展開	①葬祭事業資料収集 JA柳川提携 ②介護事業資料収集 ③組合員数	①25件/年 ③6,600人	葬祭事業、介護事業は具体策を検討する。組合員加入については、新規就農者や女性グループの正組合員加入、また、JA利用者の準組合員加入に取り組む。
利便性の向上と高品質なサービスの実現に向けた組織や施設の再構築	支所のあるべき姿を明確にした支所機能再構築	①平成24年5月実施		支所機能再構築による組合員離れや事業取扱高減少を食い止める取り組みを次期中期経営計画で企画・実施していく。
	施設の整備や有効活用に向けた計画策定と実践	①固定資産計画策定 ②本店建設委員会設置		本店建設に取り組む。また、経済関連施設についての整備・集約や遊休施設の利活用について、各地区・各部門と連携して取り組む。
	基幹的組織のJA運営への意見反映に向けた仕組み再構築	①組織代表者会開催 ②支店運営委員会開催 ③総代会座談会開催	①2回/年 ②2回/年 ③1回/年	各支店、各部門と連携し、組合員との意見交換を継続して実施していく。また、座談会・総代会への参加人数の増加に取り組む。
信頼と自信のある職員育成と活力のある職場づくり	「人づくり基本方針」に基づく具体策の策定と運用	①年間研修計画策定 ②認証試験資格取得	②初級94人、中級64人、上級52人	人づくり基本方針の見直しを行い、目指すべき人材の育成に向けた制度の策定・実践に取り組む。
	OJT（職場内教育）の徹底による職員の意識・行動変革と風通しのよい職場づくり	①部制導入 ②階層別研修会実施 ③ミーティングの実施	①平成23年4月 ②3回/年	外部講師、内部講師による研修会を継続して行い職員の意識改革に取り組んでいく。また、ミーティングによる情報・問題・課題の共有化についても取り組む。
	意欲を引き出す人事制度や資格取得制度等の導入	手当一部改正		目指すべき人材の育成に向けて、人事諸制度の見直しを行い、職員への動機づけを行う。
	コンプライアンス強化に向けた体制づくり	①連続職場離脱実施 ②内部監査士取得 ③コンプライアンス研修会実施	①金融共済100% ②取得者6名 ③2回/年	連続職場離脱は研修会や休暇による現在の職場間交流以外に取り組む。内部監査士取得者による内部監査の充実に取り組む。
	中期経営計画のプロセス管理とそれに伴う経営管理	①中期経営計画見直し ②目標管理面接実施 ③自己資本比率 ④固定比率 ⑤不良債権比率 ⑥労働生産性	①1回/年 ②3回/年 ③22.1% ④217% ⑤1.93% ⑥852万円	中期経営計画の進捗管理の徹底と目標管理制度の周知徹底・定着、労働生産性の向上に向けた職員意識の浸透に取り組む。

※基幹的組織・・・農事組合・青年部・女性部・部会などの組合員組織

今回の中期3カ年経営計画については、上記の内容と現状の課題を組み合わせ、過去の成功体験の延長線上で答えを見つけるのではなく、あるべき理想の姿から達成手段を考えるバックカスティングの視点で策定しています。

## Ⅲ. 中長期ビジョン・中期経営計画基本方針

J A福岡大城では、中長期ビジョン※の達成のために以下の方針に基づき、平成 25 年度から 3 年の中期経営計画の達成に向けて取り組みます。

※中長期ビジョン・・・おおむね 5 年から 10 年後に実現すべき組織の姿

### 《中長期ビジョン》

## 「ありがとう」があふれる JA を実現します

～私たちは、次の想いを胸に、行動します～

私たち J A 職員は、皆様へ「ありがとう」を伝えます

私たち J A 職員は、皆様からの「ありがとう」を集めます

### 《第 2 次中期経営計画基本方針》

1. 3 支店を「核」とした訪問活動と J A ファンづくり活動に取り組み、「ありがとう」があふれる JA を実現します
2. 組合員のニーズに応える新規事業と既存事業の再構築に取り組み、「ありがとう」があふれる JA を実現します
3. 組合員・地域住民と将来を共有・共感し、信頼される「人づくり」に取り組み、「ありがとう」があふれる JA を実現します

#### 【中長期ビジョン注釈】

私たち J A は、組合員・地域の皆様と役職員により支えられて成り立っているということを忘れず、常に「ありがとう」の気持ちを持って行動し、「ありがとう」の一言を伝えていきます。

組合員に向けては、最重点課題である農業所得の向上に向けてしっかりと取り組み、組合員の皆様との親密なお付き合い・ふれあいを通じて、「ありがとう」の一言を集めます。

地域に向けては、安全・安心・新鮮な農産物の提供はもちろんのこと、皆様の暮らしに役立つお手伝いや地域との交流を通して、「ありがとう」の一言を集めます。

役職員に向けては、役職員で協力しあう気持ちを持って仕事に取り組み、働きがいのある職場づくりを通して、「ありがとう」の一言を集めます。

組合員、地域、役職員の間を「ありがとう」の気持ちでいっぱい満たすために、役職員一人ひとりが「ありがとう」の気持ちを伝え、「ありがとう」の一言を集めるために行動します。

小さなこと、些細なことでも「ありがとう」を伝え、「ありがとう」を集めることによって私たちが目指す J A が実現すると信じます。この「ありがとう」の想いを胸に行動することで、J A 福岡大城は成長していきます。



## IV. 各部門の方針および取組み事項

### 営農経済部門方針

JAの強みである営農経済部門では、最重要課題である農家所得向上のために、販売体制の強化と生産コスト削減の取組みにより、全JA利用の実現に努めます。安全安心な農産物の品質管理はもちろんのこと、直売所における新鮮な農産物および加工品の販売や直販による新規販売先の開拓による農家所得向上に向けた取組みを一層強化します。

農家基盤の強化・拡大として、営農指導員（TAC）による圃場巡回の充実や、地産地消・食育を中心とした地域密着活動に努めます。加えて、組合員からニーズがある新規事業や、経済関連施設の再構築による効果的・効率的な事業展開に取り組めます。

#### 部門重点事項・取組み項目・取組み具体策

### 1. 営農指導員（TAC）による訪問活動と支店を「核」としたJAファンづくり活動に取り組む、「ありがとう」を集めます

#### （1）営農指導員（TAC）の訪問活動の強化と、農家所得向上のための農家経営支援に向けた取組み

- ① 営農指導員（TAC）活動計画の作成およびシステムを活用した体制整備と農家経営支援手法の研究
- ② リアルタイム情報の提供
- ③ Fオンシステムを活用した効率的な事務支援の検討
- ④ 任意組織、法人への経営支援体制の検討
- ⑤ 支店・部門内で定期的なミーティングの実施
- ⑥ JAによる農業経営、JA出資型農業法人の検討

#### （2）JAファンづくり活動を通じた地域とのコミュニケーション強化の取組み

- ① 直売所を中心とした収穫体験農園などのイベントの実施
- ② JAポイントカード導入の検討
- ③ 地域フォーラムなどの開催による地産地消や食育活動の強化
- ④ 学童農園の実施

#### （3）広報活動とJA内情報化によるJAファン拡大および期待に応えることができる職員育成の取組み

- ① ホームページ、農業新聞、パンフレット、支店だより等を活用した農産物販売やJA情報の発信
- ② ありがとうプロジェクトを活用した部門・支店間の情報の共有化
- ③ 職員育成モデルの作成（総務企画部門連携）
- ④ 計画的、積極的研修会参加のための営農・経済部門研修計画の作成（総務企画部門連携）

### 2. 農家所得向上のための販売体制の強化と生産コスト削減に取り組む、「ありがとう」を集めます

#### （1）農産物の販路拡大および効果的・効率的な販売体制整備の取組み

- ① 販売業務・事務体制の整備
- ② 課間連携による販路開拓
- ③ 直売所を中心としたJA間での農産物融通
- ④ 農産物のブランド化による販売力強化
- ⑤ 共同販売規格以外の販売アイテムの企画
- ⑥ カントリー利用率に対する課題の整理と増加に向けた計画の実践

- ⑦ 直売所出荷者への作付指導の強化
- ⑧ 6次産業化に向けた農産物加工販売促進

## **(2) 競合相手との価格競争に対する取り組み**

- ① 予約注文の拡大と付加価値を付けたサービスの提供
- ② 営農指導員（TAC）と連携した生産資材の普及
- ③ セルフサービスによる給油所建設の検討
- ④ 購買担当者の接客対応改善のための研修会参加
- ⑤ 農機台帳の整備による顧客管理の徹底
- ⑥ 農機具点検サービスの強化
- ⑦ ガス・農機担当の後継者育成

## **(3) 安全安心な農産物提供のための品質管理の徹底への取り組み**

- ① GAP（生産工程管理）・生産履歴記帳の指導・管理の徹底
- ② 残留農薬検査の実施
- ③ 加工品品質表示管理の徹底
- ④ 直売所出荷者への出荷指導の徹底
- ⑤ JGAP（生産工程管理）団体認証の取得

## **3. 組合員のニーズに応える新規事業とJA基盤強化のための施設や組織の再構築に取り組み、「ありがとう」を集めます**

### **(1) 女性や高齢化に対応して組合員の豊かな生活を実現するための暮らしに役立つ事業の取り組み**

- ① 健康福祉活動によるくらしをサポートするイベントの実施
- ② 介護福祉事業の実施検討（総務企画部門連携）
- ③ 葬祭事業の実施検討（総務企画部門連携）

### **(2) 組合員組織との連携および営農組合・担い手・部会組織・女性部・青年部育成支援の取り組み**

- ① 経済部門による組合員組織への情報提供および共同購入一括注文の強化
- ② JA、県、行政機関等との連携による営農部門からの組合員組織への情報提供
- ③ 女性組織拡大に向けた取り組み（女性支援事業、女性大学、フレッシュミズなど）

### **(3) 組合員の高齢化や消費者ニーズに対応した効果的・効率的な経済関連施設整備の取り組み**

- ① 苺パッケージセンター建設の検討
- ② 営農センター集約の検討
- ③ 総合選果場の建設の検討
- ④ カントリー施設の改善に向けた検討
- ⑤ 高収益型補助事業を活用した新規就農者への支援
- ⑥ 遊休施設（ハウスなど）の調査、斡旋

※TAC・・・Team for Agricultural Coordinationの略。地域農業の担い手に出向くJA担当者の愛称

※Fオンシステム・・・福岡県JA総合情報システムの略称

※6次産業・・・農業や水産業などの第一次産業が食品加工・流通販売にも業務展開している経営形態

※GAP・・・Good Agricultural Practiceの略で、農業生産工程管理手法

※JGAP・・・生産工程管理手法の一つであり、食の安全や環境保全に取り組む農場に与えられる認証

## 金融共済部門方針

組合員・地域の皆様にご利用いただいている金融共済部門では、最重要課題である組合員との絆づくりと地域の皆様とのお付き合いの拡大のために、訪問活動による玄関先がJAの窓口となる取り組みや、3支店を「核」とした地域密着活動によるJAファンづくりを展開し、地域に愛される金融機関として新たなメリットの提供に取り組みます。

組合員・利用者のニーズに対応し、JAらしさを生かした総合的なサービス・商品を提案できるプロ職員の育成に力を入れ、皆様に選ばれる金融機関として、信頼と安心を提供します。

### 部門重点事項・取組み項目・取組み具体策

#### 1. 渉外担当者による訪問活動の強化と支店を「核」としたJAファンづくり活動に取り組み、「ありがとう」を集めます

##### (1) 渉外体制整備による組合員宅の玄関がJAの窓口となる取り組み

- ① 渉外年間活動計画の策定による全戸訪問活動
- ② 顧客調査による見込客の選定
- ③ 各種ローン、給与振込など取引の深耕
- ④ 渉外活動と家庭訪問活動のすみ分けによる推進体制の整備（総務企画部門連携）
- ⑤ 訪問活動の結果をサービス（提案）につなげていく仕組みの検討（総務企画部門連携）
- ⑥ 渉外担当者と一般職員の相互の支援（バックアップ）体制の確立
- ⑦ 3Q訪問活動による保障点検の完全実施

##### (2) JAファンづくり活動を通じた来店客増加の取り組み

- ① 専門家を活用した定期的な住宅ローン、年金、相続等各種相談会の開催
- ② 支店見学会（独自書道や絵画コンクールの実施）の開催（営農経済部門連携）
- ③ 近隣JAと連携したイベントの開催

##### (3) 積極的な広報活動を通じてJAの金融・共済商品をもっと知ってもらおう取り組み

- ① ホームページ、新聞広告、直売所等でのPR活動
- ② 手作りチラシの作成
- ③ 組合員組織へのPR活動
- ④ ありがとうプロジェクトを活用した部門・支店間の情報の共有化

#### 2. JAの強みを生かし、組合員・利用者のニーズに応じたサービス、商品の提案に取り組み、「ありがとう」を集めます

##### (1) JAらしさを生かした貯金・年金事業の強化に向けた取り組み

- ① オリジナル貯金商品の開発
- ② 他金融機関と異なる定期的なイベントの開催による年金友の会の囲い込み（総務企画部門連携）
- ③ 年金友の会会員向けの定期貯金の開発
- ④ JA取引が希薄化した顧客の呼び戻し戦略強化による基盤強化
- ⑤ 家計メイン化による多角取引拡大
- ⑥ 支店長による重層管理の強化

##### (2) JAらしさを生かした共済事業の強化に向けた取り組み

- ① 3Q訪問活動による組合員ニーズの把握
- ② 地域の低年齢層を対象にした交通安全教室開催等によるJA共済のイメージアップ活動
- ③ JA取引が希薄化した顧客の呼び戻し戦略強化による基盤強化

- ④ 体制整備の強化による進捗管理の徹底

### **(3) JAらしさを生かした融資事業の強化に向けた取り組み**

- ① 太陽光リフォームローン・優遇型マイカーローン推進などによる小口ローン伸長
- ② 各種ローン借換推進等・相談会の定例開催
- ③ JAバンクアグリサポート事業の展開
- ④ 担い手支援事業強化による農業メインバンク化
- ⑤ 不良債権処理促進による「根雪」債権率の引き下げ

## **3. 誇り(自信)をもって組合員サービスができるプロ職員の育成ができる仕組みづくりに取り組み、「ありがとう」を集めます**

### **(1) OJT（職場内教育）を中心としたプロ職員の育成に向けた取り組み**

- ① 課内、支店内勉強会、意見交換会の開催（金融商品、職場の問題等の意見交換）
- ② ロールプレイング研修会の実施
- ③ CS研修会の実施
- ④ コンプライアンス管理の徹底
- ⑤ LAトレーナーの育成
- ⑥ 訪問・面談活動の徹底

### **(2) 組合員ニーズを把握し、期待に応えることができる職員育成への取り組み**

- ① 職員育成モデルの作成（総務企画部門連携）
- ② 計画的、積極的研修会参加のための金融・共済部門研修計画の作成（総務企画部門連携）
- ③ 簡易窓口CS調査の実施

### **(3) 事務処理の改善など効率的な支店運営に向けた取り組み**

- ① 日々の業務マニュアルの整備
- ② 振込や振替処理等の自動処理への切り替え
- ③ インターネットバンキングの普及
- ④ 共済引受審査・支払査定の迅速化

※家計メイン化・・・家計のメイン金融機関化の略。家計からメイン金融機関として選ばれること

※3Q訪問・・・3つの質問（クエスチョン）とありがとう（サンキュー）の造語

※ロールプレイング・・・役割演技法と呼ばれている教育訓練技法の一つです。態度変容や問題解決能力の育成効果

※CS・・・Customer Satisfactionの略。企業が提供する商品やサービスによって得られる、顧客満足のこと

※インターネットバンキング・・・インターネットを介した銀行取引（その他銀行に類する金融機関も含む）のサービス

※LA・・・ライフアドバイザーの略。利用者とJA・JA共済をつなぐ重要なパイプ役

## 総務企画部門方針

総務企画部門では、前回の中期経営計画に引き続き最重要課題として掲げている「ありがとう」を集めるために、平成 24 年 5 月に実施した支所機能再構築による 3 支店体制の更なる充実に向けた家庭訪問活動の強化と、支店を「核」とした J A ファンづくり活動により、組合員との絆づくりや地域住民とのふれあいに取り組みます。

そのほか、組合員からニーズのある介護福祉事業や葬祭事業の実施、また、本店建設や経済関連施設の整備、遊休施設の利活用により組合員の利便性・サービスの向上に努め、それができる人財育成システムの構築と活力ある職場づくりに取り組みます。

さらには、将来の久留米地区 J A 合併に向け、久留米南地区における段階合併の研究・協議に取り組みます。

### 部門重点事項・取組み項目・取組み具体策

#### 1. 家庭訪問活動の強化と支店を「核」とした J A ファンづくり活動に取り組み、「ありがとう」を集めます

##### (1) 家庭訪問の目的、手法を再認識することによる組合員との信頼関係の構築に向けた取組み

- ① 効果的・効率的な家庭訪問を行うための手法の見直し
- ② 家庭訪問による組合員ニーズの把握
- ③ 事業推進、渉外担当者との情報の連携強化の仕組みづくり

##### (2) 支店を核とした J A ファンづくり活動の実践に向けた取組み

- ① J A ファンづくり活動の理解、意識付け
- ② ありがとうプロジェクトの定期的な進捗管理による支店・各部門との連携強化
- ③ 農業まつりの実施および支店まつりの実施支援
- ④ 正組合員減少抑制と直売所利用者など新規組合員加入に向けた企画・実施
- ⑤ F オンシステムを活用した利用者情報の収集・整理
- ⑥ 総合ポイントシステムの導入検討

##### (3) 広報活動強化による J A 情報の発信の取組み

- ① ホームページによる情報発信
- ② 広報誌による情報発信
- ③ 農業新聞による情報発信
- ④ 社内情報誌、J A 情報パンフレット等の作成
- ⑤ 各部・支店の広報担当の育成など広報体制の整備

#### 2. 組合員のニーズに応える新規事業と J A 基盤強化のための施設や組織の再構築に取り組み、「ありがとう」を集めます

##### (1) 組合員のニーズに応える新規事業の実施検討に向けた取組み

- ① 介護福祉事業の実施検討および施設の整備
- ② 葬祭事業の実施検討および施設の検討
- ③ 事業実施体制と専門職員の登用または育成

##### (2) 本店・支店建設と施設の再構築の取組み

- ① 本店・支店建設に向けた検討
- ② 営農経済施設の整備・集約検討
- ③ 遊休施設の有効活用の促進

##### (3) 総代、女性、組合員組織の J A 参加・参画に向けた取組み

- ① 集落座談会の活性化の検討
- ② 総代研修会の実施
- ③ 女性組合員、女性総代増加に向けた企画・実施
- ④ 組織代表者会など定期的懇談会の実施
- ⑤ 支店運営委員会の活性化の取り組み方策の検討

### 3. 人材育成のための仕組みづくりや職員の意識改革と活力ある職場風土づくりに取り組み、「ありがとう」を集めます

#### (1) 人づくり基本方針の見直しと人事諸制度の再構築の取り組み

- ① 人づくり基本方針の見直し
- ② 賃金制度、退職金制度の見直し
- ③ 職能資格制度の見直し
- ④ 人事考課制度の見直しと考課者訓練の実施
- ⑤ 各部門と連携した教育研修制度の見直し
- ⑥ 職員育成モデルの策定による計画的・適正な人事配置

#### (2) 将来を担うJA職員育成の取り組み

- ① JAグループ福岡の経営幹部職員養成講座への積極的、計画的な参加
- ② 監督者向けの研修会の実施
- ③ 中堅職員を対象にした勉強会の実施

#### (3) OJT（職場内教育）を中心とした活力ある職場風土づくりの取り組み

- ① 階層別研修会、意識改革研修会などの実施
- ② 定期的な会議、ミーティングの実施による意思疎通、情報の共有の徹底
- ③ 職場規律マニュアルの作成と徹底

### 4. JAのあるべき姿を創造し、持続可能なJA運営に向けた組織・経営基盤の再構築に取り組み、「ありがとう」を集めます

#### (1) コンプライアンス強化に向けた体制の再構築の取り組み

- ① 連続職場離脱の徹底
- ② 内部監査の充実
- ③ コンプライアンス周知活動
- ④ イン트라ネットの整備による個人情報管理の強化

#### (2) 中期経営計画の徹底した進捗管理と達成に向けた取り組み

- ① ビジョン（ありがとう）の浸透のための仕組みづくり
- ② 目標管理制度（AMS）の定着化のための中期経営計画の徹底した実行管理支援と定期的な進捗管理
- ③ 中期3カ年経営計画と単年度計画の整合性の検証
- ④ 第3次中期経営計画の策定

#### (3) 経営基盤の確立とJA間における事業・経営管理機能協同化の研究および実践の取り組み

- ① 単年度計画の進捗管理の徹底
- ② システムを活用した事務効率の向上
- ③ 場所別部門別分析の見直し
- ④ イン트라ネットの活用による情報の共有化
- ⑤ 経営指標の目標数値の達成（自己資本比率、固定比率、不良債権比率、人件費生産性）
- ⑥ 久留米南地区3JA（福岡大城・柳川・みなみ筑後）における事業・経営管理機能協同化の研究および実践

※Fオンシステム・・・福岡県JA総合情報システムの略称

※総合ポイントシステム・・・JAの各事業を利用された際にその利用に応じてポイントを付与する新しいサービス

※イントラネット・・・インターネット標準の技術を用いて構築された企業内ネットワークのこと

## V. 主要事業取扱高計画

### 信用事業

#### 事業取扱高計画

(単位：千円)

項 目		平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度	
運用	預 金	残 高	36,690,000	37,700,000	38,700,000	39,700,000
		平均残高	36,222,000	37,200,000	37,700,000	38,200,000
	有価証券	残 高	2,100,000	2,100,000	1,800,000	1,800,000
		平均残高	2,247,000	2,100,000	1,900,000	1,800,000
	貸 出 金	残 高	6,880,000	7,405,000	7,430,000	7,450,000
		平均残高	7,103,000	7,148,000	7,400,000	7,400,000
調達	貯 金	残 高	45,300,000	46,000,000	47,000,000	48,000,000
		平均残高	45,110,000	45,650,000	46,500,000	47,500,000
	借 入 金	残 高	157,000	127,000	97,000	70,000
		平均残高	199,000	142,000	120,000	85,000

### 共済事業

#### 事業取扱高計画

(単位：千円、台)

項 目		平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
長期共済	新契約高	16,170,000	17,000,000	18,000,000	19,000,000
	保有高	214,000,000	205,000,000	200,000,000	200,000,000
年金共済	新契約高	130,000	100,000	100,000	100,000
	保有高	1,029,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
短期共済	自動車共済(掛金)	210,000	215,000	220,000	225,000
	自 賠 責(台数)	2,160	2,300	2,300	2,400
	火 災(掛金)	2,000	2,000	2,000	2,000
	傷 害(掛金)	1,500	1,700	1,700	1,700

## 購買事業

事業取扱高計画

(単位：千円)

項	目	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
生産資材	肥料	304,273	323,000	326,000	330,000
	農薬	252,005	255,000	260,000	265,000
	農機	129,995	140,000	150,000	160,000
	燃料	662,165	712,000	717,000	722,000
	その他生産資材	669,331	660,000	665,000	670,000
	小計	2,017,769	2,090,000	2,118,000	2,147,000
生活資材	食料品	61,689	75,000	76,000	77,000
	プロパンガス	143,188	153,000	153,000	153,000
	その他生活資材	14,764	18,000	19,000	20,000
	小計	219,641	246,000	248,000	250,000
購買品供給高計		2,237,410	2,336,000	2,366,000	2,397,000

## 販売事業

事業取扱高計画

(単位：千円)

項	目	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
農産	米	1,031,601	938,700	976,000	1,000,000
	麦	189,349	217,600	235,000	250,000
	大豆	120,665	89,500	99,500	100,000
	その他穀類	81,939	68,000	63,800	70,000
	小計	1,423,554	1,313,800	1,374,300	1,420,000
園芸	いちご	3,055,986	3,121,000	3,131,000	3,141,000
	青ねぎ	238,695	300,500	302,500	303,500
	アスパラガス	418,798	415,700	430,000	450,500
	その他園芸	67,519	64,700	65,700	66,700
	うち直販	15,000	15,800	40,000	50,000
	小計	3,780,998	3,901,900	3,929,200	3,961,700
特産	しめじ	1,119,234	1,348,800	1,350,800	1,352,800
	えのき	832,460	887,900	890,000	890,000
	その他特産	52,709	50,800	51,300	51,800
	うち直販	100,000	155,000	200,000	250,000
	小計	2,004,403	2,287,500	2,292,100	2,294,600
直売所		142,239	175,600	176,000	180,000
販売品販売高計		7,351,194	7,678,800	7,771,600	7,856,300



## Ⅵ. 総合計画

(単位：千円)

項 目	平成 24 年度	平成 25 年度	平成 26 年度	平成 27 年度
<b>1. 事業総利益</b>	1,307,032	1,316,000	1,336,500	1,356,000
信用事業総利益	337,320	334,700	335,000	336,000
共済事業総利益	325,209	308,600	310,000	312,000
購買事業総利益	278,424	291,000	295,000	300,000
販売事業総利益	186,538	189,400	204,200	211,200
倉庫事業総利益	▲860	▲900	▲900	▲900
加工事業総利益	758	500	500	500
利用事業総利益	51,944	52,900	52,500	52,500
カントリー・大豆事業総利益	147,030	163,000	165,000	170,000
指導事業収支差額	▲19,331	▲23,200	▲24,800	▲25,300
<b>2. 事業管理費</b>	1,170,002	1,199,100	1,227,000	1,234,000
(1) 人件費	706,553	746,100	758,200	770,200
(2) 業務費	119,209	121,900	119,900	119,900
(3) 諸税負担金	82,909	78,400	76,200	76,200
(4) 施設費	252,914	245,900	265,900	260,900
(5) その他事業管理費	8,417	6,800	6,800	6,800
<b>3. 事業利益</b>	137,030	116,900	109,500	122,000
事業外収益	31,614	41,000	41,000	41,000
事業外費用	2,795	600	600	500
<b>4. 経常利益</b>	165,849	157,300	149,900	162,500
特別利益	74,916	50,000	50,000	50,000
特別損失	108,166	55,000	50,000	50,000
<b>5. 税引前当期剰余金</b>	132,599	152,300	149,900	162,500
(1) 法人税、住民税及び事業税	34,765	35,000	30,000	30,000
(2) 法人税等調整額	0	0	0	0
<b>6. 当期剰余金</b>	97,834	117,300	119,900	132,500



## 福岡大城農業協同組合

〒830-0416 三潁郡大木町大字八町牟田 330  
Tel 0944-32-1300 Fax 0944-33-1662  
URL <http://www.jafooki.or.jp/>