

第25回 JA 福井県大会議案

県下1JA合併 基本構想

新しいJA、
未来のJA



福井県JAグループ

目 次

I. はじめに	1
II. 合併に向けた基本姿勢	2
III. 合併基本事項	2
IV. 組員・総代	3
V. 組員の意思反映	4
VI. 役員などの体制	5
VII. 組織機構	6
VIII. 各事業・活動の取り組みについて	8
●農業振興	8
●営農指導事業	27
●販売事業	38
●生産購買事業	46
●生活購買事業	53
●旅行事業	61
●くらしの活動	62
●健康福祉介護事業	68
●広報活動	73
●総合ポイントサービス	75
●信用事業	78
●共済事業	87
●J A 運営の効率化	100
●監査・審査部門	102
●人事労務管理	104
●全般的事項	107

Ⅰ. はじめに

平成 13 年の県下 J A 組合長会議で「福井県 1 J A 構想」が提唱されて以降、平成 18 年の県下 J A 組合長・経営管理委員会会長会議（合併準備協議会委員会）では、地域性・行政区域をふまえた協議をすすめ、合併合意が整った J A・地区から 1 J A 構想に向けた段階合併に取り組むことが決定された。

そうしたなかで、平成 28 年 4 月からは改正農協法が施行され、組織・事業の見直しを余儀なくされるとともに、日銀のマイナス金利政策や平成 30 年産米の生産調整見直しなど、J A を取り巻く環境は大きく変化し、各事業取扱高の落ち込みや事業総利益の減少が懸念される状況にある。

また、顧客保護・金融システム維持の観点から、財務の健全性に向けた金融機関の規制強化が今後急激にすすむと思われ、強靱な内部管理態勢の構築もさることながら、J A の集出荷施設の老朽化や支店の統廃合への対応など、県域規模の組織検討が急務といえる。

今後、担い手の育成や生産・販売力の強化をはかり、農業者の所得増大や農業生産の拡大、さらには協同組合としての総合事業メリットを発揮するためには、県域での新たな組織の再編と J A グループの再構築が必要である。平成 29 年 7 月の県下 J A 組合長・経営管理委員会会長会議で決定した「福井県 J A グループの組織再編について」にもとづき、2020 年 4 月の県下 1 J A 合併実現をめざしていくこととする。

II. 合併に向けた基本姿勢

1. 農業者の所得増大

- ①販売チャネル強化による販路拡大に取り組みます。
- ②買取販売、契約販売などを強化します。
- ③地域特性を活かした特産品のさらなるブランド化を確立します。
- ④販売コストの削減、施設の効率的運用、物流の合理化を進展します。

2. 農業生産の維持・拡大

- ①持続可能な農業・農村の実現に取り組みます。
- ②農地の有効利用を促進します。
- ③出向く営農体制を強化します。
- ④多様な担い手の育成・支援をはかります。

3. 組合員トータルサポート機能の発揮

- ①地域の生活インフラ機能の充実強化をはかり、協同の力を結集し、地域コミュニティの活性化に取り組みます。
- ②営農・購買・信用・共済・健康福祉介護事業についての横断的な個別相談や新たな提案など、より多様化するニーズにこたえたサービスを提供します。

III. 合併基本事項

1. 合併の基本となる事項

- | | |
|-----------|--|
| ○合併方式 | 定款変更方式（存続・解散合併方式）
存続組合：福井市農業協同組合 |
| ○合併日 | 2020年4月1日 |
| ○合併組合 | 福井県下12JA |
| ○連合会の包括承継 | 県下1JA合併後、すみやかに、中央会、信連、経済連、厚生連を包括承継します。 |

《包括承継イメージ》

中央会
信連
経済連
厚生連
全共連・・・

合併JAとの重複機能を統合し、事業を1JAに包括承継する。

合併JAとの共同元受方式により、JAの機能発揮水準の高度化に向けた補完機能および一体的な事業運営に向けた支援を行う。

2. 定款の基本となる事項

- | | |
|-----|---------------------|
| ○名称 | 福井県農業協同組合（愛称：JA福井県） |
| ○地区 | 福井県一円 |

- 事業 各JAが行っている全部の事業を承継
- 事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日
- 本店所在地 福井県福井市大手3丁目2番18号（現在の福井県農業会館）

Ⅳ. 組合員・総代

1. 組合員たる資格ならびに組合員の加入および脱退に関する規定

現在の組合員はそのまま合併組合の組合員となります。

①正組合員資格

- 農業を営む個人であって、その住所又はその経営に係る土地又は施設がこの組合の地区内にあるもの
- 1年のうち30日以上農業に従事する個人であって、その住所又はその従事する農業に係る土地又は施設がこの組合の地区内にあるもの
- 農業を営む法人（その常時使用する従業員の数が300人を超え、かつ、その資本の額又は出資の総額が3億円を超える法人を除く。）であって、その事務所又はその経営に係る土地がこの組合の地区内にあるもの ほか

②准組合員資格

- この組合の地区内に住所を有する個人で、この組合の事業を利用することが適当と認められるもの
- この組合から事業（資金の貸付け、貯金又は定期積金の受入れ、物資の供給又は共済）に係る物資の供給又は役務の提供を1年以上継続して受けているこの組合の地区内に勤務地を有する個人であって、引き続きこの組合の事業を利用することが適当であると認められるもの
- この組合から事業（物資の供給、生産する物資の運搬、加工、保管又は販売）に係る物資の供給又は役務の提供を1年以上継続して受けているこの組合の地区外に住所を有する個人であって、引き続きこの組合の事業を利用することが適当であると認められるもの ほか

2. 出資金

- 1口金額 1,000円
- 最高持口数 5,000口

3. 総代

- 総代定数 1,000名以内
- 任期 3年
- 選出方法 定款附属書総代選挙規程の定めるところにより、正組合員がこれを選挙します。

V. 組合員の意思反映

1. 総代会

合併 J A の意思決定機関として総代による総代会を開催します。

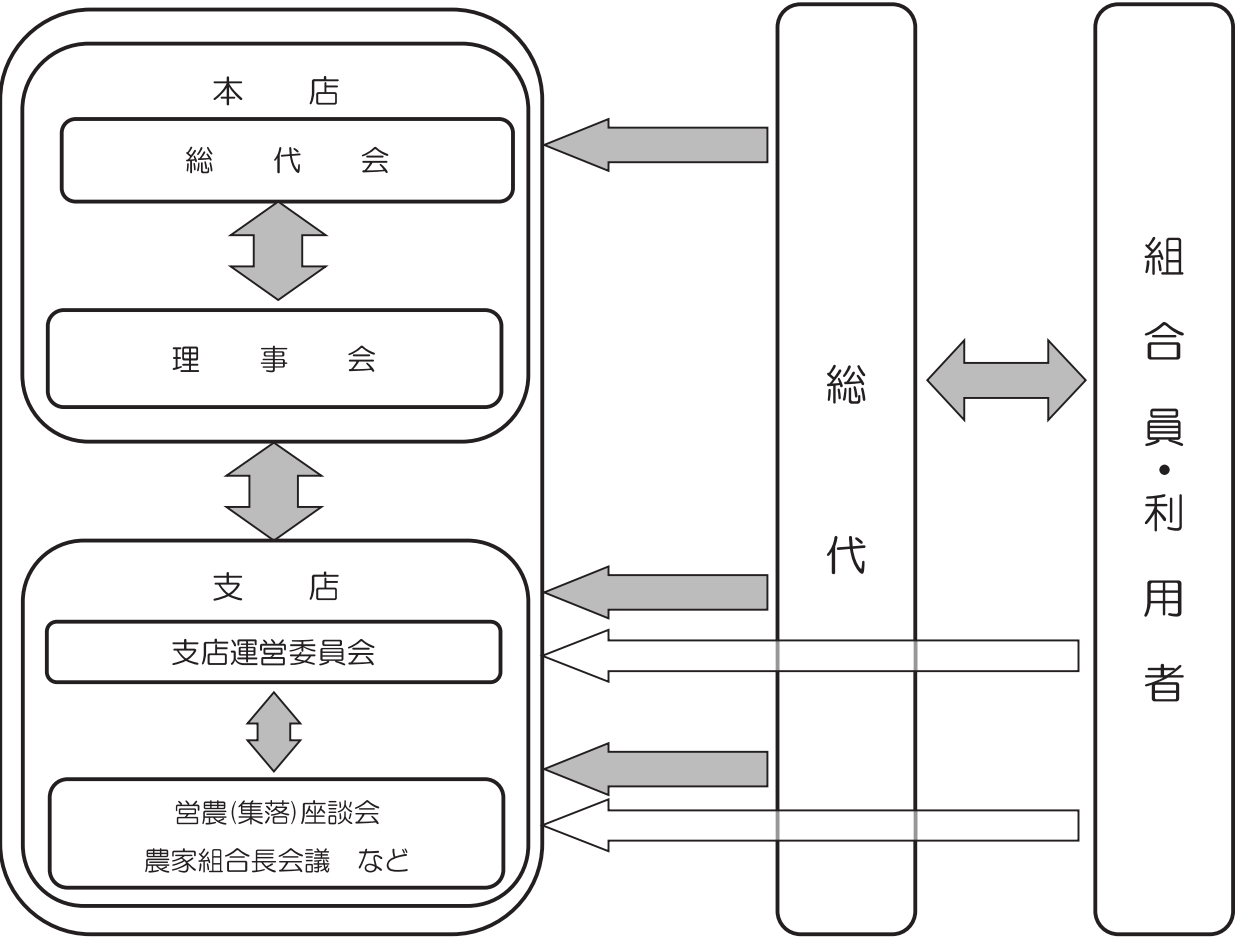
2. 支店運営委員会

支店のエリアを基準として、そのエリアの総代、各種組合員組織の代表などによる支店運営委員会を設置し、J A の運営・支店の運営やくらしの活動などといった、積極的な協同活動の展開をはかります。

3. 営農（集落）座談会

現在、各 J A において実施している「営農（集落）座談会」「農家組合長会議」などの様々な意思反映のための取り組みは継続し、組合員の意見収集につとめます。

【組合員の意思反映のイメージ】



Ⅵ. 役員などの体制

1. 理事会制度の採用

合併 J A には、大規模の統制確保が必要であること、現 J A 間の事業・活動レベルの平準化が求められることに加え、新 J A への円滑な移行を実現することを最も重視した執行体制が求められます。したがって、合併後一定の期間においては、県下各地から選出された理事が、常勤理事として県域ならびに選出地域の運営全般について統括・管理することが必要であることを考慮し、「理事会制度」による業務執行体制を確立します。

2. 理事

理事の定数は、理事 50 人以上 70 人以内

3. 監事の定数と選出方法

監事の定数は、監事 5 人以上 9 人以内

4. 任期

役員の任期は、就任後 3 年以内の最終の決算期に関する通常総代会終了の時までとします。

5. 選出方法

定款附属書役員選任規程の定めるところにより総代会で選任します。

6. 執行体制

理事会制とし、代表理事組合長、代表理事副組合長、専務理事、常務理事を設置します。

7. 職員の引き継ぎ

在職している全職員を新組合に引き継ぎます。

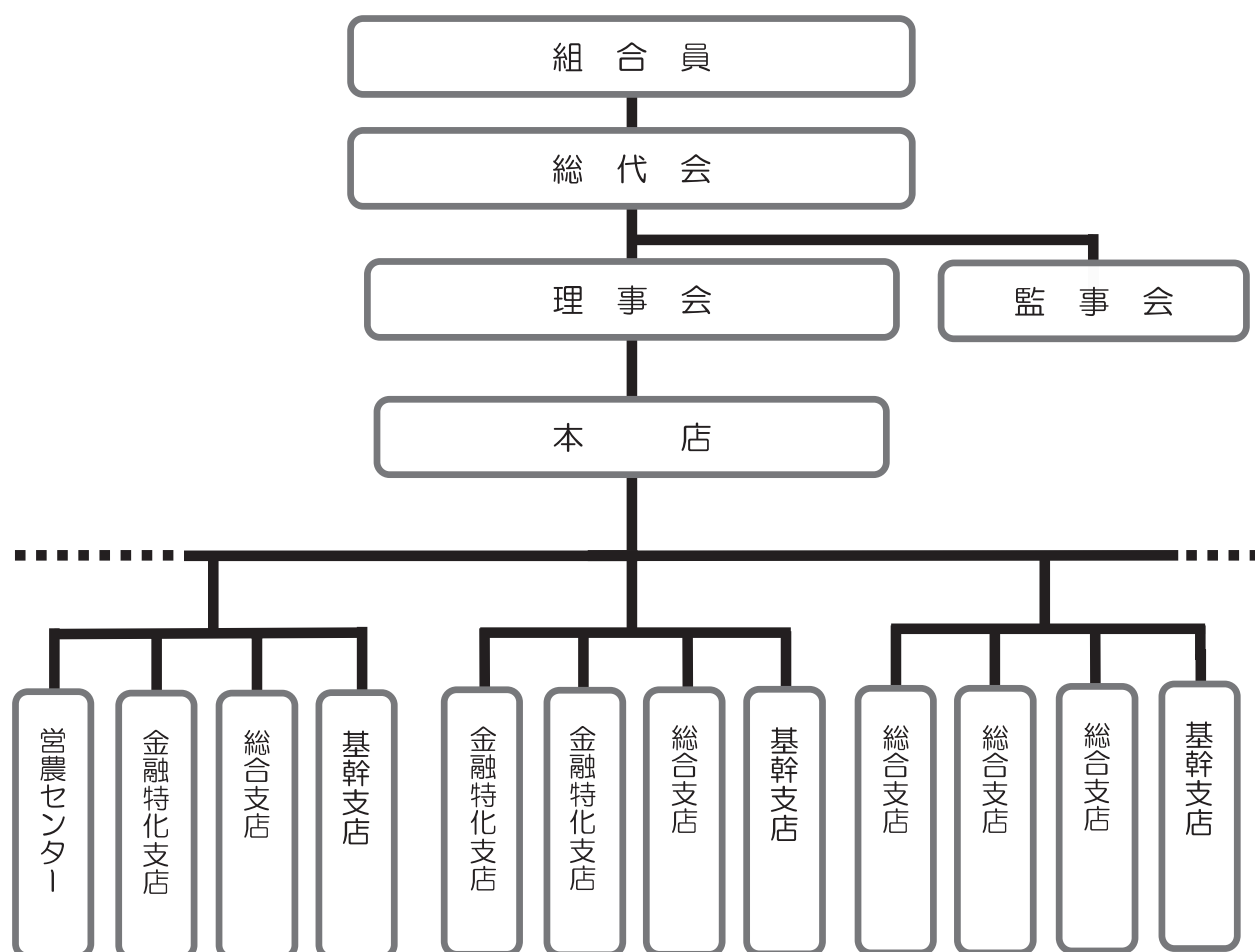
VII. 組織機構

1. 本店の機能

合併 J A の本店は経営方針・事業計画策定・目標管理などの機能を有し、基幹支店・総合支店などが組合員、利用者に対し、質の高いサービスを提供できるようにします。現在の J A 本店（所）業務の一部（共通業務）を移管し、効率的な運営につとめます。

連合会などの機能については合併組合へ包括承継することにより、自己完結できる J A を実現します。

【組織機構イメージ】

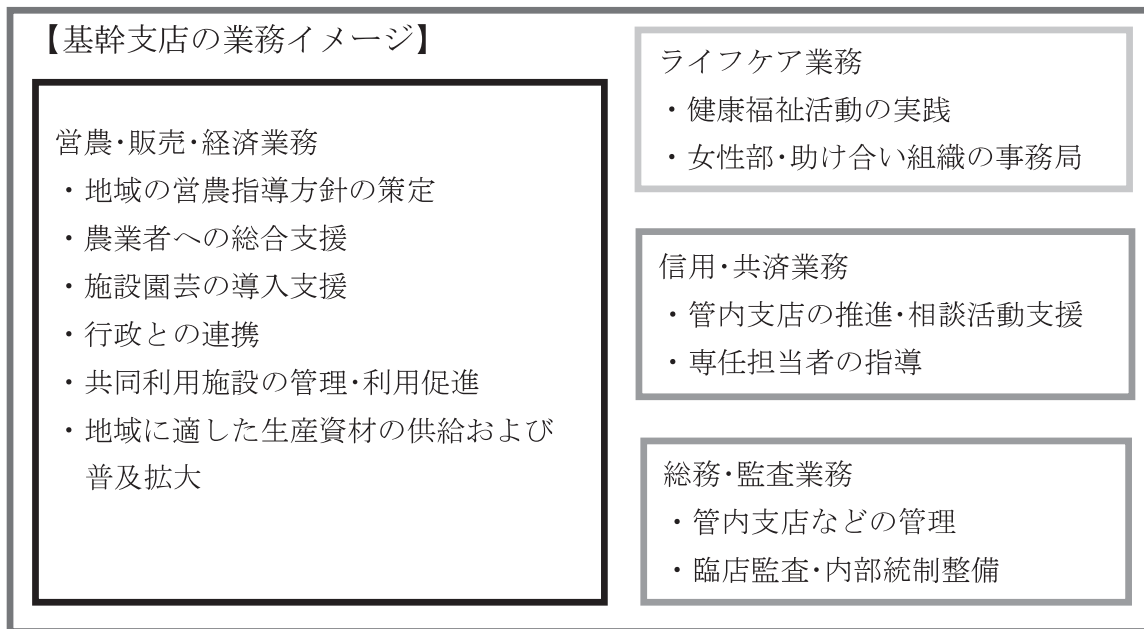


2. 基幹支店の機能

基幹支店は、生産から販売までの一貫した営農指導体制の要として、消費者動向や実需者ニーズをふまえた農産物の推進をはかります。

また、地域特性を活かした営農指導が必要不可欠であり、この負託にこたえていくため、8つの基幹支店を設け、魅力ある産地づくりに貢献します。

さらに、組合員・利用者へ総合事業の多彩な組み合わせによる、暮らしに寄り添うサービスを持続的に提供できるよう、支店などのバックアップを行い、地域振興に貢献するとともに、行政対応や目標管理などを徹底します。



3. 総合支店・金融特化支店の機能

総合支店・金融特化支店は、地域の最前線として、JAならではの情報網と機動力で、組合員・利用者へダイレクトにトータルサポートサービスを提供していきます。

4. 営農センターの機能

営農センターは組合員・利用者が農業を営むうえで必要な営農情報の発信拠点として、農畜産物の生産に欠かせない、より良い品質の肥料・農薬・包装資材などを生産者へ安定的に適時に提供し、生産者の安定経営を支えます。

※ 8 基幹支店体制は、合併後 1 期（3 年）を目途に見直しを行い、事業本部制（本支店体制）をめざした改革を実行します。

VIII. 各事業・活動の取り組みについて

●農業振興

1. 基本的な考え方

福井県の農業は、古くから米を中心とした水田営農で農家所得を確保してきました。しかしながら、生産調整の見直しや農業者の高齢化により、個々の農家による営農から地域での農地の集積がすすみ、集落営農組織（法人）や大型担い手による効率性の追求と、主食用米以外の品目を組み合わせた農地の高度利用を行うことで農家所得の向上、地域の労働力活用をはかり、地域活性化対策をすすめてきました。主食用米以外の品目の取り組みでは、米＋麦＋雑穀中心の組み合わせによる2年3作のブロックローテーションでの農地高度利用や、園芸導入による高付加価値農業への経営移行をすすめてきました。

これからの農業の姿として、農地集積・集約や複合経営、周年型栽培の取り組みや企業的経営により、収益性の高い農業経営の実現、また、地域の気候・風土に育った特産品・地域ブランド品などの維持・拡大を基本としてさらなるブランド化の強化、6次産業化による新たな加工品の育成など、マーケットイン※の発想を取り入れながら地域農業の活性化を実現するため、JA福井県としてのリーダーシップを発揮し、合併JA機能の強化・拡充をはかりながら、県、市町行政や各関係機関と連携を強化した取り組みをすすめます。

（※マーケットインとは、商品の企画開発や生産において消費者のニーズを重視する方法のこと。）

2. 主な取り組み内容

（1）福井県産農畜産物の評価向上と生産・販売の多様化

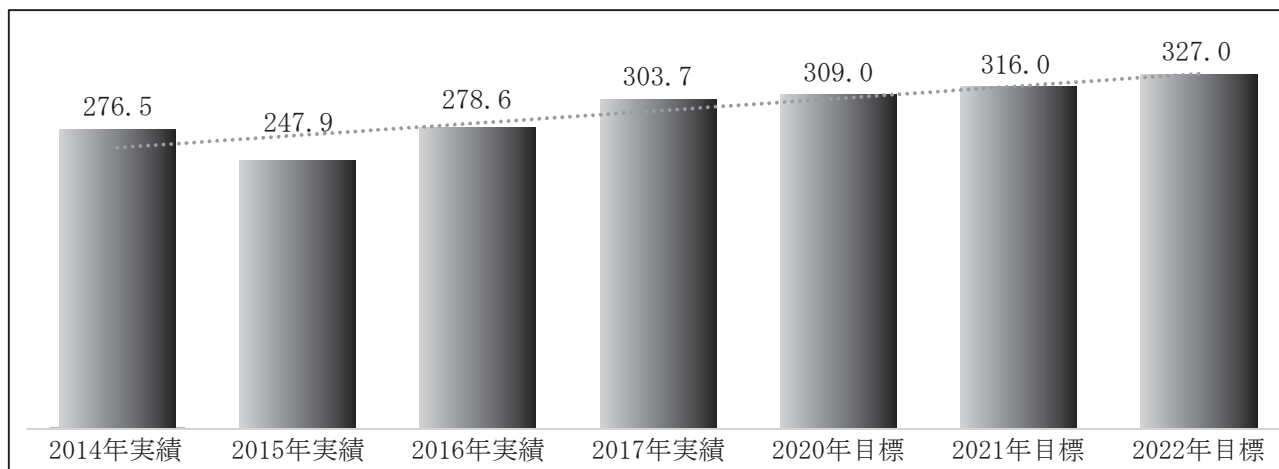
- ①生産方法や品種の特徴、産地の歴史、風土を前面に押し出した販売力強化に取り組みます。【米穀、園芸、畜産】
- ②品質、食味の評価向上と「売れるお米づくり」を目的に、「いちほまれ」を含めた主食用米の品種別作付け計画など、県域農業戦略の策定と必要な施設改修を実施します。【米穀】
- ③耕畜連携の取り組みによるWC S用稲（稲発酵粗飼料）や飼料用米の活用促進に取り組みます。【米穀、畜産】
- ④共同利用施設の広域活用や必要となる施設の導入をすすめ、地域内での栽培選択枝の拡大と県域での拡大品目への誘導をはかり、ロットの確保をめざします。【米穀、園芸】
- ⑤「若狭牛」「ふくいポーク」のさらなるブランド化と販売強化に取り組みます。【畜産】
- ⑥ファーマーズマーケットの拡充のため、生産者会員の育成と生産指導の強化をはかり、地産地消の取り組みとPR活動を実施し、地場産品による県内自給率の向上に取り組みます。【ファーマーズマーケット】

(2) 販売の強化

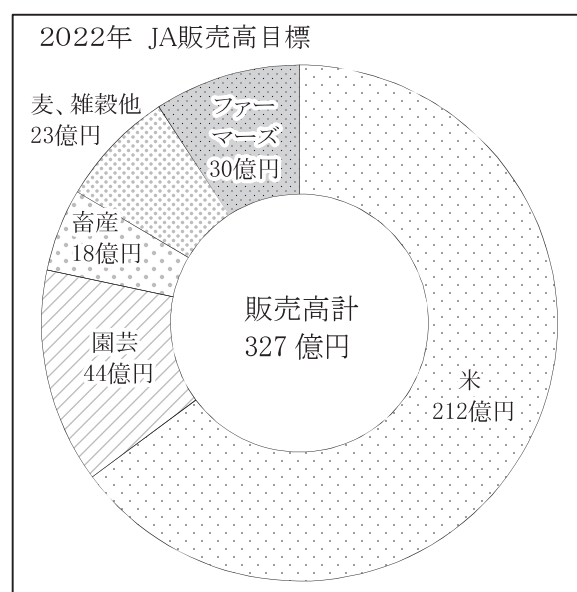
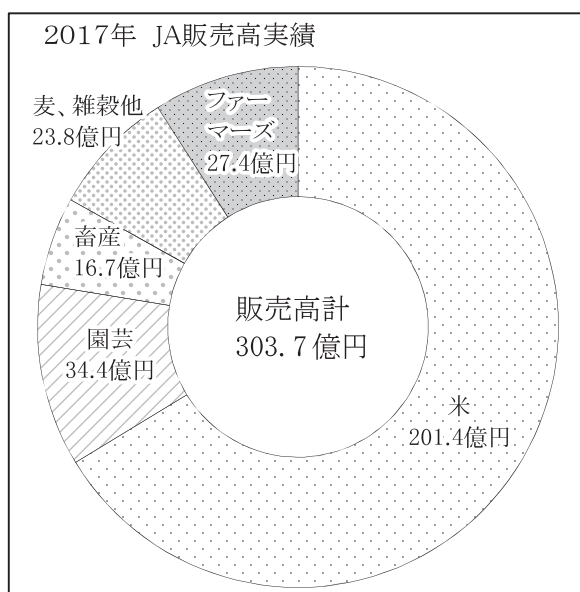
合併 J A の農業振興目標として、生産数量目安の達成、マーケットインにもとづく作付けの推進、畜産の維持・拡大、ファーマーズマーケットの活性化を通じて、合併 3 年後に販売取扱高 327 億円をめざします。

【販売高の推移と目標】（ファーマーズマーケットを含む）

（単位：億円）



【販売高の推移と目標の内訳】



- ①販売専門部署を設置し、基幹支店との連携販売体制を確立し、総合的な販売戦略と今まで築き上げた販売チャネルを有効利用して販路開拓を行い、合併効果を最大限に活かした有利販売に取り組めます。
- ②県内の市場、卸業者、量販店、店舗と連携して、J A福井県産の需要拡大と、産地として生産拡大をすすめます。
- ③買取販売・契約販売を積極的に取り組むとともに、地域の特性を活かした特産品・地域ブランド品は、販売機能の拡大を基本として、さらなるブランド化への強化をはかります。
- ④食育活動や消費宣伝活動を積極的に展開し、J A福井県産農畜産物の消費拡大に取り組めます。
- ⑤米と園芸作物については、京阪神地区に県外事務所（販売センター）を設置し、販売専門員を駐在させ、京阪神中京地区を重点地域と位置付けつつ、全国を視野に入れた販路拡大に取り組めます。
- ⑥農商工連携、異業種連携も含め、農畜産物や加工品の輸出対応も視野に入れた産地化・6次産業化に取り組めます。

(3) 担い手の育成

- ①集落営農組織の法人化推進と担い手への農地集積をすすめ、水田営農での効率的収益性の上がる農業実践に取り組めます。
- ②I C T農機や労働管理など若者に魅力ある農業の実現に取り組めます。
- ③園芸や畜産においては、農業従事者の確保に向けた栽培品目や経営の提案を実践します。
- ④行政や関係機関と連携して、新規就農者、担い手後継者、女性農業者を育成します。
- ⑤「あぐりパワーアップ（仮称）支援事業」を活用して、施設設備などの導入支援をはかり、後継者育成支援に取り組めます。
- ⑥担い手農業者個々を対象に事業承継に取り組み、親元就農者の増加をはかります。
- ⑦地域での労働力確保、農業生産の効率化のため、集落営農の組織化に取り組めます。
(メガファームなど)
- ⑧地域の担い手であるJ A青壮年部活動を活発に行います。また、未加入地域の解消につとめます。

（４）共同利用施設の広域利用推進

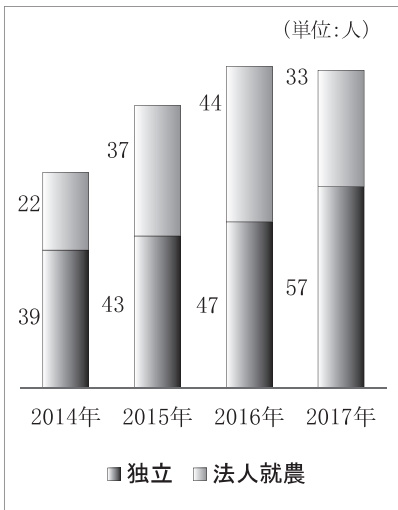
- ①共同利用施設の広域利用による産地拡大・生産コスト低減に取り組みます。
- ②効率化と機能強化をすすめる新たな共同利用施設の新設や改装を実施します。
- ③共同施設の広域利用により、品目選択の拡大やロットの拡大による販売面でのメリットを発揮します。

【福井県内の新規就農者の動向と目標】 (単位：人)

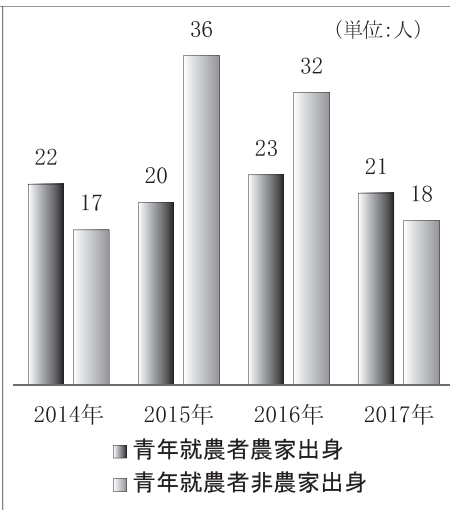
	2014年 実績	2015年 実績	2016年 実績	2017年 実績	2020年 目標	2021年 目標	2022年 目標
新規就農者数	61	80	91	90	90	95	100

新規就農者数は、青年就農者（40 歳未満）と中高年就農者（40 歳以上）の合計数です。
2017 年新規就農者 90 名のうち、法人就農者は 33 名います。特に畜産部門での就農者が多いです。
2016 年から、水稻部門と園芸部門の新規就農者数は逆転しました。

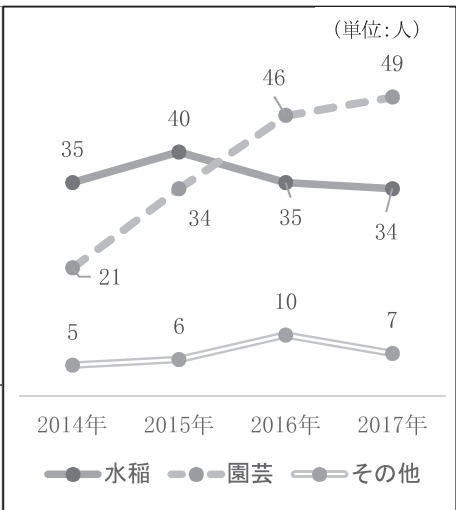
【就業形態別の新規就農者数の推移】



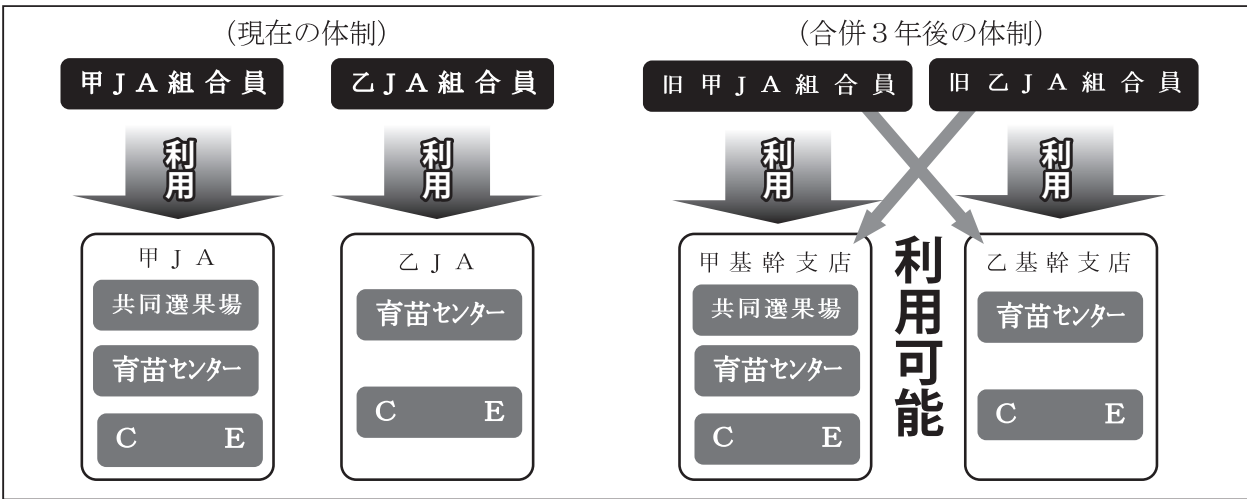
【農家・非農家出身別の新規就農者数の推移】



【農業経営体別の新規就農者数の推移】



【共同利用施設の広域利用イメージ】



(5)「米穀部門」の具体策

①生産指導

基幹作物の主食用米については、農業者、行政、関係機関、JAが一体となって需要に応じた生産（生産基準数量の目安）に即した作付け指導を行い、米価の安定をはかります。

また、生産調整については、産地の実態をふまえ、需要量に応じた品目を選定するとともに、水田活用米穀の取り組みと、国からの交付金をフル活用して農業者の所得向上をはかります。

「売れるもの、求められているものをつくる」という観点で、生産から販売までを合併JAで行える強みを最大限に発揮します。

②米の申し出数量（出荷契約）の目標…合併3年後には、150万俵の契約をめざします。

（非主食用米を含む）

③日本穀物検定協会実施の食味ランキング…合併後も「特A」評価獲得の維持継続に取り組みます。

④品種の作付け誘導目標…マーケットインにもとづき、需要に応じた作付け体系を確立します。

⑤1等米比率目標…適期作業、適期収穫の徹底をはかり、品質・収量の向上をめざします。

合併後、県全体での1等比率の目標コシヒカリ95%以上を継続。

⑥作物ごとの取り組み方針

○主食用米

- ・高品質・高食味米生産と実需者の多様なニーズ・需要に応じた米の生産に取り組みます。
- ・コシヒカリについては、夏の気温が高い時期の登熟を回避するため、適期田植えを励行し、タンパク検査を継続して食味向上につとめます。
- ・直播栽培の拡大など、米の生産コスト削減に取り組みます。
- ・生き物にやさしい栽培技術を導入し、特別栽培米などのこだわり米の生産拡大に取り組みます。

○麦、大豆、ソバ

- ・合併後も品質、収量を確保しながら、需要に応じた安定生産に取り組みます。
- ・水田高度利用による2年3作体系（水稻＋麦＋大豆、ソバ）の輪作体系を実践・拡大します。
- ・麦については、実需者ニーズに即した生産量と品質を確保するため、集落を基本としたブロックローテーションの基幹作物とします。明渠と弾丸暗渠の組み合わせにより、排水対策の徹底と病虫害防除を徹底し、品質向上と収量の確保に取り組みます。
- ・大豆については、多収性の品種「里のほほえみ」の作付け拡大と大粒化による反収増をはかります。
- ・ソバについては、排水溝の設置に合わせ小畝立同時播種技術の導入による排水対策の徹底により、安定した生産量を確保し、収量の確保に取り組みます。

○飼料作物

- ・県内畜産農家の需要に応じ、地域内での畜産農家と耕種農家のマッチングを基本に、需要に応じた生産に取り組めます。(トウモロコシ、エンバク、ライムギなど)

○非主食用米

- ・飼料用米…麦や大豆の生産が不向きな排水不良の水田での作付けを推進します。特に県内畜産農家の需要を満たすため、畜産農家と耕種農家のマッチングを基本に需要に応じた生産に取り組めます。
- ・米粉用米…麦や大豆の生産が不向きな排水不良の水田での作付け推進と、需要に応じた安定した生産に取り組めます。
- ・WC S用稲…県内畜産農家の需要を満たすため、畜産農家と耕種農家のマッチングを基本に、需要に応じた生産に取り組めます。
- ・水田活用米穀（加工用米・備蓄米・輸出用米）…麦や大豆の生産が不向きな排水不良の水田での作付けを推進します。特に中山間地などの条件不利地域においては、水田活用米穀の作付けを推進し、調整水田などの不作付け地を解消します。

○種子

高品質種子を生産するために、作物の特性を熟知し、生育状態を見極めながら、品種に最も適した栽培管理を行い、優良種子の生産に取り組めます。

種子生産者を確保し、種子の安定生産と品質向上に取り組めます。

【米の申し出数量（出荷契約）の推移と目標】（非主食用米を含む）

2016年 契約実績		2017年 契約実績		2020年 契約目標		2021年 契約目標		2022年 契約目標	
作付面積 (ha)	申出数量 (俵)	作付面積 (ha)	申出数量 (俵)	作付面積 (ha)	申出数量 (俵)	作付面積 (ha)	申出数量 (俵)	作付面積 (ha)	申出数量 (俵)
22,757	126万	22,441	132万	23,000	140万	23,000	145万	23,000	150万

【品種別ランキングの推移】

品種名	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
コシヒカリ	A	特A	特A	特A	特A	特A	特A
ハナエチゼン	A	特A	A	A	A'	A	特A
あきさかり	－	－	－	－	特A	特A	特A
いちほまれ	－	－	－	－	－	－	特A(参考)

【県全体での品種別作付け割合の推移と目標】

品種名	2016年実績	2017年実績	2020年見込	2021年見込	2022年見込
いちほまれ	0.0%	0.5%	3.0%	3.5%	4.0%
コシヒカリ	55.6%	55.0%	53.0%	51.5%	50.0%
ハナエチゼン	24.4%	24.5%	22.0%	21.0%	20.0%
あきさかり	9.5%	9.4%	11.0%	13.0%	15.0%
うるちその他米	4.8%	5.2%	6.0%	6.0%	6.0%
酒米	3.1%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%
もち	2.6%	2.4%	2.0%	2.0%	2.0%

※作付け面積は、販売状況、価格などを把握しながら決定していくため「見込」としました。

【県全体の1等比率（コシヒカリ）】

	2016年実績	2017年実績	2020年目標	2021年目標	2022年目標
福井県全体	92.0%	89.9%	95%以上	95%以上	95%以上

【作物ごとの作付面積の推移と目標】（種子を含む）

（単位：ha）

品種名	2016年実績	2017年実績	2020年目標	2021年目標	2022年目標
麦	5,410	5,290	5,400	5,400	5,400
大豆	1,760	1,900	2,000	2,000	2,000
ソバ	3,590	3,700	4,000	4,000	4,000

⑦「いちほまれ」の生産振興の取り組み

○生産戦略

(高品質生産)

- ・生産方針にもとづいて、栽培技術向上研修会を開催します。
- ・GAP導入の促進に取り組みます。
- ・栽培マニュアルを参考に、品種本来の能力を引き出す栽培管理を徹底します。
- ・高品質米生産に向け、関係機関を含めた生産指導体制を整備します。
- ・統一した基準を設定し、基準を満たす米だけを「いちほまれ」として出荷、販売とします。

(検査等級：1等、玄米タンパク含有率：6.4%以下)

(高付加価値生産)

- ・農薬や化学肥料を削減した生き物にやさしい栽培方法による生産に取り組みます。
- ・農薬や化学肥料を低減した栽培に取り組みます。(エコ栽培)
- ・実需者と産地が結び付いた地域限定米や特別栽培米に取り組みます。

○販売戦略

(販売数量)

- ・販路を確保しつつ生産量を決定します。
- ・販売状況、価格を把握しながら翌年の県域全体の生産量を決定します。
- ・消費者の高評価を獲得しながら生産量を増大させていきます。

(販売価格)

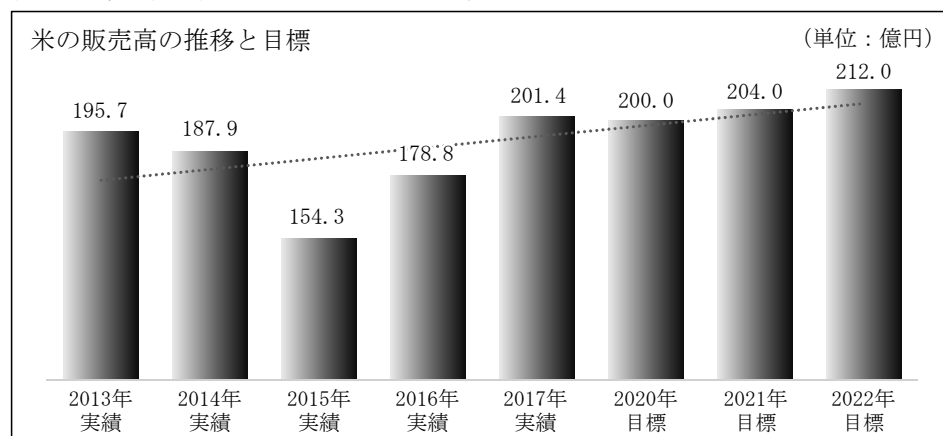
- ・市場評価を高め、評価に見合う価格での販売をめざします。
- ・消費者ニーズに合せた栽培方法、販売先、売り方を検討します。
- ・生産者には全量買取販売方式で対応します。

○販売手法

- ・栽培方法や産地の特徴に応じた販路を確保し、出荷先が求める形態での流通に取り組みます。
- ・生産量の増加や評価の定着に伴い、販売チャネルを拡大します。

⑧米販売の強化

合併JAとして、販売を起点とした売れる米づくりをめざし、高品質米生産と集荷対策を強化し、合併3年後には米販売高212億円をめざします。



(6)「園芸部門」の具体策

①生産基盤対策

○重点対象品目の設定と重点対策

福井県では水稲を主体とした営農体系が主流となっています。そのため、園芸の産出額は全国で46位と低迷しています。今後、水稲を軸とした営農体系だけでは安定した経営が厳しくなると予想されます。これからは、経営規模の拡大と、水田での水稲＋園芸の複合経営の確立が急務となっています。

さらに、従来の園芸産地（坂井北部丘陵地、三里浜砂丘地、福井市や越前市などの都市近郊園芸地）では、産地の高齢化などの要因で重量野菜を中心に作付けが減少しています。

よって、県域重点品目を設定して県域全体での作付け推進をはかり農家所得の確保につとめます。

また、生産拠点の整備として、合併5年後を目標に白ネギ、ミディトマトや県域で集約できる品目を対象とした業務用野菜の集荷場を兼ねる県域大規模共同選果場（1カ所）を新たに設置して、面積の拡大、作業の省力化、ロットの拡大をはかり、農家所得の向上をめざします。

○県域重点品目 白ネギ（露地栽培）

・重点対策

圃場での作業の機械化体系と出荷調整の機械化体系を確立し、省力化と効率化をめざしながら、水田園芸、坂井北部丘陵地を中心とし、県下全域において作付面積の拡大を推進します。特に規模拡大をするためには、出荷調整作業の省力化が重要となるので、出荷調整マニュアルなどを作成して効率化をはかります。機械化体系により、土地利用型担い手での大規模栽培が可能となり、大規模で取り組む担い手の育成と周年栽培のできる作型による長期出荷をめざし、農業所得の向上につとめます。

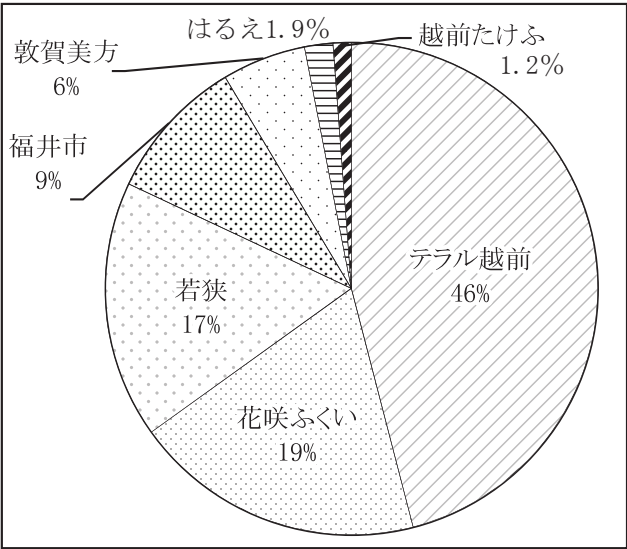
・販売対策

県域重点販売品目と位置付け、多様な販売手法で農家所得の確保につとめます。販売体制は、本店担当部署が中心となって基幹支店と連携を強化し、販売先が重複して過剰にならないように調整を行います。

【福井県のネギ類の実績の推移と目標】

	2015年実績	2016年実績	2017年実績	2020年目標	2021年目標	2022年目標
面積:ha	80	85	76	84	88	92
数量:t	1,208	1,176	1,124	1,850	1,950	2,020
金額:千円	435,000	516,000	472,000	740,000	780,000	808,000
単価:円/kg	360	439	420	400	400	400
反収:t/反	1.5	1.4	1.5	2.2	2.2	2.2

【2017 年 ネギ類 J A 別市場出荷実績】



○県域重点品目 ミディトマト（越のルビー）（施設園芸）

・重点対策

行政機関とJAが連携して、ビニールハウスなどの施設導入の支援（リース事業の活用）をはかり、栽培面積の拡大をめざします。水田園芸、三里浜砂丘地など園芸産地の県下全域にて作付け推進をはかります。

既存のミディトマト選果場を広域選果場と位置付け、出荷調整作業の省力化をはかり、作業分散による面積拡大に取り組みます。

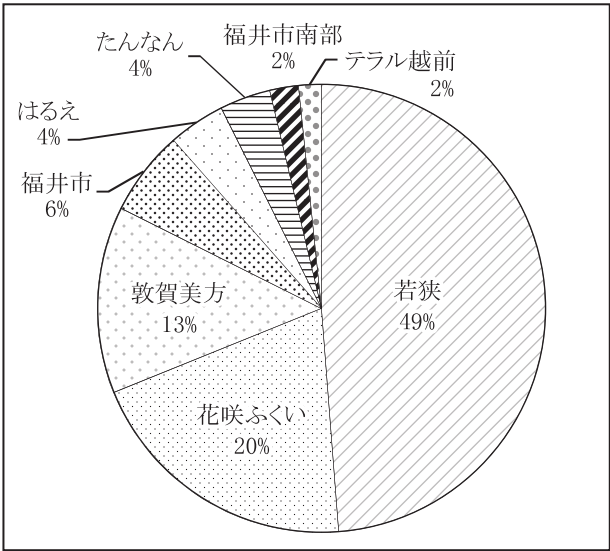
・販売対策

県域重点品目と位置付け、多様な販売手法で農家所得の確保につとめます。本店にて県域での毎日の集荷量を把握して販売先の重複を防ぎ、有利販売につとめ、農家所得の向上をめざします。

【福井県のミディトマトの実績の推移と目標】

	2015 年 実績	2016 年 実績	2017 年 実績	2020 年 目標	2021 年 目標	2022 年 目標
数量:t	234	196	240	300	310	320
金額:千円	178,224	161,329	191,413	240,000	248,000	256,000
単価:円/kg	762	772	798	800	800	800

【2017 年 ミディトマト JA別市場出荷実績】



○県域重点品目 加工・業務用キャベツ

・重点対策

県域での面積拡大品目と位置付け、水田での集落園芸の重点品目として面積拡大に取り組みます。機械化一貫体系を確立して、安定した収量を確保する大規模生産者を育成し、作付面積および出荷量の拡大をはかります。

また、万全な排水対策と、基肥一括施肥体系などの新技術による省力化、病虫害防除指導の徹底による反収の向上対策（目標：4 t）を実施します。

・販売対策

県域共販品目と位置付け、契約栽培による買取販売を行います。

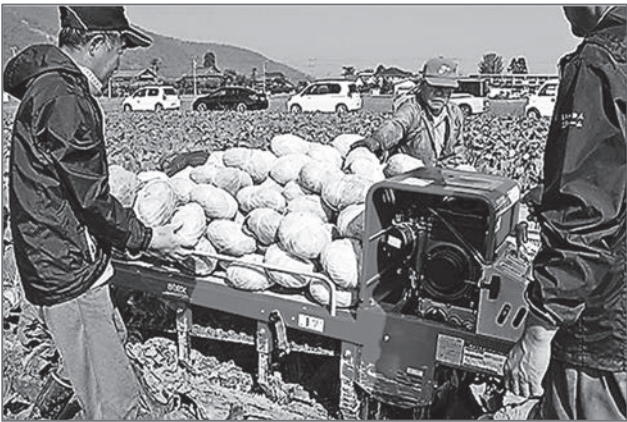
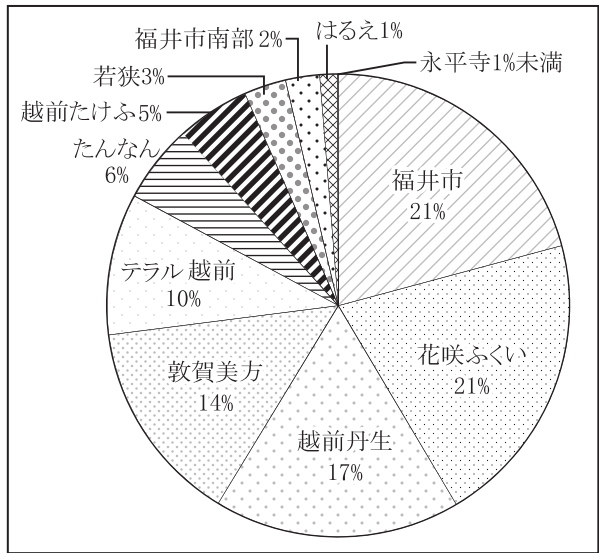
鉄コンテナ出荷により、労力と輸送コストの低減をはかります。

加工業者との連携を強化し、農家所得の安定をはかります。

【福井県の契約キャベツの実績の推移と目標】

	2015 年 実績	2016 年 実績	2017 年 実績	2020 年 目標	2021 年 目標	2022 年 目標
面積:ha	26	44	53	60	62	65
数量:t	483	698	758	1,800	2,480	2,600
金額:千円	26,680	40,164	45,278	90,000	124,000	130,000
反収:t/反	1.9	1.6	1.4	3.0	4.0	4.0

【2017 年 契約キャベツ J A別出荷実績】



○県域重点品目 タマネギ（加工・業務用を含む）

・重点対策

県域での面積拡大品目と位置付け、水田での集落園芸の新規重点品目として面積拡大に取り組みます。定植から収穫までの一貫した機械化作業により大規模経営も可能となることから、大規模で生産する担い手を育成し、県全域での作付面積および出荷量の拡大をはかります。

また、排水対策と除草体系、病虫害防除指導の徹底による反収の向上対策（目標：5 t）を実施します。

販売の多角化をめざすために、合併5年後を目途にタマネギ乾燥施設と貯蔵庫の設置を検討します。

・販売対策

加工・業務用タマネギは安定した需要と単価が見込まれることから、県域共販品目と位置付け、加工業務用タマネギとして契約栽培を行い、買取販売を行います。

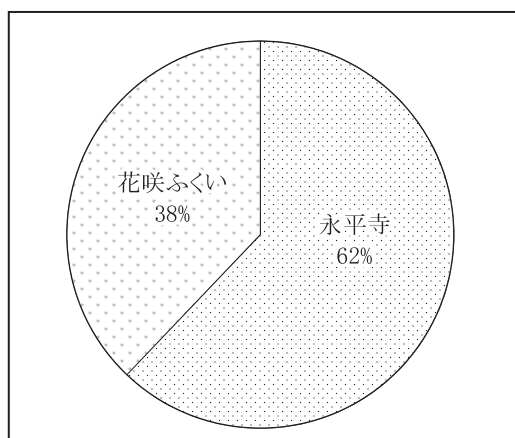
鉄コンテナ出荷により、労力と輸送コストの低減を行います。

販売の多角化として、青果用での出荷にも取り組みます。（市場流通や給食対応）

【福井県のタマネギの実績と目標】

	2017 年実績	2020 年目標	2021 年目標	2022 年目標
面積:ha	14	20	30	40
数量:t	444	1,000	1,500	2,000
金額:千円	30,191	50,000	75,000	100,000
反収:t/反	3.0	5.0	5.0	5.0

【2017 年 タマネギ J A 別出荷実績】



○機械化作業の体制確立やハウスなどの施設導入により県域重点品目の生産拡大に取り組み、合併3年後に販売高13億円をめざします。

【県域重点品目の販売高実績と目標】

（単位：千円）

	2015年 実績	2016年 実績	2017年 実績	2020年 目標	2021年 目標	2022年 目標
県域重点品目計	639,904	717,493	738,882	1,120,000	1,227,000	1,294,000

②地域特産品目と重点対策

○重点対策

- ・地域特産品目については、基幹支店が中心となって生産振興をはかります。
- ・品目ごとの栽培講習会などを開催して、生産者の育成をはかり、産地拡大をめざします。
- ・消費者動向や実需者ニーズをふまえた農産物の作付け推進をはかります。
- ・消費者ニーズにこたえるため、栽培試験を実施しながら新たな品目の導入をはかります。
- ・行政と連携して地域特産振興の方策を策定し、面積の拡大に取り組みます。

○販売対策

本店は基幹支店の販売がスムーズに行われるよう、販売先の整理や販売手法の指導を行い、有利販売につなげます。

○地域特産品目の生産拡大と販売強化に取り組み、合併3年後に販売高 31 億円をめざします。

【各地域特産品目】

地域名	主な販売品目	地域名	主な販売品目
福井 永平寺	トマト、ホウレンソウ、水菜、小松菜、キュウリ、アスパラガス、ダイコン、カンショ、つまみな、ナンキン、ショウガ、ブロッコリー、ピクニックコーン、ニンニク、ニンジン、ラッカセイ ほか	坂井	スイカ、メロン、梨、ダイコン、ニンジン、カブ、トマト、柿、ナンキン、ホウレンソウ、小松菜、ブドウ、越前白茎ごぼう、ユリ、ギガンチュウム、花卉 ほか
奥越	サトイモ、ナス、キク、勝山水菜、モロッコインゲン、しいたけ、ズイキ、ピーマン、ナンキン、花卉 ほか	丹南	ブロッコリー、メロン、イチゴ、ホウレンソウ、小松菜、吉川ナス ほか
丹生	織田きゅうり、ピーマン、スイカ、タケノコ、レタス、スイートコーン、カリフラワー、アスパラガス、スイセン ほか	南越	スイカ、トマト、キュウリ、キク、ナス、ウメ、あわせ柿、つるし柿 ほか
敦賀美方	キュウリ、黒枝豆、スナップエンドウ、一寸ソラマメ、ウメ、梨、柿、みかん、花卉 ほか	若狭	一寸ソラマメ、ナス、トマト、ミニトマト、青ネギ、ウメ、イチジク、ブドウ ほか

【地域特産品目の販売高の目標】

(単位：千円)

	2017 年実績	2020 年目標	2021 年目標	2022 年目標
地域特産品目合計額	2, 699, 776	2, 880, 000	2, 973, 000	3, 106, 000

③大規模施設園芸

○自然光利用の周年型大規模園芸ハウス（１棟 50 a 規模）が嶺南地方中心に整備され、嶺北地方でも整備がすすんでいます。

今後、意欲ある生産者を育成して、県および市町行政機関とＪＡとが連携して、施設整備や販売対策も含めた経営指導に取り組めます。

○企業の経営をめざす生産者を育成し、合併後、取組目標：年間２経営体以上の育成をめざします。

【大規模施設園芸の取り組み】

整備年	生産開始	地区	品 目	施設面積 ：a	整備年	生産開始	地区	品 目	施設面積 ：a
2012	2013. 8～	若狭	ミディトマト	52	2016	2017. 4～	南条	フルーツトマト	35
2013	2014. 11～	若狭	ミディトマト	62	2016	2017. 7～	若狭	ミディトマト	50
2014	2015. 4～	若狭	フルーツトマト	55	2017	2018. 7～	若狭	フルーツトマト	50
2014	2015. 9～	若狭	フルーツトマト	360	2018	2019. 4～	坂井	フルーツトマト	50
2015	2016. 4～	若狭	青ネギ	50	2018	2019. 7～	高志	フルーツトマト	50
2015	2016. 4～	若狭	青ネギ	50	2018	2019. 7～	若狭	フルーツトマト	50
2015	2016. 10～	若狭	イチゴ	52					
2016	2017. 4～	若狭	イチゴ	50					
2016	2017. 4～	若狭	青ネギ	50					
2016	2017. 7～	二州	ミディトマト	60	合計面積				1, 126

④水田園芸

○水田園芸については、産地交付金を活用し、県域重点品目である白ネギや加工・業務用キャベツ、タマネギの作付け体系の導入をすすめ、集落園芸（集落営農組織による水田園芸）の拡大をはかります。

○特にネギ、ブロッコリー、キャベツ、タマネギは、福井県が設定している県重点推進品目となっているので、水田を活用した作付けを推進するとともに、排水対策や機械化体系導入による安定生産を支援し、契約栽培による大規模園芸の取り組みを拡大します。

○農業者の所得増大をはかるため、県内各地の地域特産品や勝山水菜などの地域の伝統野菜、スイートコーンなど新たに流通・販路拡大をめざす品目を模索するとともに作付けを推進します。

⑤園芸部会について

県域ＪＡの園芸関係の部会（生産者組織）活動は、現状の部会員が各々所属している合併前のＪＡの部会での活動を基本とします。県域ＪＡになることによって地域や部会間の情報交換や交流を実施し、それぞれの地域の活動レベルの向上と統一による活性化をはかります。

県域重点品目については、合併後に共販品目から県域での園芸部会を設置します。

地域特産品目については、基幹支店を中心に品目ごとの部会を合併５年後設置に向けて検討をはじめます。将来的には主力品目を中心に県域での統合した部会の設置をめざします。

⑥園芸販売の強化

県域重点品目、地域特産品目の販売を強化し、合併３年後に園芸販売高 44 億円をめざします。

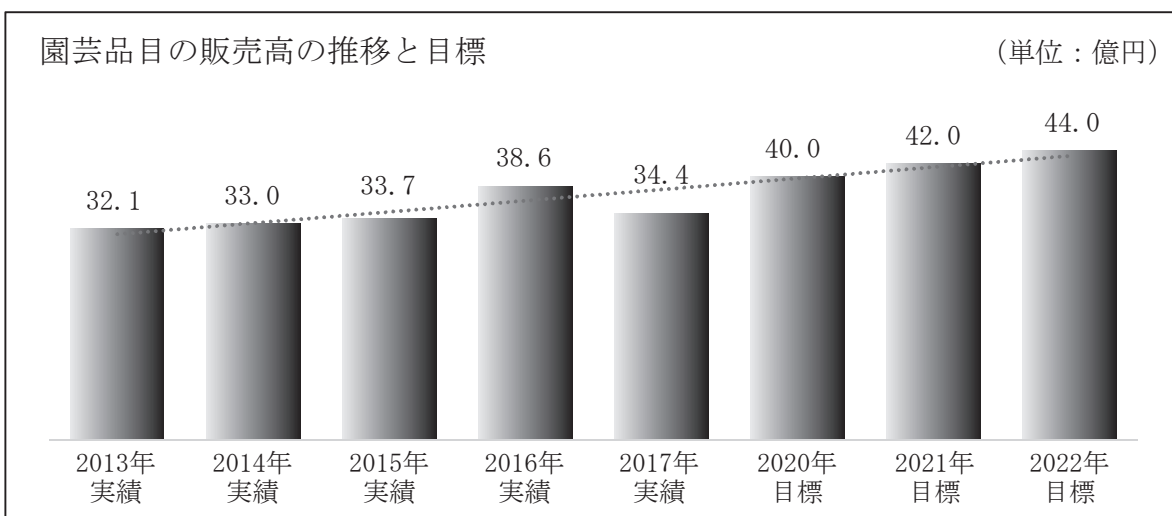
【集落園芸の主要５品目別取り組み面積の推移と目標】

（単位：ha）

品 目	2013 年 実績	2014 年 実績	2015 年 実績	2016 年 実績	2017 年 実績	2020 年 目標	2021 年 目標	2022 年 目標
白ネギ	19.1	33.1	44.2	53.0	58.8	70.0	75.0	80.0
キャベツ	2.1	6.5	26.2	43.6	53.0	60.0	62.0	65.0
ブロッコリー	1.0	2.8	20.3	38.8	47.6	48.0	49.0	50.0
スイートコーン	0.0	1.8	3.0	4.7	6.5	8.0	9.0	10.0
タマネギ	0.0	0.0	2.3	7.7	10.1	20.0	30.0	40.0
計	22.2	44.2	96.0	147.8	176.0	206.0	225.0	245.0

園芸品目の販売高の推移と目標

（単位：億円）



(7)「畜産部門」の具体策

①和牛産地に向けた具体策

○生産基盤の整備と生産コスト低減

- ・空きマスを活用した和牛子牛の生産・肥育管理の委託により生産基盤の持続的拡大に取り組みます。
- ・和牛繁殖事業の委託農家数を増加し、和牛子牛の増頭による和牛肥育農家のコスト低減に取り組みます。
- ・和牛実証展示事業の実施により、肥育管理データ収集・活用で肉質の向上につなげ農家所得の向上につとめます。



②畜産経営改善の具体策

○利益の上がる畜産経営への転換

- ・おいしさ成分を追求した三ツ星若狭牛やふくいポーク、健康機能成分を持つ県産牛乳など「オリジナル畜産物」の推進と畜種転換を推進します。
- ・口溶けが良く、旨味成分が多い「三ツ星若狭牛」の生産に取り組みます。
- ・「若狭牛」「ふくいポーク」の生産拡大と「福地鶏」の生産サポートに取り組みます。
- ・稲わらの活用や堆肥還元による地域内循環農業を実現します。
- ・生産費削減技術に取り組み、競争力を強化した低コスト経営を実現します。
- ・畜産事業維持拡大のため、若い経営者や後継者のいる畜産農家の経営の発展を支援します。
- ・J Aが飼料用米の保管・供給の調整を行います。
- ・ジェラートやソフトクリームなどの6次産業化への取り組み拡大を支援します。

③畜産事業全般の考え

○畜産事業のすすめ方

- ・本店に担当課を設置して、営農、販売、購買の畜産事業を県域にて一括ですすめていきます。
- ・畜産担当営農指導員は本店に配置します。
- ・食肉センターは本店に属し、生産から加工まで一貫した体制を構築します。

○販売先の開拓と有利販売

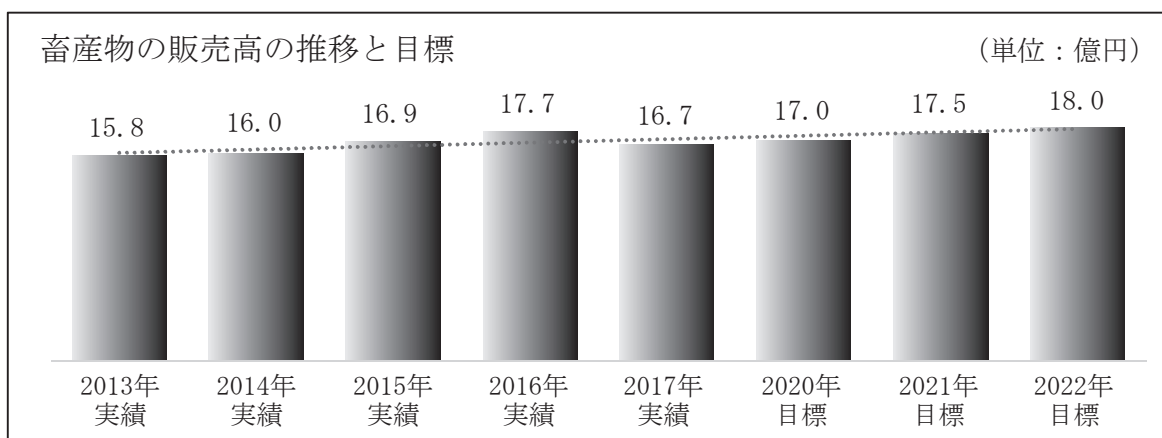
- ・県産畜産物の新たなブランドづくりと販売先の開拓による有利販売と集荷を拡大します。
- ・本店にて、生産から販売まで一貫した指導体制に取り組みます。
- ・食肉センターを活用して、販路拡大と地産地消の取り組みの強化をはかります。
- ・合併後、飼養頭数確保のための牧場経営と、販売促進のための直営店（焼肉店）の経営について検討をはじめます。

○預託事業の実施

- ・家畜導入により管内農家の農業収入の増加をはかることを目的として、肉用畜、繁殖畜および搾乳牛導入に対する預託事業を実施します。

④畜産物販売の強化

生産から販売までの一貫した指導に取り組み、合併3年後に畜産物販売高18億円をめざします。



【畜産統計の推移】

	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年
肉用牛飼養戸数：戸	56	53	52	52
肉用牛飼養頭数：頭	2, 880	2, 680	2, 570	2, 650
(黒毛和種頭数：頭)	(1, 520)	(1, 460)	(1, 360)	(1, 440)
(乳用種頭数：頭)	(1, 360)	(1, 220)	(1, 210)	(1, 210)
乳用牛飼養戸数：戸	28	28	28	25
飼養頭数 (めす)：頭	1, 210	1, 180	1, 140	1, 090
豚飼養戸数：戸	8	調査なし	8	6
豚飼養頭数：頭	4, 820	調査なし	4, 670	2, 620

※畜産統計調査より

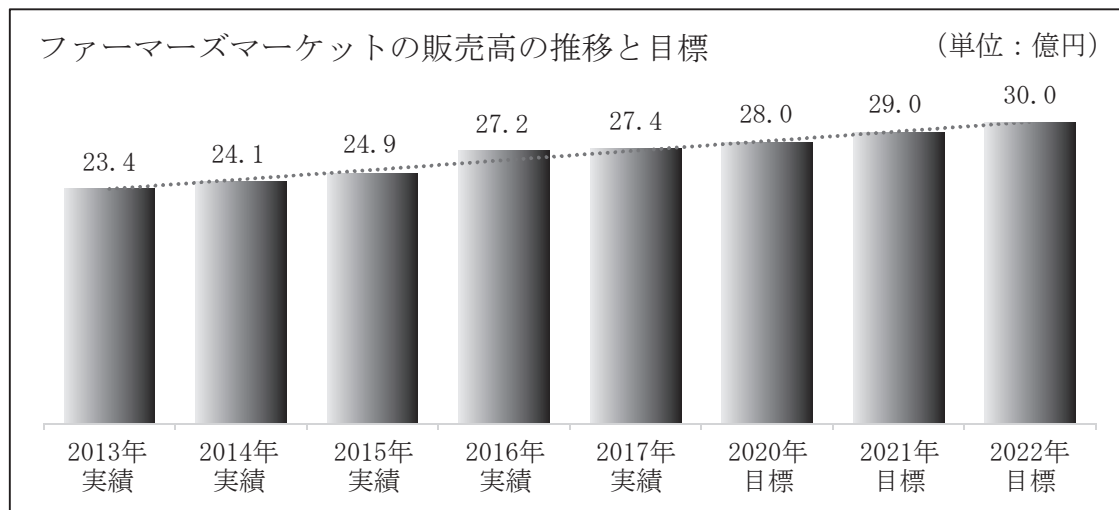
(8)「ファーマーズマーケット」の具体策

①ファーマーズマーケットの強化対策

- 農業者と消費者を結ぶ販売拠点として位置付け、消費者ニーズを把握するとともに、出荷者との情報共有により、売れる農産物の生産販売提案など、出荷者の生産拡大、所得増大に取り組めます。
- 小規模農家などの多様な農業者に対して、農業所得の向上のため、直接販売する販売チャネルを提供し、ファーマーズマーケットへの出荷を通して、出荷時期や販売価格のマーケティング能力の育成をはかります。
- 家庭菜園を営む農家に対して、ファーマーズマーケットへの加入を促進して、新規出荷者の育成をはかります。
- 年間安定した農産物の供給をはかるため、栽培技術研修会を開催し、出荷者を育成します。
- 営農指導事業との連携により、ファーマーズマーケット出荷生産者の共同出荷へのステップアップに取り組めます。
- 安全、安心な食材確保対策として、生産履歴記帳の徹底をはかります。
- 食と農の情報発信基地として、地産地消のPR活動に取り組めます。
- ファーマーズマーケット間での連携体制を強化し、農産物の相互販売を拡大します。

②ファーマーズマーケット販売の強化

出荷者拡大対策とPR活動の強化に取り組み、合併3年後に販売高30億円をめざします。



●営農指導事業

1. 基本的な考え方

J Aの使命は、地域農業を振興し、生産者の所得を高めることです。そのために、県内各J Aにおいては営農指導員を配置し、生産者に対し農業経営の技術・経営指導など営農支援のための活動を行ってきました。その営農支援の活動のなかで営農指導員は生産者の相談相手となり、生産者とJ Aをつなぐ営農指導事業を展開してきました。農業者の高齢化や後継者問題が顕著になることで離農がすすむとともに、個々の農家による営農から地域での農地集積がすすみ、集落営農組織（法人）や大型担い手による効率性の追求、主食用米以外の品目を組み合わせた農地の高度利用化、平成30年産からの生産調整の見直しなど、農業を取り巻く環境は著しく変化しています。予想以上のスピードで営農指導事業を取り巻く環境が変化し、生産者の利便性を低下させざるを得なくなってしまうおそれがあります。

そこで、改めて、生産者にとっての「身近な営農指導」を目標に営農指導体制の見直しを行うとともに、営農指導員は生産から販売までの地域農業戦略のリーダーとして、地域農業戦略を生産者と共有し、生産者の所得の向上、地域農業を振興していくことをめざします。

県下1 J Aとして、地域意思にもとづいた営農指導事業の展開を基本としながら、本店と基幹支店との機能分担を明確にした営農指導体制の強化に取り組みます。基幹支店を中心とした身近で機動的な営農指導体制を維持強化し、本店と基幹支店が一体となった農業振興・指導事業を展開します。

2. 主な取り組み内容

（1）営農指導業務の強化

①営農指導体制の強化、販売の多様化などJ Aが統合することで組合員の期待にこたえます。

②営農指導員は基幹支店が中心となって機動的な営農指導業務が行えるように配置します。

③出向く営農体制を構築するため、営農未収金管理システムを導入し、請求書を一本化することで組合員の利便性の向上をはかります。

④巡回強化のため、農業関連施設には専属の施設担当者を配置して、営農指導員の機動性を確保します。

⑤営農指導員はもとより、購買担当者、販売担当者も含めて、営農に関する知識・技術の向上をはかります。

⑥担い手農業者対策強化のため、合併後にはT A Cを専任化として訪問活動の強化に取り組みます。

⑦T A Cの配置は基幹支店とし、担い手訪問活動の徹底につとめます。

⑧「地域農業をリードする担い手経営体」「地域農業を支える中核的担い手」「地域・農村を支える農業者」と営農指導対象者を分類して、出向く営農と支援を実施します。

⑨営農関係部署が各々の役割のなかで連携を密にし、営農指導の新しい観点を取り入れ、情報を共有し、変化の著しい農業環境へ対応していきます。

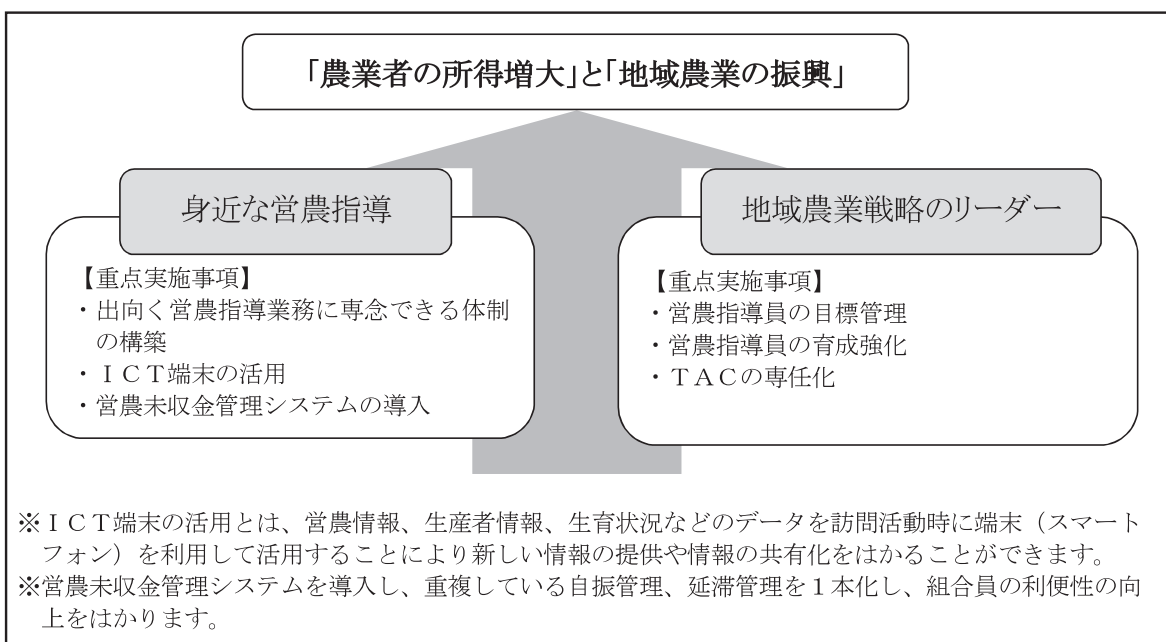
⑩営農指導員OBや普及員OBを積極的に登用し、専門的なノウハウの蓄積を共有し、営農経済部門の機能強化をすすめます。

⑪ICT（情報処理）端末を活用して、営農指導員やTACと情報の共有化や事務の効率化をはかります。（営農情報、病虫害診断、農薬検索、組合員情報、日報入力など）

⑫福井県農業協同組合営農指導員会は合併に伴い見直しを行います。

県営農指導員会が持っていた機能（県域での先進地視察研修会や各種講習会など）は、本店において、引き続き対応できるような方向ですすめていきます。

【営農指導事業のめざす方向イメージ】



【営農指導と専任TACの役割】

	営農指導員	専任TAC
対象者	組合員	担い手
役割	（営農支援） ・農業技術や経営の指導 ・地域農業戦略の策定 ・農用地利用調整 ・生産部会などの活動支援 ・担い手の育成、確保 ・安全な農畜産物生産指導 ほか	（総合支援） ・担い手への恒常的な訪問活動 ・情報や要望に応じた情報提供と相談、要望の収集 ・関係部署との連携による担い手個々の課題解決の提案 ・担い手満足度の向上と信頼関係の構築 ほか

☆営農指導員と専任TACの目標スローガン

営農指導員	営農指導員が一致団結して、販売高目標327億円の産地づくりをめざす！
専任TAC	訪問活動強化により信頼関係を築き、所得2割UPの担い手を育成！

(2) T A C専任化と担い手対応

J Aグループは、自己改革の最重点課題として、「農業者の所得増大」と「農業生産の拡大」を掲げ、営農経済事業の改革に取り組んでいます。

地域農業の中心的な担い手にとっても、自らの経営に直結する内容ゆえに、関心の高いテーマです。その担い手とJ Aとを結び付ける重要な位置付けが「専任T A C」です。

- ①T A Cの専任化をはかり、担い手ごとに個別提案型取引を拡大して、担い手経営体に対する総合的支援機能を発揮します。
- ②担い手対応部署が相互に連携することにより総合事業の強みを発揮し、担い手の多様なニーズへの対応が可能な体制を構築します。
- ③T A Cには、営農部門だけでなく購買、販売、信用、共済など他部門に精通した職員を配置することにより、一層担い手の経営拡大に向けた支援に取り組むことができます。
- ④担い手に対する年間成果目標を設定し、月別のテーマを決めて訪問活動を行います。
- ⑤T A Cは毎月、訪問件数、訪問回数の目標を設定して積極的に訪問活動を行います。
- ⑥収集した情報は、基幹支店にて、毎週1回、地区役員、関係部署を含めてミーティングを行い、各事業部門との協力関係を築き、課題解決に取り組みます。
- ⑦T A C担当者会は四半期に1度、本店にて役員を含めて報告会を開催し情報の共有をはかります。
- ⑧年に一度T A Cは、担当している担い手にアンケートを実施して活動評価を行います。
- ⑨I C T（情報処理）端末を利用してT A Cや営農指導員と情報の共有化をはかります。
- ⑩T A Cは、成果目標の達成状況に応じて表彰を行い、T A Cのレベルアップをはかります。
- ⑪本店の担当課にてT A C業務に関する専門分野の研修会を実施して、T A Cの育成に取り組みます。（担い手対応レベルアップ講習会（3 S T A C研修）、経営分析研修など）

○T A Cとは

現在、5年後、10年後と地域農業を担っていく農業経営者、つまり「地域農業の担い手」に日々出向き、その「担い手」の声・要望を収集しJ Aにつなぐことにより、J Aの事業に反映させJ Aの事業基盤の充実に貢献していきます。そういった活動を行うJ A担当者が“T A C”です。

○T A Cの役割は次の通りです。

- ・地域農業の担い手に訪問して意見・要望をうかがい、誠実に対応します。
- ・地域農業の担い手の経営に役立つ各種情報を提供します。
- ・地域農業の担い手の意見を持ち帰り、J Aの業務改善につなげます。

【TAC活動の目的と手順】

○TACの目的…担い手を訪問して聴き取った情報をもとに、担い手の視点に立った事業提案を行うことで、担い手が成果を得られた結果、JAとの信頼関係が結ばれるとともに、JA事業にも結び付けて行くことです。

○TACの担い手対応の手順…次ページのSTEP1からSTEP6までの6つのSTEPをふんですすめます。これを繰り返すことにより、担い手との信頼関係を高め、パートナーシップを深めていくことができます。

【専任TAC数の配置(案)】

(単位：人)

基幹支店名	TAC数	担い手 経営体計	認定農業者 2016年	法人組織 2017年	集落営農組織 2017年
福井基幹支店	7	369	222	54	93
坂井基幹支店	10	500	326	52	122
奥越基幹支店	4	208	126	34	48
丹南基幹支店	2	121	78	20	23
丹生基幹支店	2	56	30	13	13
南越基幹支店	4	217	146	22	49
敦賀美方基幹支店	2	80	70	4	6
若狭基幹支店	3	161	118	21	22
合 計	34	1,712	1,116	220	376

※専任TAC数は、担い手50経営体当たり1名で算出（JA全農「TACハンドブック」参照）

ただし、福井基幹支店管内担い手数に丹生基幹支店管内の担い手も一部含まれているので、丹生基幹支店管内TAC数を2名とします。

【TACの担い手対応の手順】

STEP 1	(地域農業の担い手の明確化) 農業経営規模やJA利用率をもとに、中長期的な視点から地域農業がどうなるか、 どうするかを検討し、訪問すべき担い手をリストアップします。
STEP 2	(個別訪問と情報収集) リストアップした担い手に積極的な訪問活動を行い、担い手の声（意見・要望）を 聴き取ります。聴き取った内容は、「マーケティング情報」として記録します。
STEP 3	(情報の分類と共有化) 得られた貴重な「マーケティング情報」をTAC個人でとどめることなく、「TAC ミーティング」にて、JA内部にて報告し、情報の共有化をはかります。
STEP 4	(施策の立案) 聴き取った担い手の声・要望に対し、JAとしてどういう施策を提案できるか、役 員・関連部署が集まって「TACミーティング」にて検討します。
STEP 5	(担い手への個別提案) 作成した施策を担い手にフィードバック（提案）します。JA内部で対象の明確化 と事前予行演習（ロールプレイング）などを行うことで、成果の向上が期待できま す。
STEP 6	(課題解決と経営改善) 提案したJAの事業を通じて、担い手の課題を解決し、経営改善に寄与します。

(3) 営農指導員の育成

営農指導員の育成強化をはかり、組合員の期待以上の機能を発揮します。

営農指導員は、長期育成計画によりレベルアップをはかり、営農指導の専門職として育成します。

- ①営農指導員は、営農指導員資格認証の取得を必須とします。新人の営農指導員は「営農相談員」という位置付けとし、営農指導員資格認証を取得することにより「営農指導員」にレベルアップする方策をとります。
- ②「営農指導員」は組合員の多様なニーズに対応して、「農業者の所得増大」と「農業生産の拡大」に向けた具体的なサポートをします。
- ③「営農指導員」は地域営農ビジョンなどの営農部門を取り巻く全体戦略を策定する「上級営農指導員」をめざします。
- ④営農指導員から上級営農指導員にグレードアップするためには次の資格取得をめざします。

資 格 名	
農業協同組合職員資格認証 上級 毒物劇物取扱責任者 農薬用品目 危険物取扱者 乙種第4類 防除指導員	土壌医検定 施肥診断技術者 日本農業技術検定 2級以上 狩猟免許(わな猟免許)

⑤営農指導員の育成は、本店が中心となって行います。生産から販売、農業経営指導まで行える営農指導員育成のため、県内外で開催される専門的な研修会を通じて育成を行います。

(新人営農指導員育成研修、新技術研修、情報取得研修、園芸指導研修、経営分析研修など)

⑥営農指導員グレードアップ達成のため、次のような研修を実施します。(イメージ)

○高度な営農指導への研修

ICT端末などを活用した最新の情報を提供するための研修

○販売創造ができる研修

消費者の価値観の多様化は、少量多品目産地の特性を活かせるチャンスであることから、いろいろな販売方策と結び付くための生産ができる営農指導員の育成研修

○新たな担い手の創出ができる研修

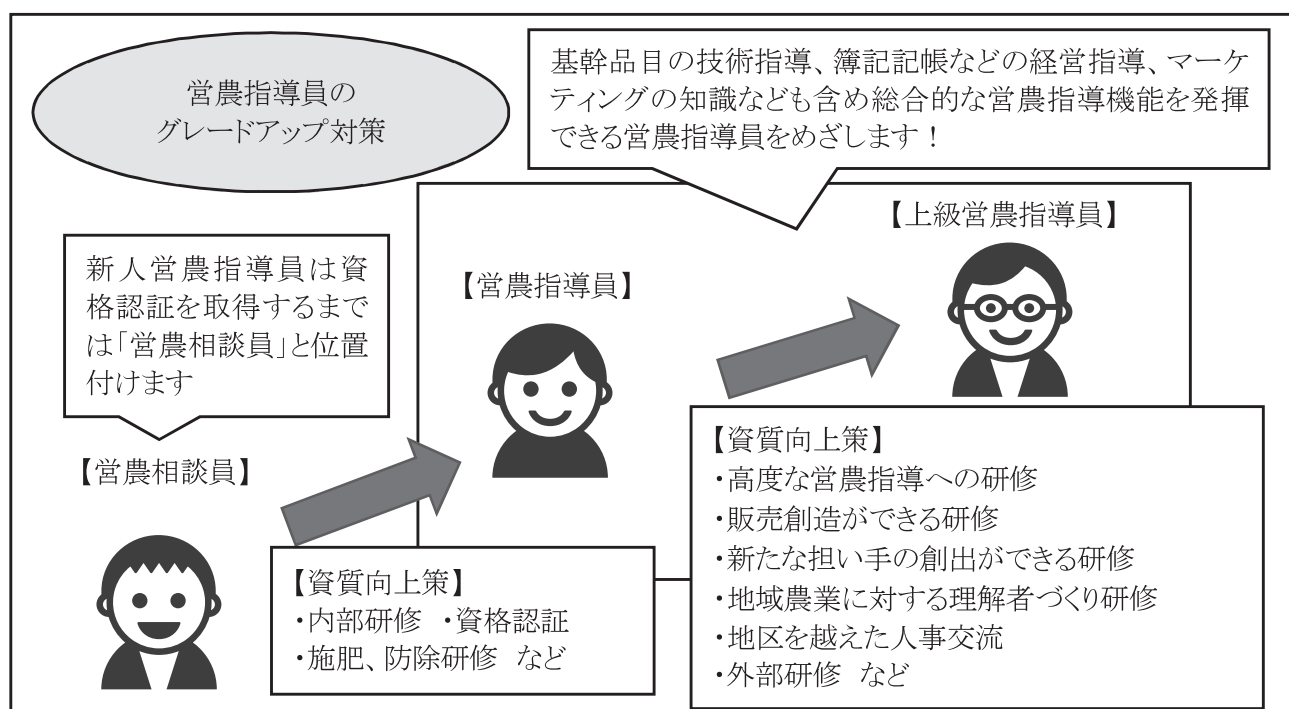
新規就農者はもちろんのこと、女性や高齢者の力を農業で発揮できるように、栽培指導や販売指導などサポートのできる研修

地域農業の担い手を育て、次世代につながりを持つことが集落の維持につながることから、農地はもとより地域生活を守る担い手を育成できる研修

○地域農業に対する理解者づくり研修

自給率の向上、農業の大切さを地域内外に発信し、また新たな農業理解者(次世代)づくりのため、食育教育や交流イベントが企画・実行できる営農指導員の育成研修

⑦行政と連携を強化し、行政と一体となって農業者の所得増大、農業生産の拡大をはかるための研修などに取り組みます。



☆営農指導員、専任TACは、組合員や担い手の真のパートナーとなるために、能力の向上を心掛けます。自己研鑽に役立つ資格の取得をめざします。

(4) 営農指導員、専任TACの目標管理

- ①営農指導員、専任TACは、個人目標を設定して、目標に向かって地域農業の振興や担い手支援に取り組めます。

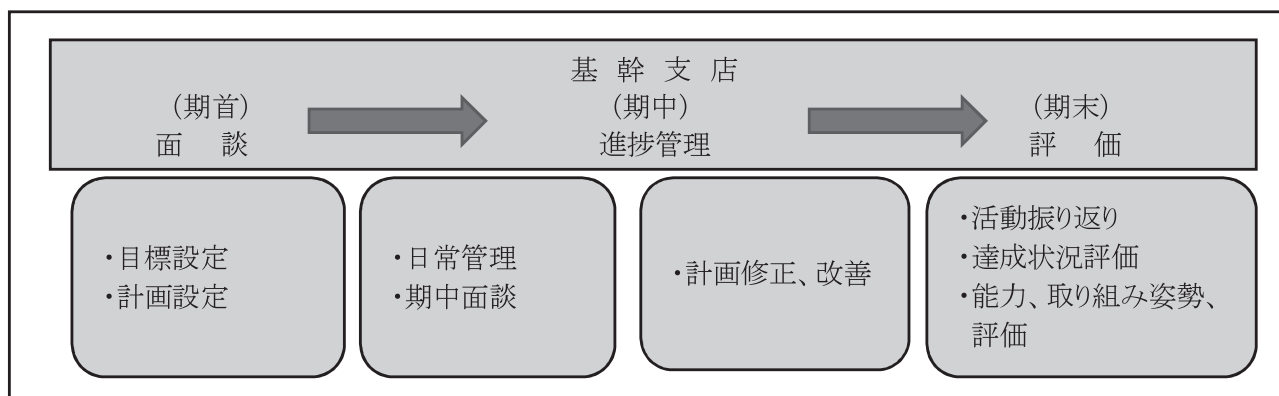
(営農指導員個人目標例：地域振興について…作付面積の拡大、新規作物の導入、品質の向上、後継者育成など)

(専任TAC個人目標例：担い手個別を対象…所得の向上や生産拡大など)

「だれが・どこで・なにを・どのようにするのか」を整理・記述し、目標達成のための管理を基幹支店が中心となって行います。定期的に進捗の管理・検証および計画の見直し、修正を行い、意識低下を防ぎ、実効性を確保することを重視します。

- ②TACパワーアップ大会に向けて目標課題を設け、積極的に取り組めます。

【目標管理のプロセス】



(5) 農家経営管理支援の強化

- ①青色申告支援にとどまらず、農家経営の安定化・健全化をはかるための経営分析・経営診断を通して農家経営改善に向け、関係部署が一体となった経営管理指導の実践に取り組めます。

- ②農家経営管理指導のできる営農指導員を育成します。

- ③業務従事担当者の「農業簿記」や「農業税務」などの知識の習得につとめます。

- ④らくらくWeb簿記システムを活用しての記帳代行、税務申告支援ができるような体制を構築します。(2017年現在 Web簿記システム導入11JA、確定申告システム導入8JA)

【らくらくWeb簿記システム・確定申告システム利用の推移と目標】

(単位：人)

	2016年実績	2017年実績	2020年目標	2021年目標	2022年目標
Web簿記システム登録者数	5,349	5,467	5,600	5,800	6,000
確定申告システム利用者数	2,717	2,680	2,800	2,900	3,000

(6) JA参画型広域農業生産組織の取り組み

- ①地域の集落営農組織や農業法人などの農業生産組織の状況に応じて、税務支援、会計支援、労務管理支援、広域ネットワーク化や組織再編のコーディネートを行い、永続的に担い手が農業経営を行うことができるようにサポートし、地域の農業を守ります。

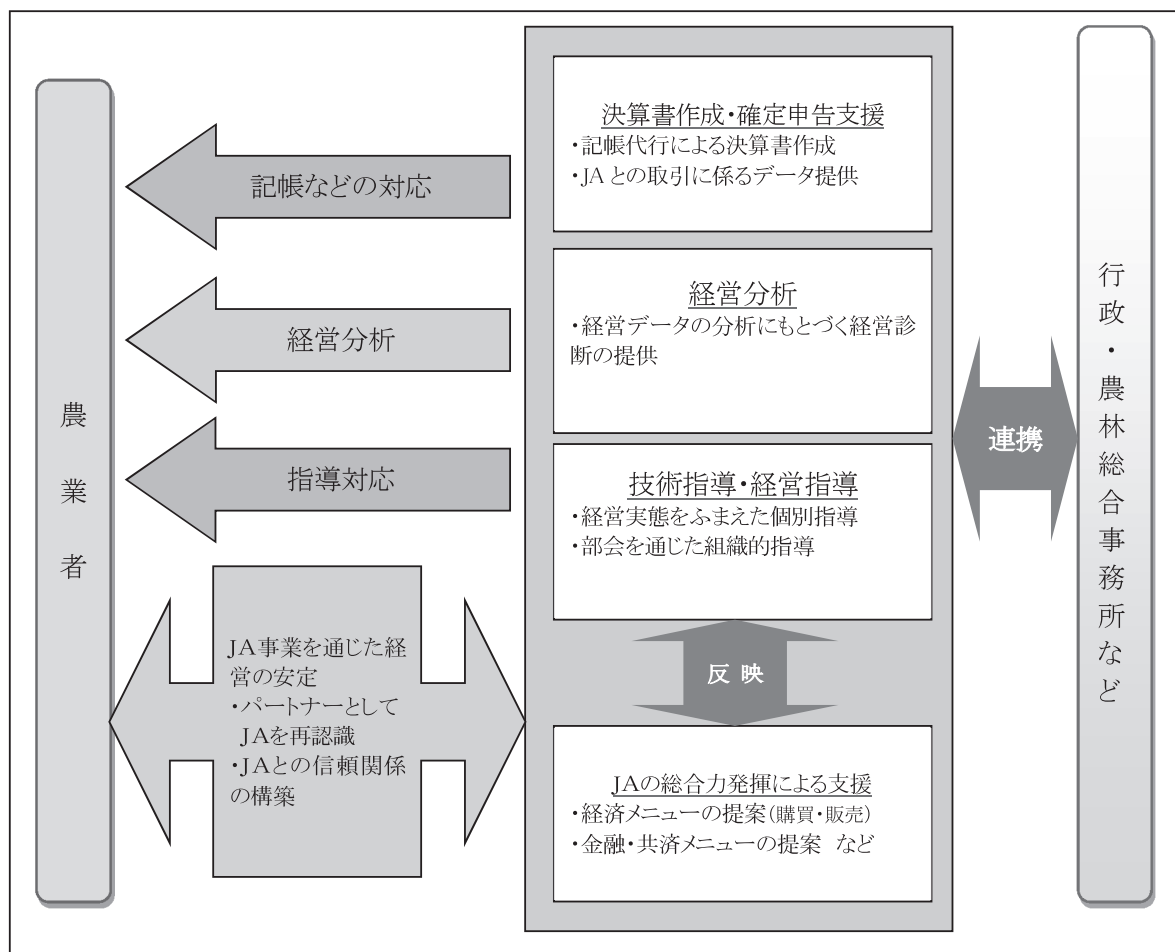
(7) 労働災害対応（農業労災）

- ①国の労働災害保険の労働保険事務組合・特別加入団体機能の事務を本店業務とします。基幹支店を取扱窓口機能とすることにより、加入対応できなかった地域でも加入できる仕組みづくりに取り組みます。
- ②行政と連携した農業者労働災害共済については、基幹支店にて対応します。
- ③農業者の農作業事故の未然防止の指導を実施します。

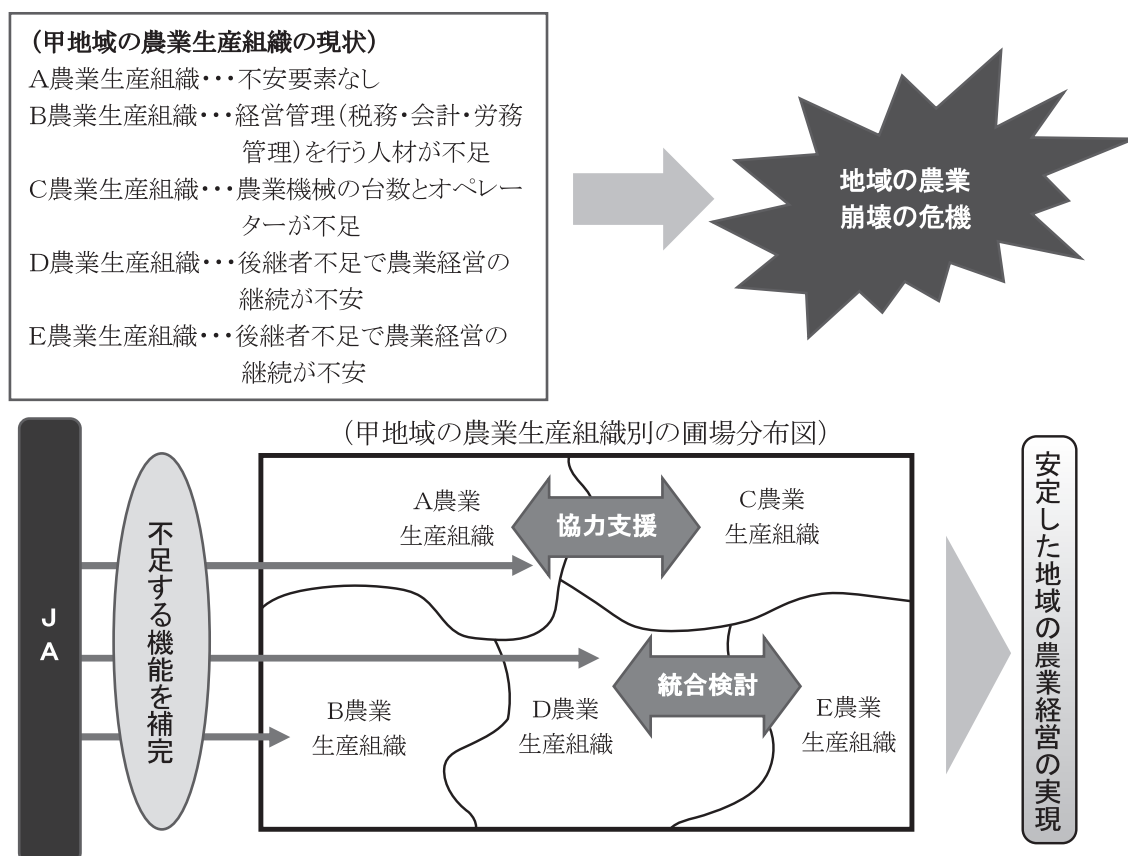
(8) 行政、関係団体との連携

- ①県域での農業振興については、本店を中心に、県ならびに関係団体と連携して取り組みます。県、関係機関とJAが連携した営農指導体制を構築し、目標・計画の共有化と農業振興計画達成に向けた取り組みを実践します。
- ②基幹支店においては、県域振興と連携しながらも、市町行政や地域関係団体と連携した地域活性化の推進に取り組みます。
- ③行政と連携して、県域振興と地域振興の組み合わせや、地域の特性を活かした対策の仕組みづくりをはかります。
- ④県、行政機関と連携して各種補助事業に取り組み、農業生産基盤の充実をはかります。

【農家経営管理支援イメージ】



【JA参画型広域農業生産組織の取り組みイメージ】



※地域全体を広域農場ととらえ、すべての生産組織が永続的に農業経営できるようJAが参画して、サポートします。

(9) 農地活用対策に向けたＪＡの役割発揮

農業現場における人手不足は、生産維持・拡大の重い足かせになっています。

また、農業者の高齢化も大きな課題だと認識されています。慢性的な人手不足のために生産基盤の維持ができなくなってきました。

そのため農作業受委託事業の取り組みや農地の維持、人手不足の解消に向け、検討をはじめます。

(10) G A Pの実践支援

ＪＡ福井県産として出荷される農産物のG A P実践をめざします。

生産者や生産組織への普及啓発やG H評価制度※の実施、さらに市場ニーズや生産組織の意向をふまえたG A P※取得支援など産地の意識改革をはかります。

(※G H評価制度とは、持続的な農場経営と産地育成のためのG A P教育システムのこと。)

(※G A P (Good Agricultural Practice：農業生産工程管理) とは、農業において、食品安全、環境保全、労働安全等の持続可能性を確保するための生産工程管理の取り組みのこと。)

(11) 鳥獣害被害防止対策の実施

鳥獣害被害を最小限にとどめるため、行政機関や関係機関と連携を強化し、定期的な集落点検活動を実施します。

また、侵入防止対策や捕獲対策、棲み分け対策を実施します。

(12) 「あぐりパワーアップ（仮称）支援事業」の取り組み

①目的

「農業生産の拡大」、「農業者の所得増大」、「地域の活性化」に向け、意欲ある生産者や地域に対して生産に関する費用や環境整備の支援を行うことにより、地域農業の持続的な振興に取り組みます。

②積立総額

10億円（出資総額の約20分の1に達するまで、毎事業年度計画的に積み立てます。）

③財源の確保

合併に伴う経営改善効果による毎年度の剰余金から目的積立金として基金を造成します。

④助成対象

意欲ある生産者、新規就農者、生産部会、農家組合などを対象とします。

⑤事業の考え方

合併ＪＡの農業生産振興計画に沿って生産拡大につながる先導的な取り組み、生産拡大に必要な施設整備、中山間地などの生産基盤の維持に必要な整備などにかかる支援に限定します。

支援の要件としては、作付面積の拡大や販売額の増加計画などの成果目標を設定します。

また、支援額の上限を別途設定します。

【支援内容（イメージ）】

生産振興事業

○県域生産拡大支援事業

- ・ 県域での新規作物、先進的技術の導入に対する支援
- ・ 県域重点品目の規模拡大に伴う施設整備の導入支援
- ・ 畜産経営規模拡大に対する支援

○地域特産振興支援事業

- ・ 地域振興農産物の生産基盤強化に対する事業
- ・ 地域振興農産物の新規導入に対する支援
- ・ 地域振興農産物の生産性、品質などの維持向上につながる支援

○施設園芸振興支援事業

- ・ 園芸販売、ファーマーズマーケット出荷を前提とした施設の導入に対する支援

担い手育成事業

○新規独立就農者・女性農業者の育成、安定化支援事業

- ・ 新規独立就農者、女性農業者の生産にかかる施設の整備に対する支援

その他事業

○中山間地農業対策事業

- ・ 中山間地域における新規作物導入に対する支援

○鳥獣害対策事業

- ・ 電気柵の設置や捕獲用檻の導入に対する支援
- ・ 狩猟免許取得に対する支援

○その他必要と認められた事業に対する支援

生産振興

- 新規作物や新しい技術の導入
- 作付面積拡大のための施設整備など

担い手の育成

- 新規就農者や女性農業者の育成と定着支援 など

その他

- 中山間地の農業対策事業や鳥獣害対策など

●販売事業

1. 基本的な考え方

農業者の所得増大をめざすため、総合的な販売戦略と今まで築き上げた販売チャネルを有効利用しての販路拡大を行い、合併効果を最大限に活かした有利販売をすすめます。

また、生産者の所得安定をはかるため、早期精算となるように精算方式を見直し、契約販売を積極的に取り組むとともに、地域の特性を活かした特産品・地域ブランド品はその販売機能の維持・拡大を基本として、さらなるブランド化をはかります。

合併 J A として、販売に関するコストの低減、施設の効率的運用、物流の合理化を実施して農業者の所得増大をめざします。

2. 主な取り組み内容

(1) 米穀関係の販売機能の強化

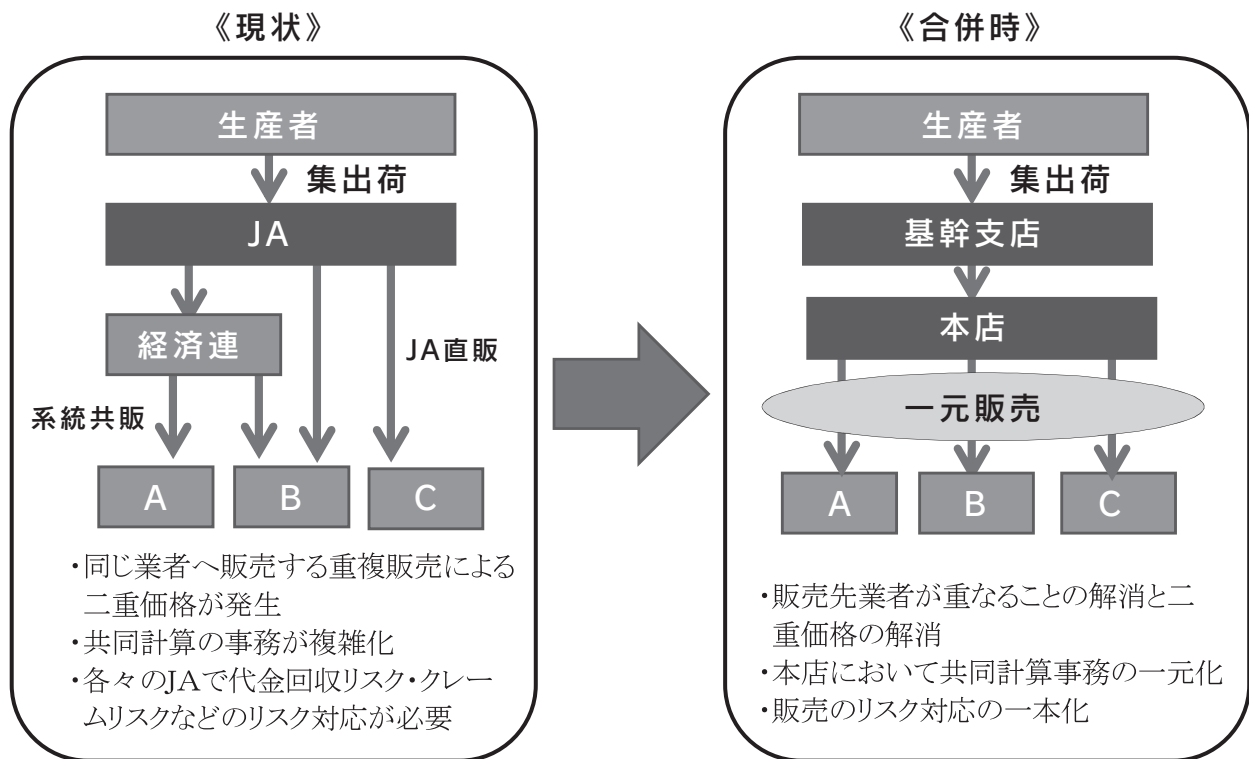
①県域の販売体制の確立

- 米穀販売については、本店に販売専門部署を設置して積極的な販売業務を展開します。
- 合併時から本店を中心とした一括的な販売体制に取り組みます。
- 本店の機能として、販売企画、多様な販路の活用、広域出荷調整を行い、合併効果を最大限に活かした有利販売をすすめます。
- 営農部門と連携のうえ、米穀の用途別需要に応じた生産誘導につとめます。
- 京阪神中京地区を重点販売地域と位置付け、実需に対応した販売強化のため販売センターに販売専門員（県外駐在）米穀担当 2 名以上を駐在させ、全国を視野に入れた販路拡大につとめます。

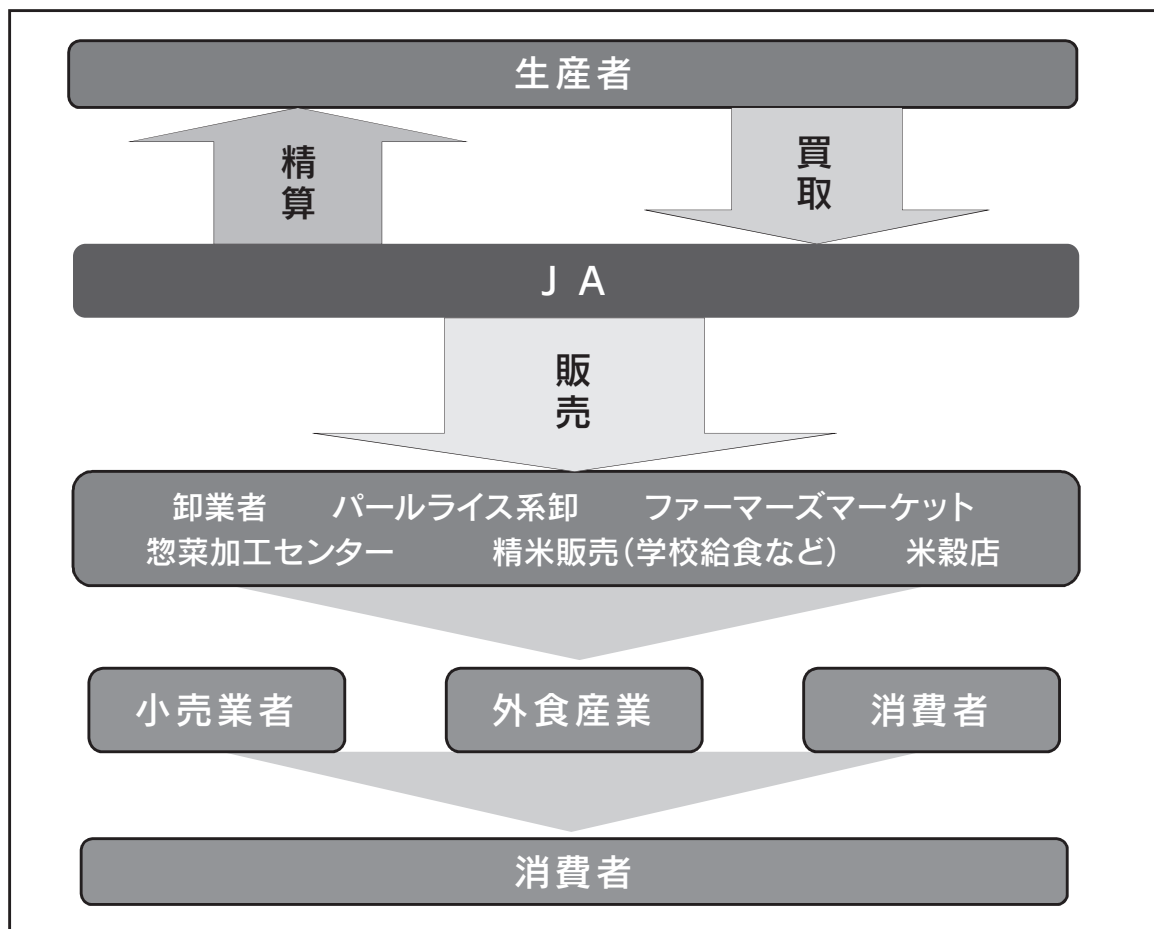
②福井米の買取販売の積極的な展開

- J A と経済連の販売事業に関わる各々の現状の役割をふまえ、県域全体の力を結集し、一元販売体制にもとづく販売戦略の構築と重複している機能・体制の見直しを行うとともに、早期精算と買取販売を軸に展開します。
- 実需者との直接商談を積極的に展開し安定的な取引を拡大するために、事前契約（播種前、収穫前、複数年契約）を行い、数量を確保して有利販売に取り組めます。
- 共同計算・共同販売の強みを活かし、今後の需要増加が見込まれる中食・外食などの業務用途向けの販売を強化し、消費者のニーズをふまえた多収性品種による契約栽培の提案などに取り組めます。

【販売体制の確立】



【買取販売の流れイメージ】



③地域ブランド米の取り扱いについて

- 各地域で取り扱っている地域ブランド米（特別栽培米など）は、その地域性、有利性を活かした販売推進の継続強化に取り組みます。

④集荷対策の取り組みについて

- 県下全域にて庭先集荷を実施し、全量集荷をめざします。
- 営農指導員、TACと連携して集荷推進に取り組みます。
- 大規模生産者からのフレコン集荷・庭先集荷など、生産者の利便性向上・効率化につながる取り組みの拡充をはかります。
- 玄米フレコン出荷を奨励し、出荷資材・労働コスト抑制をはかります。

⑤海外向け販売活動を展開し、販路拡大・有利販売につなげられるよう取り組みます。

⑥農産物検査について

- 本店に農産物検査担当部署を設置し、米穀関係の検査を行います。また、検査員の養成・研修もあわせて行います。
- 倉前検査など集荷時の検査については、検査員資格保有職員応援による体制とし、検査の円滑な運営をはかります。
- 農産物検査・品質チェック体制の強化による信頼確保につとめ、福井県産農産物のブランドイメージアップをはかります。

⑦販売手数料の統一

- 経済連手数料、JA手数料を整理し、合併時に販売手数料の統一をめざします。

⑧農産物検査料の統一

- 農林水産省の認可により決定となりますが、農産物検査料は合併時に統一します。
- 持ち込み検査手数料についても、合併時に統一します。

（２）園芸関係の販売機能の強化

①販売体制の確立

- 県域共販品目（加工・業務用キャベツ、タマネギ）は、本店の販売専門部署にて、積極的な販売活動を実践します。
- 県域重点品目（白ネギ・ミディトマト）、地域特産品目は、基幹支店を中心として、従来の販売ルートを最大限に活用して有利販売を行います。
- 本店は、基幹支店の販売がスムーズに行われるよう、販売先の整理や販売手法の指導を行い、有利販売につなげます。
- 京阪神中京地区を重点販売地域と位置付け、合併と同時に販売センターに販売専門員（県外駐在）園芸担当１名を駐在させ、販路拡大につとめます。

②園芸品目の販売機能の強化

- 地域性の高い既存のブランド品目である地域特産品目、県域での販売が可能な集約品目など、それぞれの強みを活かした販売が可能となる体制を構築し、販路拡大に取り組みます。
- 集約できる品目は県域で集約し「福井県産ブランド」としてロットの確保による有利販売を展開します。
- 卸売市場などの実需者と連携し、情勢やニーズの情報を共有し、生産から販売までの一体となった事業運営に取り組みます。
- ふれあいの一環として創意工夫を行い、各支店に農産物の売り場を設置します。

③有利販売の方策

- 量販店や加工業者など実需者への直接販売に取り組み、生産者手取りの確保と経営安定をめざします。
- 業態別ニーズ（中食、外食業者、加工業者、量販店など）を把握し、営業活動を強化することで販売推進に取り組みます。
- 実需者・卸売市場との連携を強化し、品目別共同販売戦略を策定します。
- 販売力があり、戦略を共有できる市場を「パートナー市場」と位置付け、実需者・パートナー市場と連携した予約相対取引をすすめます。
- 販売促進運動および市場対応は、本店担当部署と基幹支店が連携して効率よく取り組みます。
- 販路拡大・有利販売のため、海外向け販売拡大の検討をはじめます。
- 実需者ニーズをフィードバックするとともに、生産者、生産組織（部会など）、営農指導、販売事業が一体となり、連携強化による販売力の強化に取り組みます。
- 県下1JAとして、生産販売購買が一体となつての事業運営とマーケティング活動を強化し、多様な流通取引に対応する機能、体制の強化に取り組みます。
- 出荷資材の統一をはかり、資材コストの低減に取り組みます。
- 県域で取り組める新たな品目を研究し、1JA福井県産のブランド力強化をはかります。

④販売手数料の統一

- 1JA手数料、経済連手数料を整理し、地域別に現行の販売手数料を継続し、合併後3年以内を目途に統一をめざします。
- 販売事業の収支を考慮した適正な手数料を設定します。

【販売強化に向けた主な具体策の年次計画】

項目	2020 年	2021 年	2022 年～
販売体制の整備	販売専門員(県外駐在)の設置		
	販売先の整理	取引先の順次拡大	
業態別ニーズの把握			
	業態別ニーズ（中食、外食業者、加工業者、量販店など）にもとづく営業活動		
実需者・卸売市場との連携強化			
	品目別販売戦略の策定	品目別販売戦略の順次見直し	
	パートナー市場の選別	パートナー市場の順次見直し	
	営業体制を強化	実需者ニーズのフィードバックと生産者との連携強化	

(3) 畜産関係の販売機能の強化

- ①本店の担当課にて、営農指導と販売を一本化した体制で取り組みます。
- ②職員の専門性を高め、生産性向上のための技術支援に取り組みます。
- ③販売システムの統一化を行い、販売機能を本店に集約し経費削減をはかります。
- ④県域での対応となるため販売手数料については、合併時に統一します。

(4) インターネット通販会社や地域行政との連携とPRの強化

- ①流通、消費構造の変化をふまえ、J Aタウンなどを活用した販売チャネルの強化につとめ、担い手、生産者の農畜産物販売の支援、PR活動を強化します。
- ②ふるさと納税の提供商材に積極的に取り組み、地域農産物のPR活動の強化をはかります。
- ③インターネットを活用し、県内農畜産物やファーマーズマーケットなどの紹介や特産品の販売を積極的に展開します。

(5) 生活協同組合との連携

農畜産物の販路拡大と地産地消拡大のため、生活協同組合と連携し、共同購入や店舗販売などを利用した販路拡大とPR活動に取り組みます。

(6) ファーマーズマーケットの機能強化

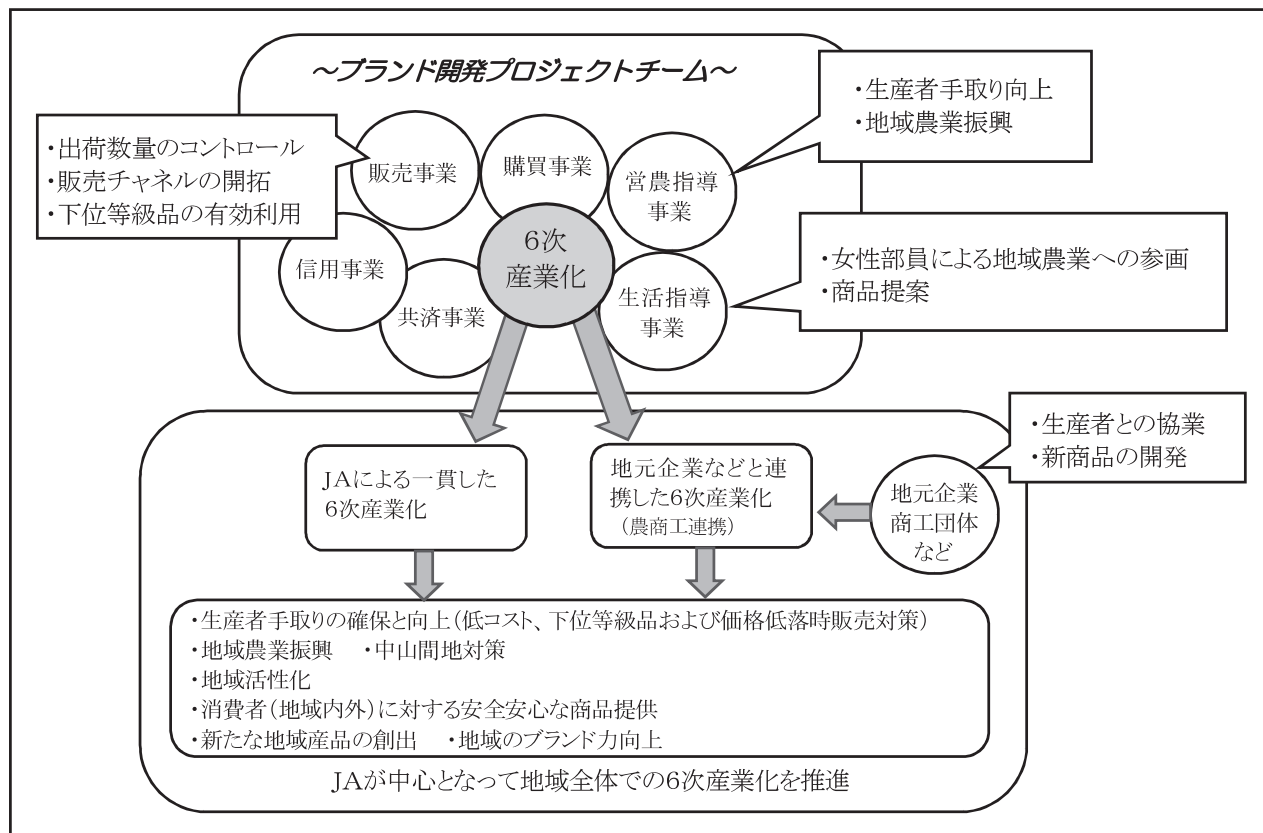
「地産地消の拠点」・「消費者と生産者の交流の拠点」としてファーマーズマーケットで新しい取り組みを展開します。

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・組合員加入受付窓口の常設 ・オーナー制度による農業体験 ・営農講座、健康教室などの開催 ・小袋肥料、農薬の販売 ・小型農機の展示会開催 ・特典付き定期貯金・定期積金などの案内 | <ul style="list-style-type: none"> ・貸農園の受付 ・家庭菜園指導員の設置 ・「食」・「農業」のミニセミナーの開催 ・小型農機のリース ・地域応援農業資金の案内 |
|---|--|

(7) 6次化商品の開発

- ①本店に6次産業化の担当部署を設置します。
- ②商品開発のため、各部門の職員でつくる「ブランド開発プロジェクトチーム」を設置します。
- ③地元企業、商工団体と連携し、商品の企画開発、販売、PR活動を行います。
- ④「農」と飲食店とのコラボレーションした商品開発を行います。

【6次産業化により期待できる効果】



(8) 保管・利用事業

- ①老朽化する現行の農業関連施設を計画的に取得・更新・集約・再編し、利用率の向上をはかるとともに、施設の収支改善による施設運営の効率化をめざします。

- ②農業関連施設の施設運営の効率化・稼働率向上により、コスト削減につとめ、県域全体で農業関連施設を有効利用して継続的な安定運営をめざします。

○倉庫の集約

米・大豆を低温倉庫に保管し、麦の保管を低温倉庫・準低温倉庫に絞り込み、さらに集約することで効率的な物流体制を整備し、保管事業の体制を再構築します。

○米穀の県域集約保管による物流効率化

合併3年後を目途に、大規模低温倉庫を整備し、担い手などの集荷対策に貢献するとともに、生産コストを約1億8千万円削減します。

○空き倉庫の活用

空き倉庫の有効利用として、保管場所を確保する強みを活かし、生産資材の予約購買を通じ、直送・大口取引分の価格を抑え、集落営農の担い手との取引拡大をめざします。

○ＣＥ施設・ＲＣ施設の再編

合併後、老朽化した施設、稼働率の低い施設、収容力の低い施設を段階的に稼働停止し、近隣の施設に統合します。また、集約施設のうち一部の施設を麦専用ＲＣ・ＣＥとし、機能集約のモデルとしての活用を検討し、物流の効率化をはかります。なお、施設の稼働を停止する地域の組合員を対象に荷受中継所（サテライト）を設け、近隣の稼働している施設へ移送することにより利便性の確保につとめます。

【稼働停止する施設（ＣＥ：12 ＲＣ：3）と稼働停止スケジュール】

J A 名	施設名称	2020 年度	2021 年度	2022 年度
花咲ふくい	三国ＣＥ 1 号	●		
	三国ＣＥ 2 号	●		
	芦原ＣＥ 2 号	●		
	金津ＣＥ 1 号	●		
	金津ＣＥ 2 号	●		
	丸岡ＣＥ 1	●		
	丸岡ＣＥ 2	●		
テラル越前	大野ＣＥ 1 号		●	
越前たけふ	東部ＣＥ		●	
若狭	小浜ＣＥ 1 号		●	
	上中ＣＥ 1 号		●	
福井市南部	ＲＣ			●
越前丹生	朝日西部ＲＣ			●
	宮崎ＲＣ			●
敦賀美方	美浜ＣＥ			●

【麦専用に機能集約する施設（ＣＥ：1 ＲＣ：1）と機能集約スケジュール】

J A 名	施設名称	2020 年度	2021 年度	2022 年度
福井市	北部ＲＣ			●
永平寺	ＣＥ			●

○ＣＥ施設・ＲＣ施設の集約による利用料金の還元

ＣＥ施設・ＲＣ施設を 48 施設（ＣＥ：38、ＲＣ 10）から 31 施設（ＣＥ：25、ＲＣ：6）に集約することにより、効率的な施設運営をはかり、運営コストを約 1 億 5 千万円削減し、利用料金の還元につとめます。

○稼働停止する施設の活用と新たなC E施設の整備

稼働を停止する施設は、大規模生産組織に対し、ビンまたはサイロでの貯蔵を提案し、利用率の向上をはかります。

合併後10年以内に、老朽化した施設が集中している地域に新たなC E施設を整備します。その後、計画的に順次、新たなC E施設を整備します。

○水稻育苗供給の拡大

既存の水稻育苗施設を起点とし、生産誘導にもとづく品種構成別の育苗計画をふまえ、水稻育苗供給の拡大につとめます。

○農業関連施設の運営の一部委託

農業関連施設の運営管理について、可能な施設については、作業面を中心にJ A子会社などに委託するアウトソーシング（外部委託）をすすめ、効率的な運営をめざします。

③共同施設の広域利用のため、施設利用料については合併後3年以内の統一をめざします。

○利用料金は、施設運営状況を考慮して適正な価格になるよう見直します。

④苗関係（発芽苗、硬化苗、直播コーティング種子）の価格については、合併後3年以内の統一をめざします。

⑤へり防除の作業料金については、合併後3年以内に価格の統一をめざします。

⑥W e b簿記システムの利用料金については、合併後3年以内に価格の統一をめざします。

○白色申告から収入保険制度加入要件の青色申告への移行を推進します。

●生産購買事業

1. 基本的な考え方

近年、消費嗜好の多様化や農産物の輸入増加に伴う農産物価格の低迷、原油価格高騰など、農業経営を取り巻く環境は厳しい状況となっています。さらに、農業者の高齢化、後継者不足に伴い、集落営農組織（法人）や大型担い手による農地集積がすすみ、各経営体における生産性向上とより一層のコスト低減が求められています。

県下1JAとしてスケールメリットの強みを最大限に発揮した仕入機能の強化と経営資源の再配置による合理化をすすめ、そこで得られた効果を組合員へ還元し、農業者の所得向上に貢献します。

2. 主な取り組み内容

（1）肥料・農薬事業

①仕入機能の取り組み強化

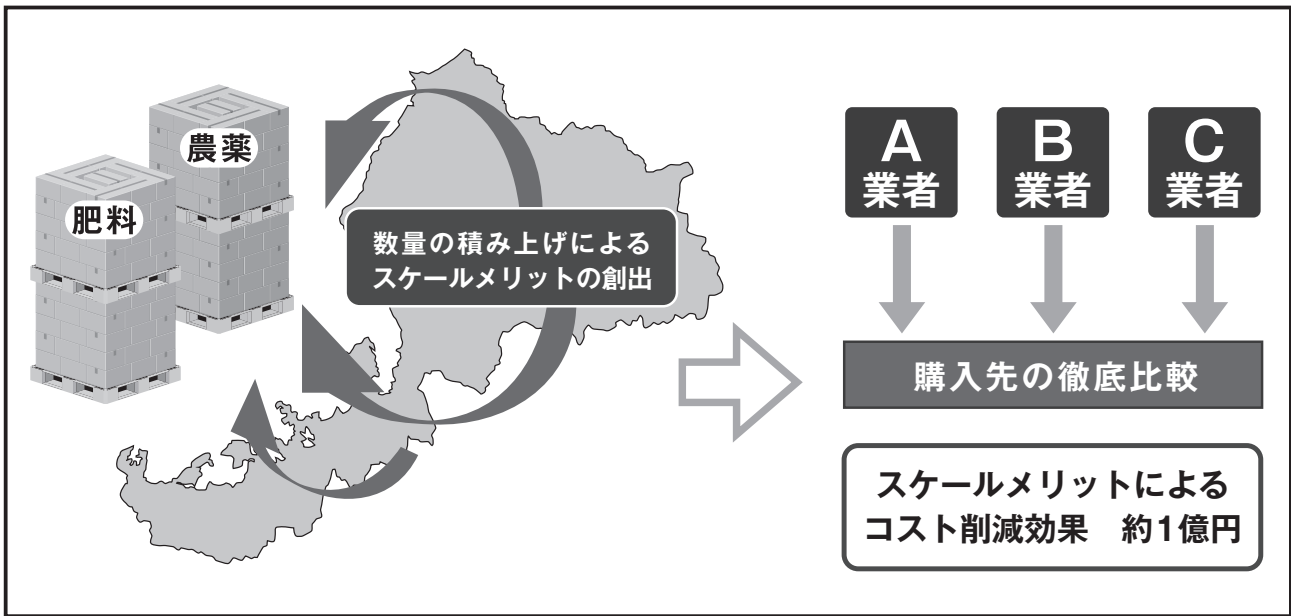
営農指導員・TACと連携し、栽培計画の事前把握による早期予約購入の推進を行い数量の積み上げによるスケールメリットを創出しながら、大規模ロットでの入札や相見積りなどで購入先を徹底比較し、仕入強化に取り組み、その効果をもって価格低減をはかります。

【水稻肥料銘柄集約数】

品 種 名	平成20年度～	平成27年度	平成28年度～	平成30年度
コシヒカリ	8 銘柄	2 銘柄	2 銘柄	2 銘柄
ハナエチゼン	8 銘柄	3 銘柄	2 銘柄	1 銘柄
あきさかり	—	4 銘柄	2 銘柄	2 銘柄
合 計	16 銘柄	9 銘柄	6 銘柄	5 銘柄

※平成30年度のハナエチゼン肥料は、移植・直播兼用肥料です。

【肥料・農薬の品目集約と数量結集】



②配送拠点の集約化

合併後3年以内を目途に既存施設の収容能力、立地条件などを総合的に勘案し、半径20km程度の配送範囲を基本に施設の集約化を行うとともに、配送サービスを低下させずに効率的な配送ができる体制の構築、配送システム導入による事務処理の省力化をすすめ、配送コスト削減効果を生産者に還元します。また、既存店舗（センター）の倉庫は、従来どおり運営し、窓口対応ならびに予約・当用引取倉庫（配送保管予備倉庫）として活用します。

【広域の戸配送体制強化による物流効率化】

配送拠点26カ所→6カ所に集約

※現在の配送施設数



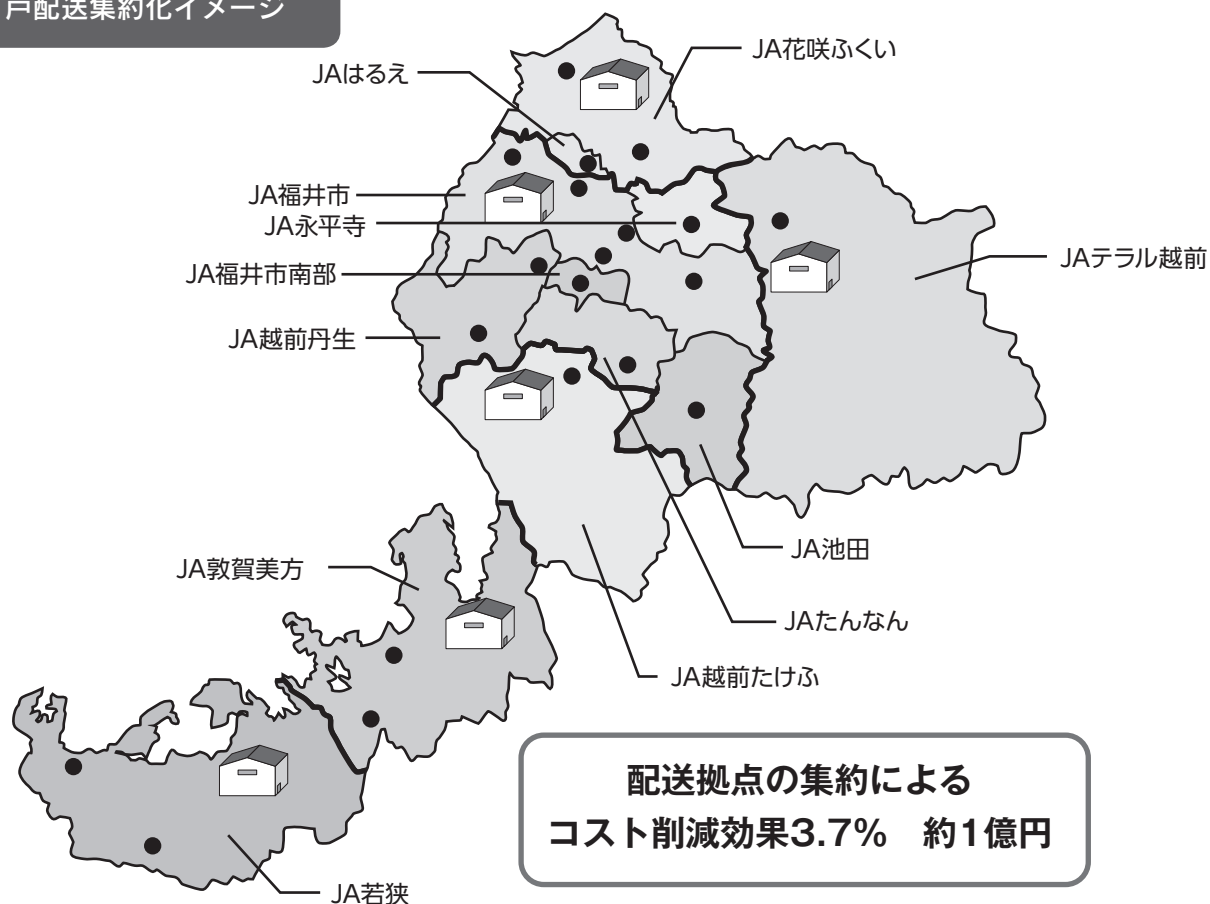
+



=26カ所

番号	拠点施設名	配送エリア
①	J A 福井市 中央農業施設センター (J A 福井市 美山農業施設センター)	J A 福井市・福井市南部・永平寺・越前丹生・たんなん (J A 福井市美山地区・JA池田)
②	J A 花咲ふくい 総合物流センター	J A 花咲ふくい・はるえ
③	J A テラル越前 大野配送センター	J A テラル越前
④	コープたけふ 池ノ上総合配送センター	J A 越前たけふ
⑤	J A 敦賀美方 資材センター	J A 敦賀美方
⑥	J A 若狭 東部物流センター	J A 若狭

戸配送集約化イメージ



予約購買の優位性が実感できる価格設定を継続的に実施し、引き取りによる価格値引最大化をはかります。大口取引生産者の予約配送においては、肥料メーカーから直接生産者宅へ配送を行う大口農家直送便の利用継続を実施し、中間流通コストの削減効果を生産者に還元します。

購入価格が最もお得な引き取りによるコスト低減策を活用すれば、

さらに大口取引の場合

当用価格
【メリット】
約15% + α

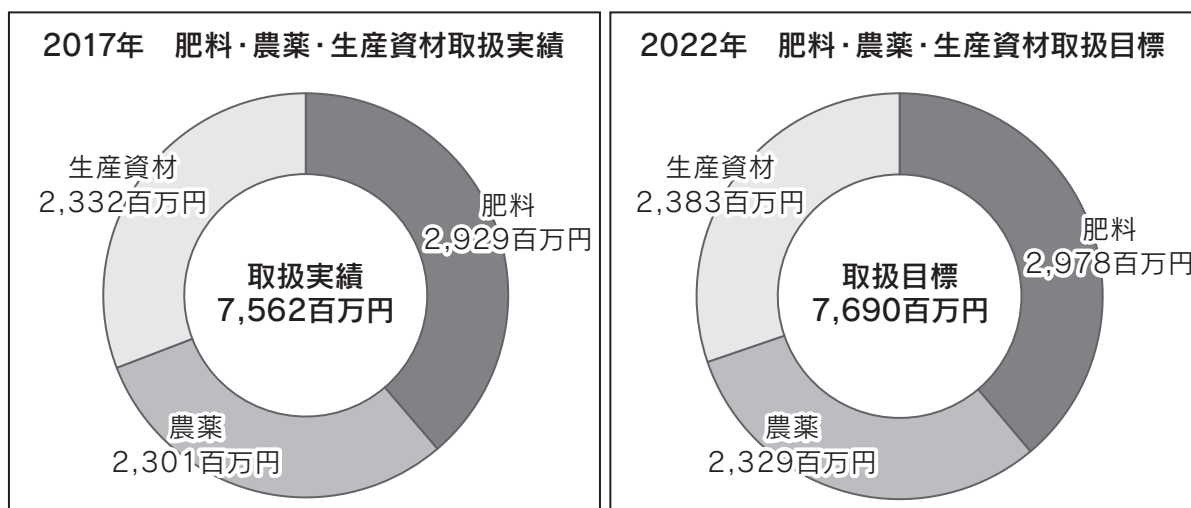
さらに大口取引の場合

当用価格
【メリット】
約12% + α

生産資材コストの低減とともに、水稻ならびに園芸品目の作付面積拡大計画にもとづき利用者拡大に取り組み、合併３年後には生産資材取扱高 7,690 百万円をめざします。

(單位：百万円)

品 目	2017年実績	2020年目標	2021年目標	2022年目標
肥 料	2, 929	2, 894	2, 931	2, 978
農 薬	2, 301	2, 270	2, 300	2, 329
生産資材	2, 332	2, 355	2, 369	2, 383
合 計	7, 562	7, 519	7, 600	7, 690



(2) 農業機械事業

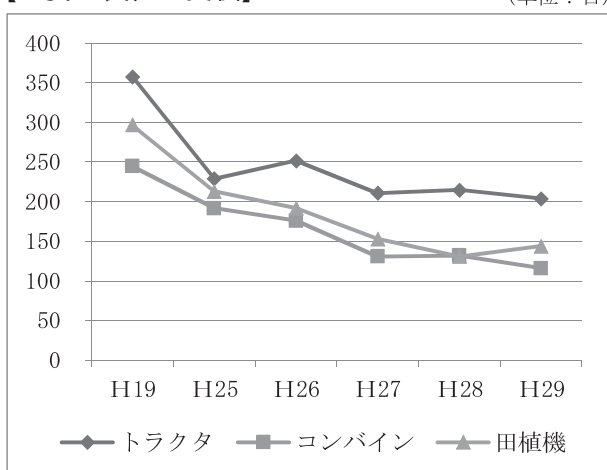
農業機械は、労働時間の省力化、収量の増加、品質向上など農業生産に不可欠な資材です。

農業者の高齢化による農業経営体の減少がすすむ一方で、法人化している経営体は増加し、規模拡大に伴う農機の大型化がすすんでいます。農業就業人口の減少、生産組織への集約化がすすむなか、生産農家に機械作業による効率化や低コスト農業の提案を行い、農業者の所得増大に貢献します。

- ①生産者が必要とする機能・装備などを兼ね備えた低価格モデル農機の提案を積極的に行い、購入価格の低減化をはかります。
- ②農業機械レンタル機種の充実をはかり、農作業の効率化、労力の軽減、適期作業精度の向上に取り組めます。
- ③組合員の利便性確保と農繁期の迅速な対応を行うため、農機センター（県下 22 MC）は現行の体制で運営します。
- ④長期育成計画により技術力のレベルアップをはかり、専門職として育成するとともに、合併 3 年後を目途に大型機械などの整備に対応できる重整備センター設置の検討をすすめます。
- ⑤合併後すみやかに作業整備料金の統一を行います。
- ⑥農作業事故防止に向けた講習会を開催し、安全対策に取り組めます。
- ⑦低コスト農業の推進、整備技術の向上、農作業事故防止を基本として取り組み、合併後の農業機械取扱高 4,805 百万円をめざします。

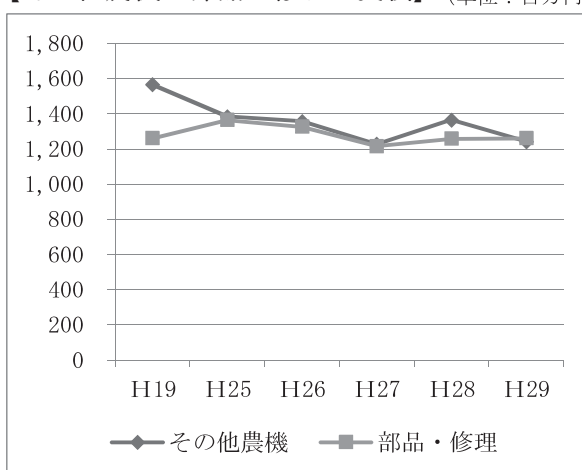
【主要 3 機種の実績】

(単位：台)



【その他農機・部品・修理の実績】

(単位：百万円)

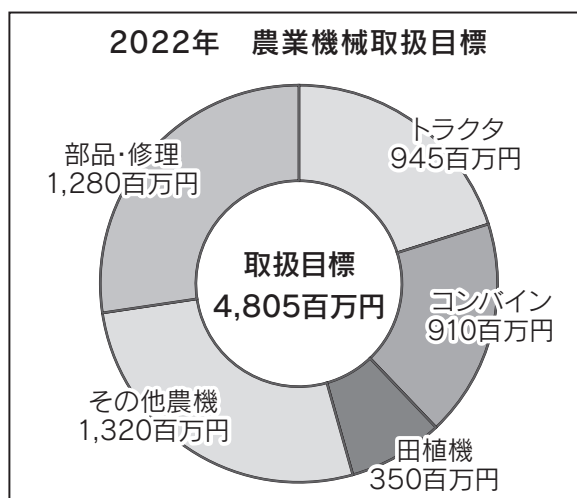
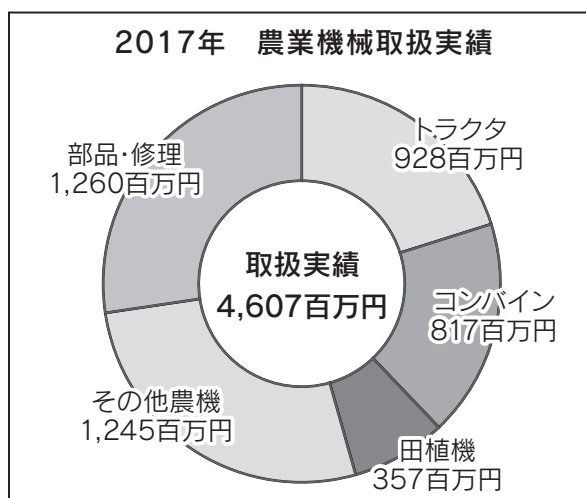


【農業機械取扱実績の推移と目標】

(単位：台・百万円)

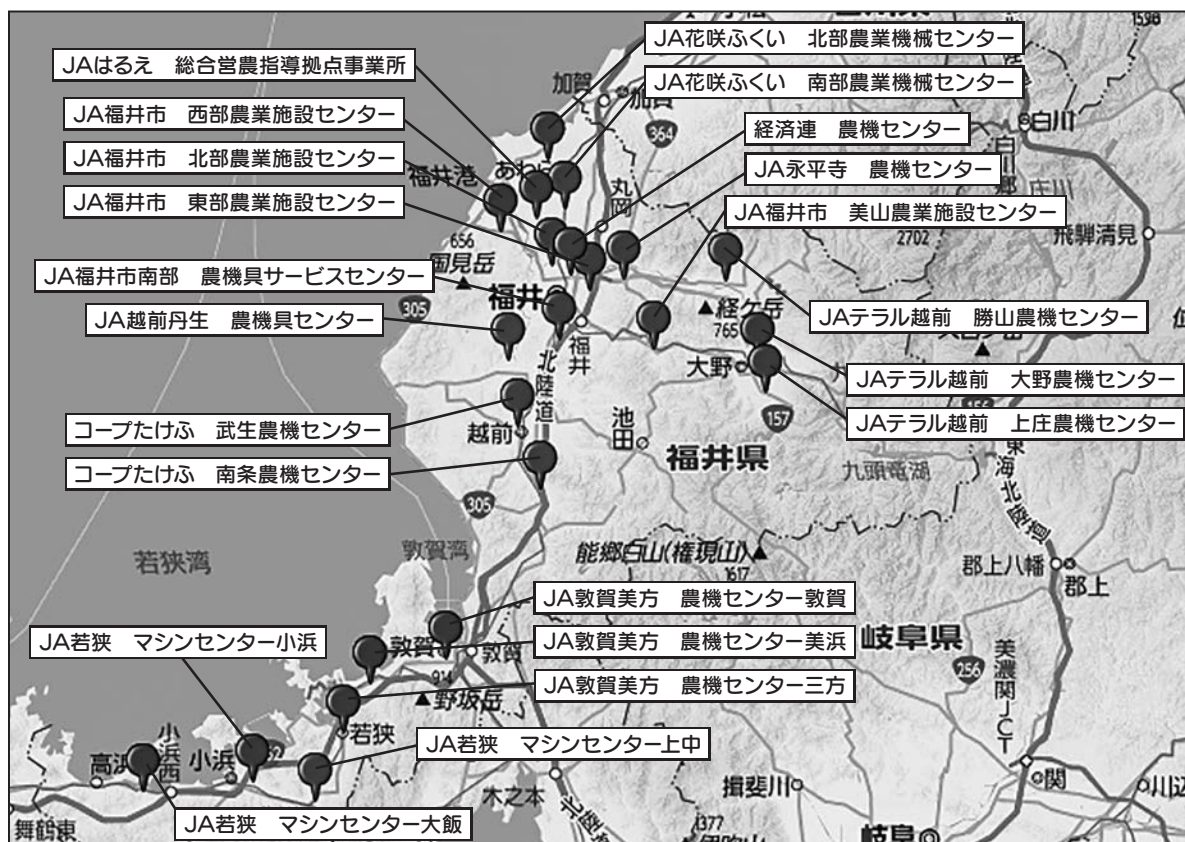
品 目	2017年実績			2020年目標			2021年目標			2022年目標		
	台数	単価	金額	台数	単価	金額	台数	単価	金額	台数	単価	金額
トラクタ	204	4.5	928	210	4.5	945	210	4.5	945	210	4.5	945
コンバイン	116	7.0	817	130	7.0	910	130	7.0	910	130	7.0	910
田 植 機	144	2.5	357	140	2.5	350	140	2.5	350	140	2.5	350
その他農機			1,245			1,320			1,320			1,320
部品・修理			1,260			1,280			1,280			1,280
合 計			4,607			4,805			4,805			4,805

(算定基礎：5中3)



【農機センター運営体制】

平成 30 年 1 月現在



【重点施策の波及効果モデル】（イメージ）

○個人農家の場合

	（合併前）		（合併後）
・経営規模	主食用米 1.5ha		主食用米 1.5ha
	加工用米 0.5ha		加工用米 0.5ha
	家庭菜園 1a		直売出荷 1a

【当初概況】

農業粗収益 2,292 千円 — 農業経営費 1,829 千円 = 農業所得 463 千円

農産物販売収入 2,192 千円 制度受取金 100 千円	肥料農薬 367 千円 減価償却費 397 千円 その他経費 1,065 千円
--	---

生産拡大

- ①作付面積の拡大
 - 園芸の機械化促進
 - ・農機のレンタル、リース
 - ・あぐりパワーアップ支援事業の活用
- ②広域選果場の利用
 - ・作業負担の軽減と品質の高位平準化
- ③農業倉庫の再構築
 - ・共同計算を介した還元
- ④生産体制の維持
 - ・親元就農の促進
 - ・あぐりパワーアップ支援事業の活用

販売拡大

- ①安定的な販売体制の確立
 - 多様な契約方式による販売拡大
 - ・実需者との複数年契約販売
 - ・早期精算の実施
- ②直売所出荷の促進
 - ・ファーマーズマーケットへの出荷促進

【メリット策】

○収益向上策

- ・農業倉庫の再構築による還元 150 円 / 俵 ➡ 25 千円
- ・ファーマーズマーケット出荷による収益増 5,000 円 / 俵 ➡ 60 千円

○コスト低減策

- ・スケールメリットによる肥料、農薬価格の削減（5%） ➡ 18 千円
- ・配送拠点の集約、自己引取による還元 500 円 / 10a ➡ 10 千円

【合併後】

農業粗収益 2,377 千円 — 農業経営費 1,801 千円 = 農業所得 576 千円
 + 85 千円 up — 28 千円 down + 113 千円 up
24%収益増

○生産組織（集落営農）の場合

	(合併前)		(合併後)
・経営規模	主食用米 13.4ha		主食用米 13.4ha
	大麦 6.6ha		大麦 6.6ha
	(大豆 6.6ha)		(大豆 5.6ha)
			(キャベツ 0.5ha)
			(白ネギ 0.5ha)

【当初概況】

農業粗収益 28,247千円 — 農業経営費 20,187千円 = 農業所得 8,060千円

農産物販売収入 18,887 千円	肥料農薬 5,565 千円
農作業受託収入 2,069 千円	減価償却費 5,008 千円
制度受取金 7,291 千円	その他経費 9,614 千円

生産拡大

- ①作付面積の拡大
 - 園芸の機械化促進
 - ・農機のレンタル、リース
 - ・あぐりパワーアップ支援事業の活用
- ②広域選果場の利用
 - ・作業負担の軽減と品質の高位平準化
 - ・加工キャベツ、白ネギへの新規取り組み
- ③農業倉庫の再構築
 - ・共同計算を介した還元

販売拡大

- ①安定的な販売体制の確立
 - 多様な契約方式による販売拡大
 - ・実需者との複数年契約販売
 - ・早期精算の実施
- ②ブランド化のためのロット販売促進
 - ・合併効果を最大限に発揮する販売チャネルの強化

【メリット策】

○収益向上策

- ・農業倉庫の再構築による還元 150 円 / 俵（米）200 円 / 俵（麦） ➡ 239 千円
- ・加工キャベツ、白ネギ出荷による収益増 ➡ 716 千円

○コスト低減策

- ・スケールメリットによる肥料、農薬価格の削減（5%） ➡ 298 千円
- （水稻麦大豆の肥料、農薬代 + 園芸品目の肥料農薬代）
- ・配送拠点の集約、自己引取による還元 500 円 / 10a ➡ 133 千円

【合併後】

農業粗収益 29,202千円 — 農業経営費 19,756千円 = 農業所得 9,446千円
 + 955千円 up — 431千円 down + 1,386千円 up
17%収益増

●生活購買事業

1. 基本的な考え方

組合員の最も身近なインフラ機能の一翼を担うことがJ Aの使命です。ライフラインを含めた燃料・生活物資供給体制の維持に取り組み、組合員・利用者満足を起点とした事業の展開を通じて安心と信頼を築き、日々のくらしをサポートします。

2. 主な取り組み内容

(1) 自動車燃料事業

①石油事業

ア. 小売と卸の一体化による競争力強化をはかるとともに、セルフ化をすすめ、経営の効率化に取り組みます。

イ. 営農用燃料（軽油）の免税処置である免税軽油の取り扱い拡大推進を実施し、生産コスト低減をはかり、農業所得増大に向けた取り組みを強化します。

ウ. 自動車事業と連携をはかりながら割引サービスなどの利用者メリットを創出し、継続利用・拡大に取り組みます。

②ガス事業

ア. 小売と卸の一体化による競争力強化をはかるとともに、ガス販売店（県下 21 販売店）を合併後すみやかに集約し、合理的かつ効率的な事業体制を築きます。

イ. 有資格者の確保と専任担当者配置体制において、高度な保安・サービス提供を行い、組合員・利用者との信頼の構築と専門性を活かした推進活動を積極的に展開し、新規顧客の獲得、切替阻止率の向上に取り組みます。

ウ. 機器接続・配管工事などの施工・アフター体制を確立し、費用負担の軽減をはかります。

③自動車事業

ア. 統一販売車種の設定によるスケールメリットを活かした有利購買を行い、競争力を強化します。

イ. 中古車査定員の有資格者確保・育成をすすめ、売手・買手市場のニーズにこたえ安心と信頼を築き、新規顧客の獲得、継続購入促進につとめます。

ウ. 県内の顧客情報を共有化することにより、すべての事業所において充実のサポート体制を構築します。

エ. 営業スタッフ・整備士の育成強化に取り組み、セールス・技術力のレベルアップをはかります。

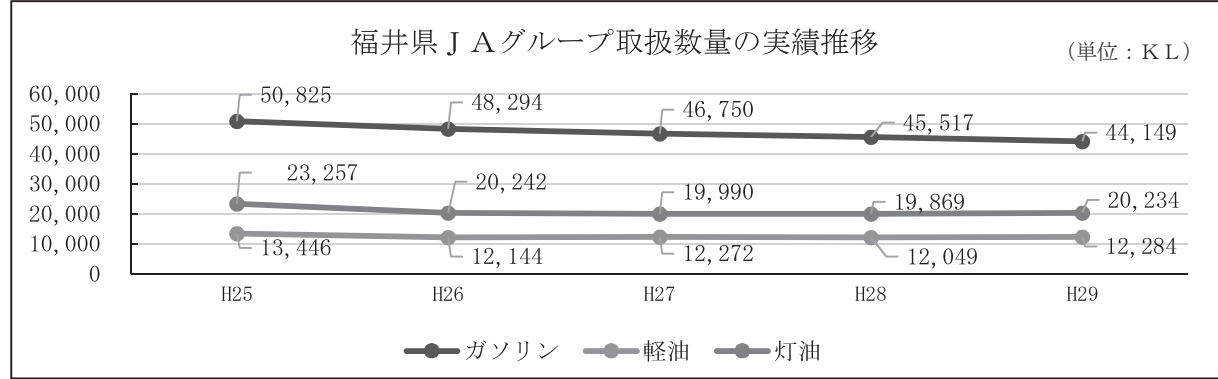
オ. 信用・共済事業との連携強化による J A の総合事業メリットを発揮し、新規顧客の獲得に取り組めます。

○自動車燃料事業の考え方について

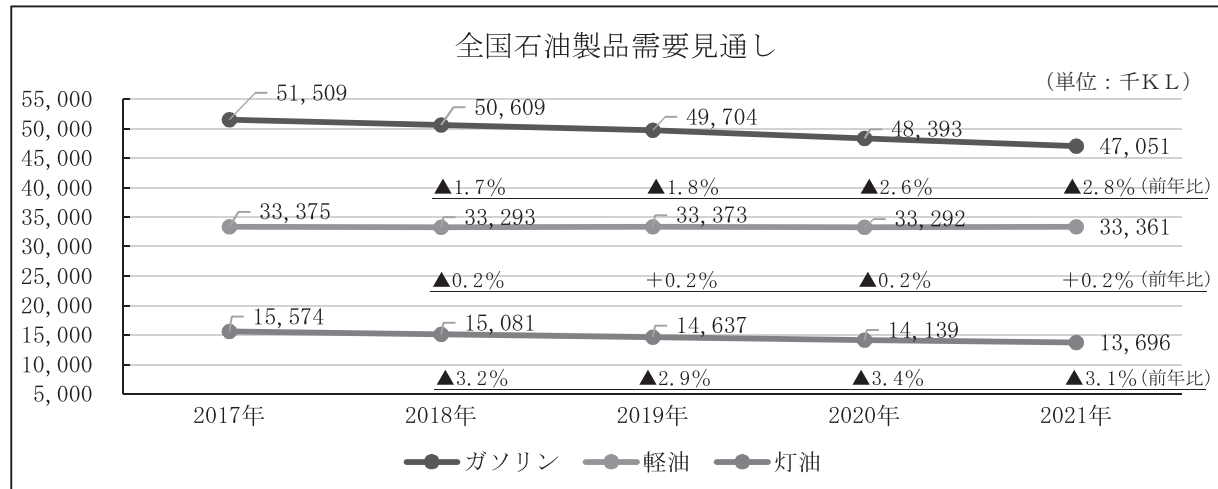
自動車燃料事業（石油・自動車）は、新会社を設立して一体化をはかり、組合員の利便性確保や組織の効率化をすすめ、競争力強化に取り組めます。なお、燃料事業（石油・ガス）については、県域を越えた広域構想（全農エネルギー株）も選択肢に取り入れて検討します。

○取扱数量の推移と需要見通し

《石油事業》



※燃料油販売量は 5 カ年でガソリン▲ 6,676KL・軽油▲ 1,162KL・灯油▲ 3,023KL の減少。



(石油需要製品見通しは、資源エネルギー庁「エネルギー白書」より)

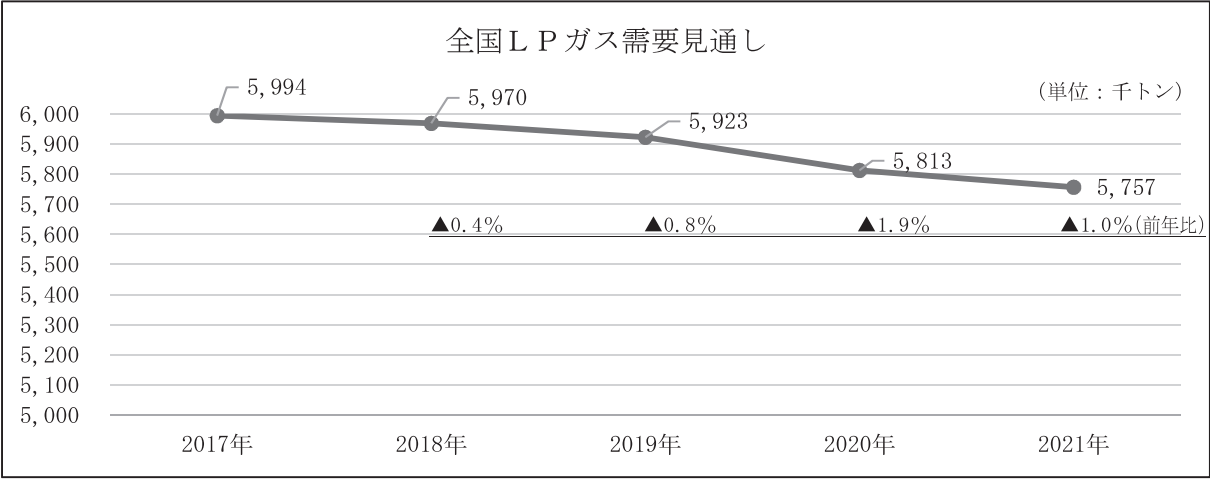
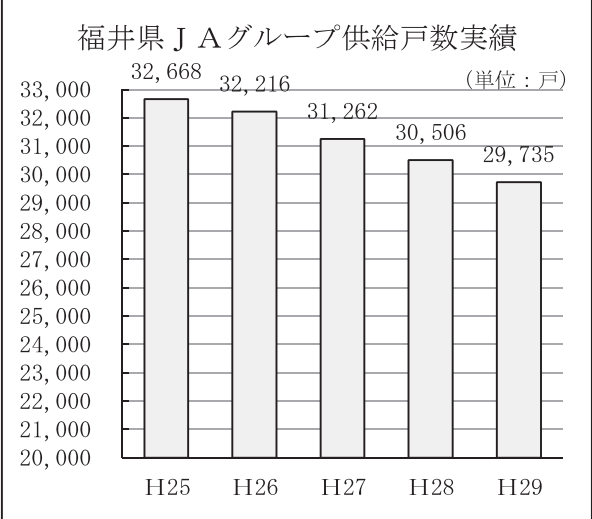
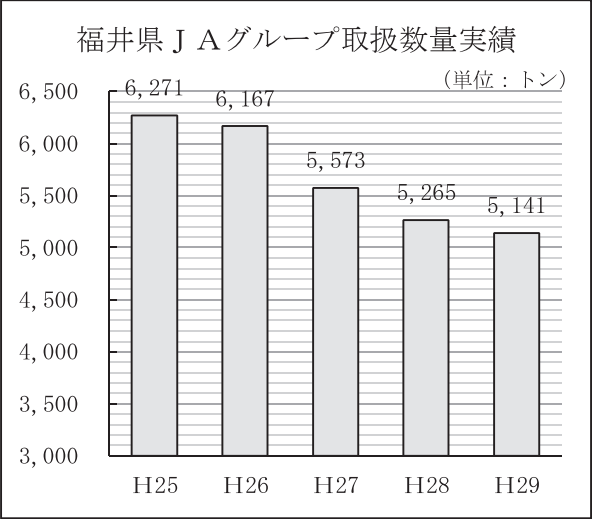
※ 2021 年見通し (2017/2021) では、ガソリン▲ 8.7%・軽油▲ 0.04%・灯油▲ 12.1%の減少。

【取扱目標】

(単位：KL・百万円)

項目	2017 年実績		2020 年目標		2021 年目標		2022 年目標(推定)	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額
ガソリン	44,149	5,249	41,500	4,932	40,308	4,791	39,425	4,686
軽油	12,284	1,266	12,259	1,264	12,284	1,266	12,284	1,266
灯油	20,234	1,509	18,372	1,371	17,786	1,327	17,179	1,282
燃料油計	76,667	8,024	72,131	7,567	70,378	7,384	68,888	7,234

＜ガス事業＞



(石油需要製品見通しは、資源エネルギー庁「エネルギー白書」より)

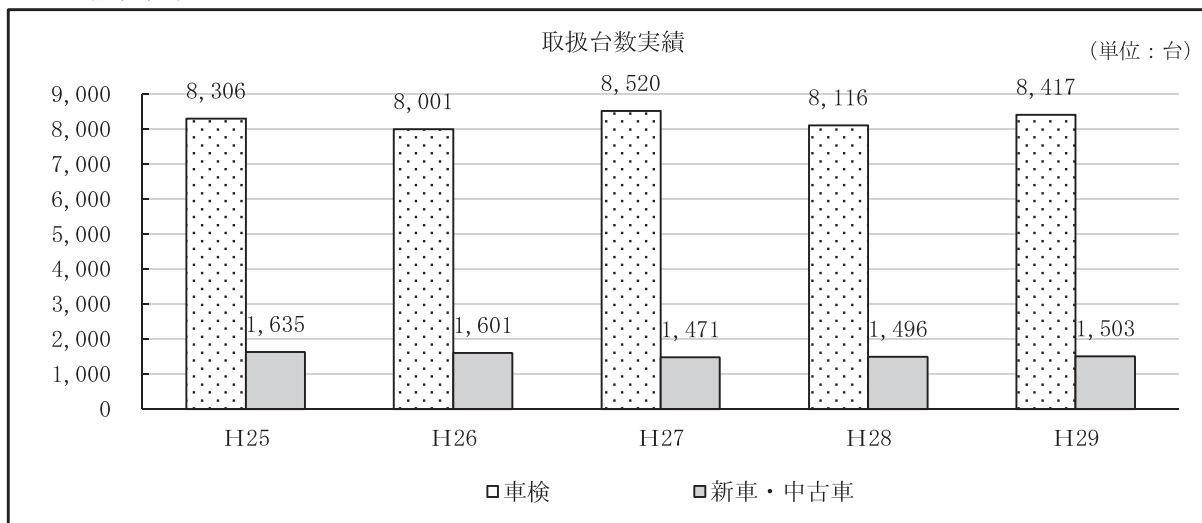
※2021年見通し（2017/2021）では、L P ガス▲3.95%の減少。

【取扱目標】

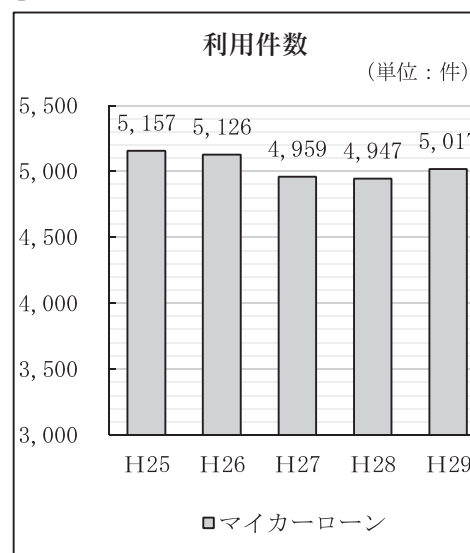
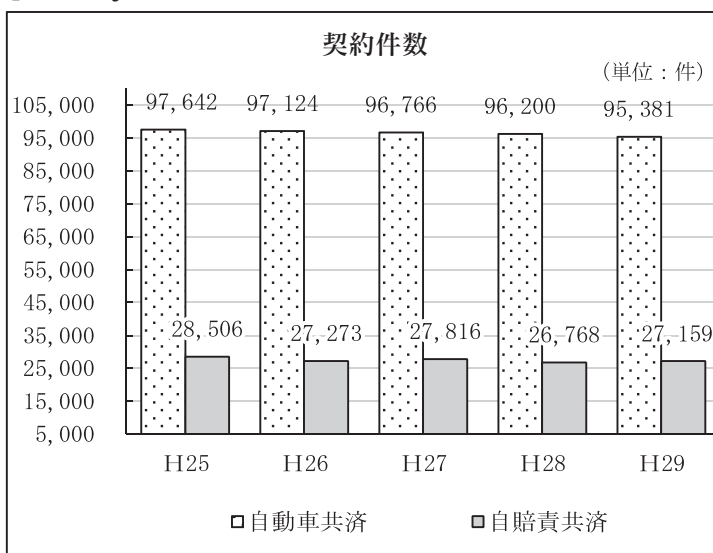
(単位：トン・百万円)

項目	2017 年実績		2020 年目標		2021 年目標		2022 年目標	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額
LP ガス	5,141	1,691	4,987	1,607	4,935	1,590	4,884	1,574

《自動車事業》



【県内の J A 自動車共済契約・マイカーローン利用実績推移】



【取扱目標】

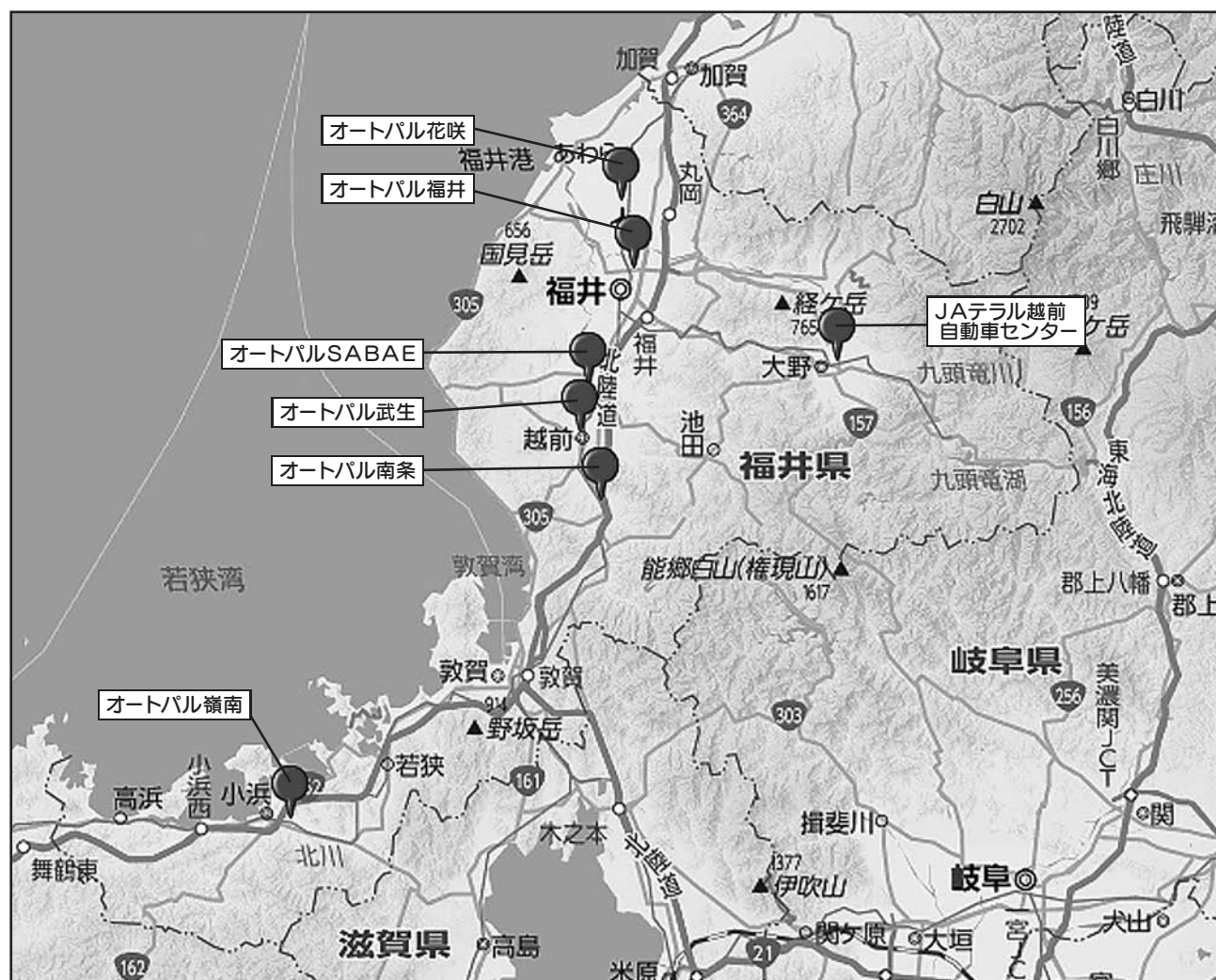
(単位：台・百万円)

項目	2017 年実績		2020 年目標		2021 年目標		2022 年目標	
	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額
新車・中古車	1,503	3,035	1,890	2,765	1,990	2,961	2,190	3,255
車検・整備	8,417		8,510	1,539	8,580	1,544	8,780	1,569
合計	9,920		10,400	4,304	10,570	4,505	10,970	4,824



平成 30 年 1 月現在





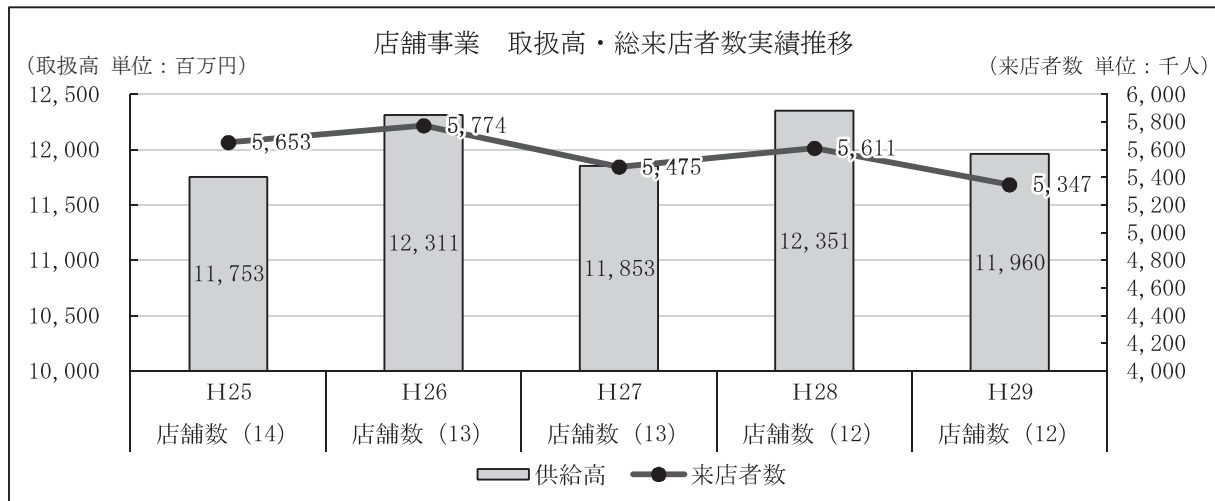
(2) 店舗事業

Aコープ店舗(県下12店舗)は、事業を継続し、福井県農産物の販売・消費拡大をはかるとともに、生産者と消費者を安心して結ぶ懸け橋であることを基本に、品質・表示管理の徹底により、安全・安心の要望にこたえる店舗運営に取り組みます。

○店舗事業の考え方について

現状のままの県域独自の運営に加えて、小売業界の全国的な再編が激化するなか、県域を越えた広域構想(株)Aコープ北陸(仮)も選択肢に取り入れて検討します。

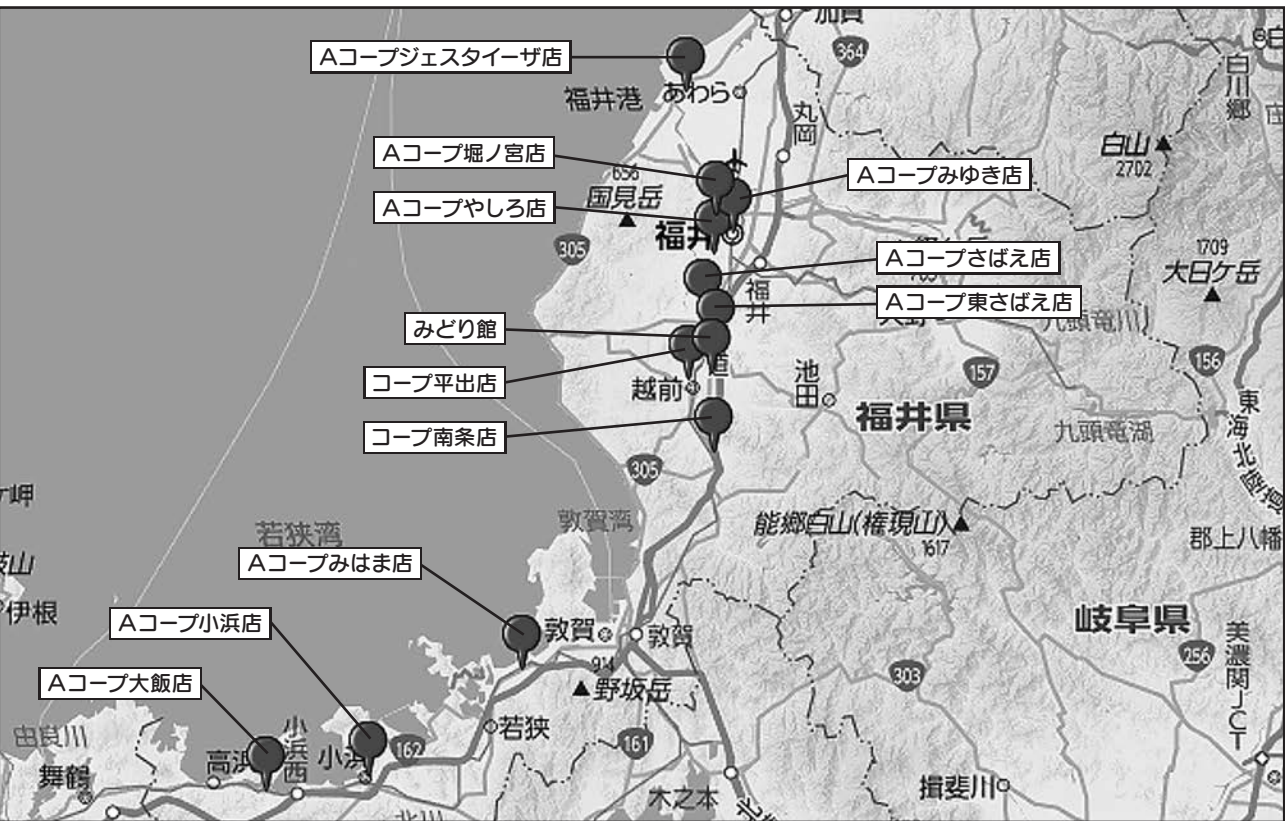
【県内の取扱高・総来店者数推移】



※堀ノ宮店 平成25年店舗改装55日間休業、ジェスタイザ店 平成27年店舗改装80日間休業、
平出店 平成29年店舗改装53日間休業

【店舗運営体制】

平成30年1月現在



(3) 生活事業

組合員に向けた事業活動の展開や各事業と連携を行い、総合事業を最大限発揮し、サービスの充実と強化をはかります。

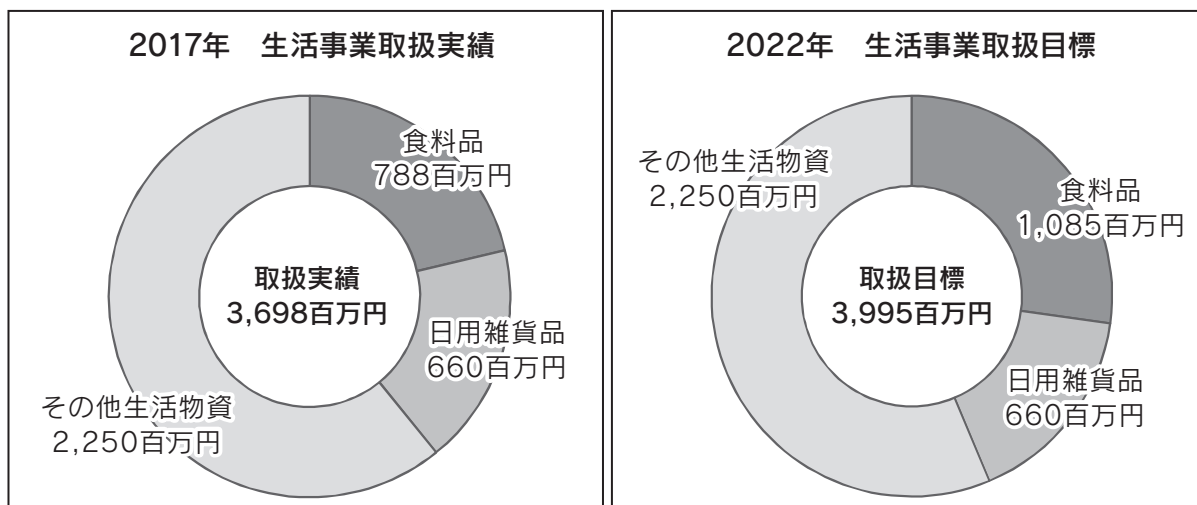
- ①重点品目と組織購買の取り組み強化として、県産農畜産物の販売拡大、地産地消に関連するものや組合員のくらし、営農に必要なものなど、ニーズに合った商品の提案を行います。
- ②新商品の開発に着手し、組織運動を基本とした販売の拡充をはかります。
- ③葬儀事業については、J Aの総合事業のなかで機能を発揮していることから、各部門との連携を強化し、会員獲得に取り組みます。

【生活事業実績の推移と目標】

(単位：百万円)

		2017 年実績	2020 年目標	2021 年目標	2022 年目標
食料品	精 米	410	410	410	410
	一般食品	378	465	549	675
	計	788	875	959	1,085
日用雑貨品	衣料品	44	44	44	44
	耐久消費財	330	330	330	330
	日用保健雑貨	286	286	286	286
	計	660	660	660	660
その他生活物資計		2,250	2,250	2,250	2,250
合 計		3,698	3,785	3,869	3,995

※店舗事業を除く



(4) 事務処理の効率化

合併後、経済事務センター（仮）設置の検討をすすめ、決済業務などの事務を集約し、J A運営の効率化をはかります。

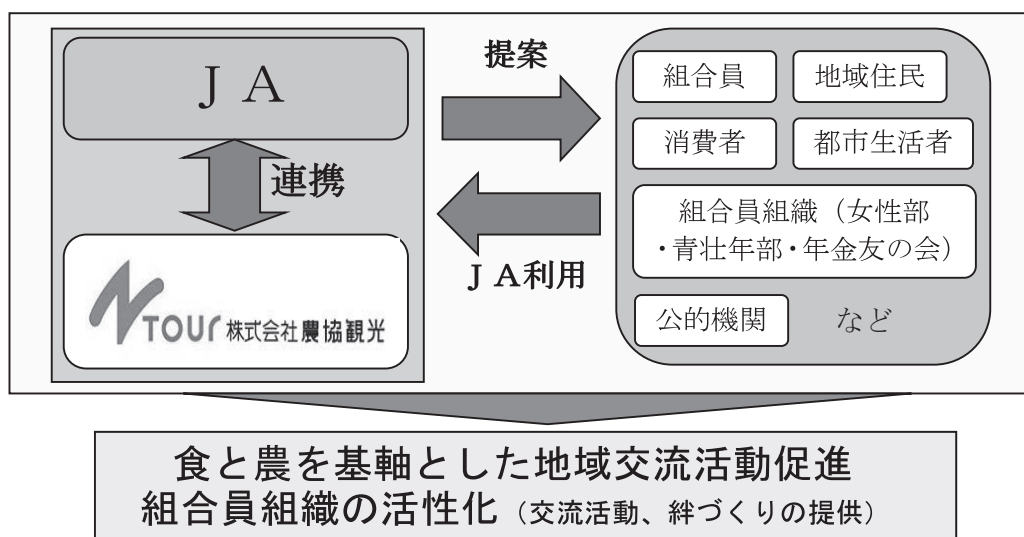
●旅行事業

1. 基本的な考え方

「旅行」は、老若男女を問わず、旅先での文化や歴史、食といったものに触れることによって、見識や見聞が広がるとともに、非日常的な体験を通じて人生の幅も広がります。

合併JAでは、(株)農協観光と連携して「地域交流活動」を展開し、組合員や地域住民のくらしの充実と、「食と農」「生きがいつくり」「仲間づくり」「健康づくり」「次世代対策」をキーワードに、提案型の旅行事業に取り組みます。

【旅行事業の取り組みイメージ】



2. 主な取り組み内容

- (1) ファーマーズマーケットを基軸とした「旅行」「催し」の取り組み
- (2) 農業後継者（担い手）への結婚活動支援
(農産物収穫体験などを盛り込んだツアー・イベント)
- (3) 新たな交流人口の創出支援
(訪日外国人旅行者が訪れるための環境整備・誘客活動)
- (4) 自治体・団体組織・地域強化・JAグループにおける「農泊」事業の展開



生きがいつくり旅行

年金友の会を対象に、仲間づくりや生きがいつくりなどの企画旅行を実施します。



女性部旅行

女性組織の交流や学習、食育、食文化の継承を目的とした旅行を通じ、組織の活性化に取り組みます。



1 支店ふれあい旅行

支店において、「ふれあい支店旅行」を企画し地域活性化への取り組みを検討します。



次世代への体験旅行

都市部の子供たちへ農業体験や田舎体験、食育体験などを通して食と農を伝える企画旅行を実施します。



学びの旅

青壮年部、生産部会などを対象に、農業先進地視察や新たな農産物の事例調査などの研修旅行を実施します。

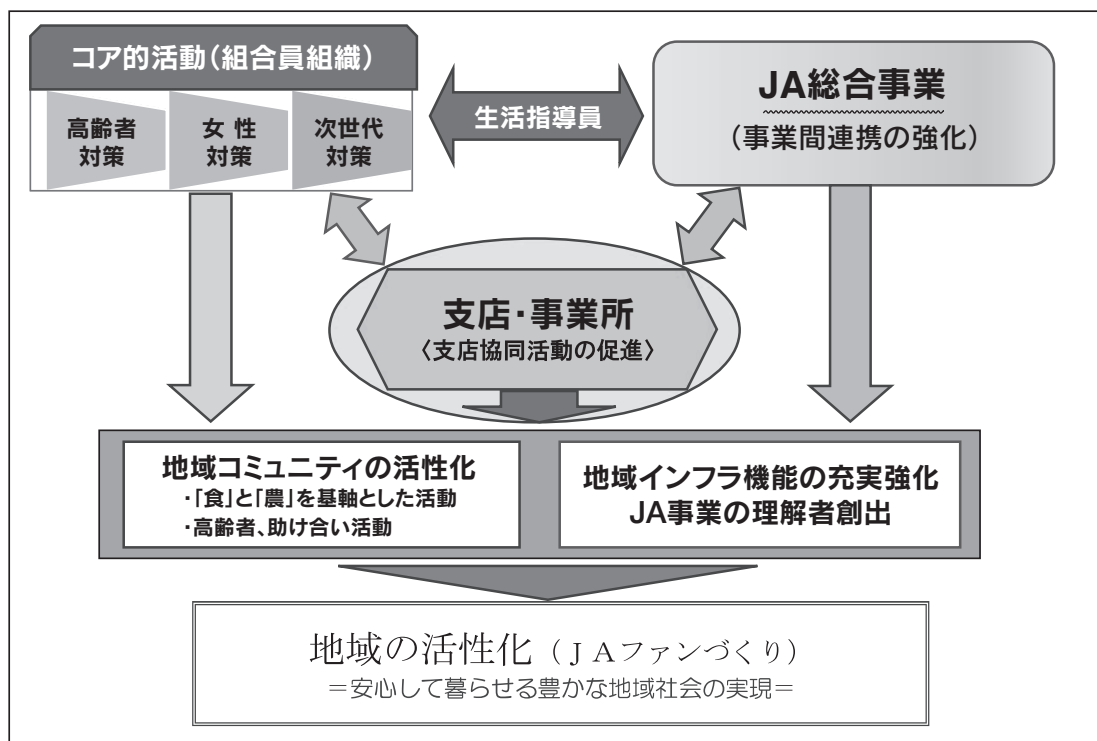


●くらしの活動

1. 基本的な考え方

安心して暮らせる豊かな地域社会の実現をめざし、JAの強みである総合事業による組合員・地域住民の人生・生活のサポートと、くらしの活動を通じた、地域づくり、仲間づくりを実施し、組合員や地域住民のくらしを総合的に支援していきます。

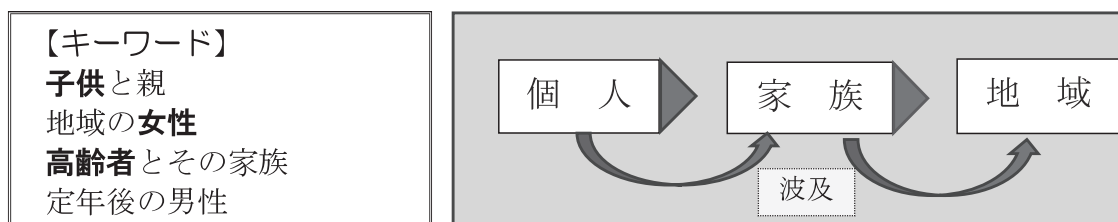
【くらしの活動の展開イメージ】



2. 主な取り組み内容

(1) くらしの活動の展開

くらしの活動を展開するにあたり、「子供」「女性」「高齢者」をキーワードに、総合JAとしてのメリットを十分に発揮して、組合員、地域住民のくらしに関する多様なニーズにこたえながら、支店・事業所を拠点とした「くらしの活動」「組合員組織の活性化」に積極的に取り組んでいきます。



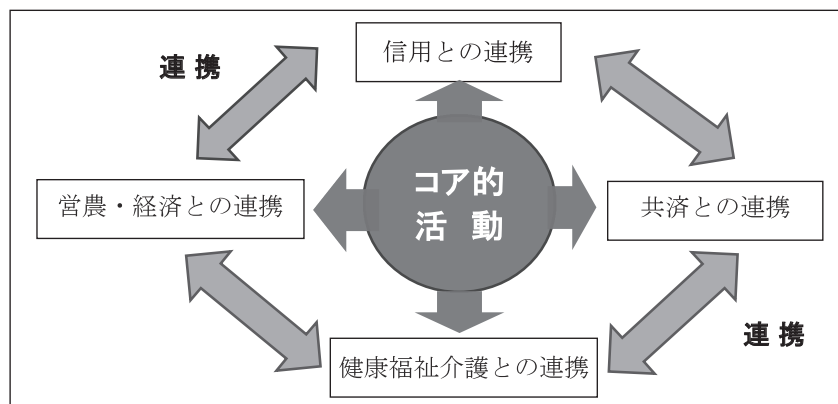
- ①部門別に情報の共有化や連携を強化して、JA全体の活動として、支店・事業所を中心に展開します。
- ②くらしの活動を「経営戦略」として位置付けし、組合員をはじめ地域住民との接点づくりやライフステージに合わせた活動を提案・展開します。
- ③くらしの活動を活性化するため、女性組織、青壮年部組織などの組合員組織をはじめ、学童や特に男性をターゲットとした、くらしの活動に支店が中心となって取り組みます。
- ④組合員組織の活性化と活動の充実強化をはかるため、総合ポイント制度の導入により、活動の参加者に対してもポイントを付与します。

【ライフステージに合わせた活動例】

活動内容	取り組み事例	対象者
食農教育活動	学童農園、出前授業、アグリスクールなど	子育て世代
子育て支援活動	子育て支援教室、講座など	子育て世代
くらしの相談活動	相続・承継相談、健康・介護相談、税務相談など	中高年世代
高齢者福祉活動	健康講座、憩いの場、介護予防サロンなど	高齢者世代
生活・文化活動	料理教室、趣味講座など	全般
地域づくり活動	支店イベント、美化活動、地域防犯活動など	全般

(2) 活動から事業への展開

くらしの活動から事業へと展開するにあたり、「コア的活動」と「連携活動」に区分して、展開することとします。コア的活動は、生活指導員が主体となり、支店・事業所や他部署と連携しながら取り組みます。



①コア的活動

○女性対策

くらしの活動を展開するうえで最も接点の多いのは、女性です。家庭内での女性の果たす役割も大きいことから、くらしの活動の活性化には女性を元気にすることが大切です。女性（個人）から家族、地域へとその活動を波及させることによって、くらしの活動と地域活性化につなげます。

【実施事項】

- ・地域性に合わせた各教室の開催
- ・県下統一での取り組みの実施(ウォーキング大会などの実施)
- ・組織運動として展開（減塩、歩数、ベジファーストなど）
- ・活動や女性部加入によるポイントの付与



ウォーキング大会

○高齢者対策

少子高齢化が進展し、地域力が脆弱化するなかで、これまでJAを利用し支えてきた組合員も高齢となり、家族や地域だけでは支えきれないのが現状です。地域に根ざした協同組合としての役割を最大限に発揮して、助け合い組織との連携のもと、高齢者の健康づくりや生きがいづくり、仲間づくりなどに取り組み、高齢者支援を積極的に展開します。



健康教室

【実施事項】

- ・支店単位での定期的な健康診断、健康教室の開催
- ・様々な機会を通じた、介護、認知症予防運動の実施

○子育て支援

女性は重要な農業の担い手であり、子育て中の女性を支援する活動はＪＡにとっても欠かすことのできない活動です。少子化がすすみ、母親同士、子供同士の接点が薄らぐなか、女性部との連携のもと、支店を開放し、生活指導員や女性部が持つ得意分野や経験を活かした内容で取り組みます。



親子料理教室

【実施事項】

- ・アグリス쿨の開校
- ・親子農業体験・ＪＡ見学ツアーの開催
- ・ファーマーズマーケットを通じた企画の開催

②事業間連携

くらしの活動と総合事業との連携を強化することにより、活動の活性化、事業への反映をめざします。また、職員がくらしの活動へ積極的に参加することより、活動の「見える化」、組合員・地域住民との接点づくりにつなげていきます。

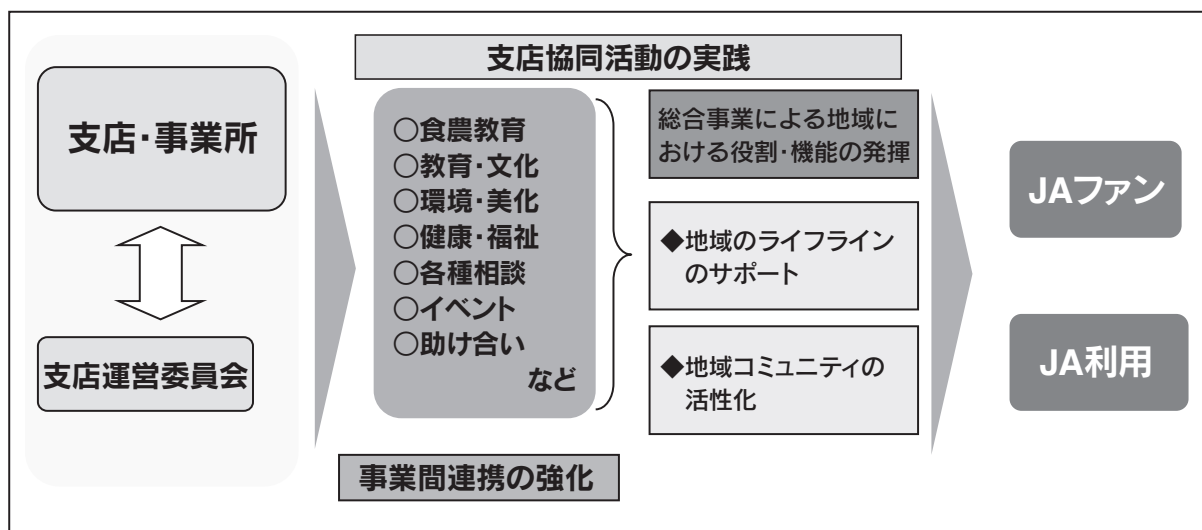
【くらしの活動とＪＡ事業の展開例】

生活・購買事業	○様々な活動、イベント時での県内農産物・県産加工品のＰＲ、販売の強化 ○支店・ファーマーズマーケットでのくらしの活動時における、生活資材の利用、提案
信用事業	○組合員組織、ファーマーズマーケット利用者などに向けた、様々な機会を通じた金融サービスの提案
共済事業	○こどもくらぶを通じた、子育て支援などのくらしの活動の展開 ○３Ｑ訪問活動など訪問活動時における、組合員、利用者へのくらしの活動・保障の提案
健康福祉介護事業	○各種健康診断や各種健康教室による健康寿命の延伸支援 ○助け合い組織と連携した介護・認知症予防の展開

(3) 支店を拠点とした協同活動の展開

支店は、組合員・地域住民との身近な接点であります。支店機能を高め、組合員・地域住民・組合員組織の拠点として、地域に根ざした支店づくりをめざしていきます。

【支店を拠点とした協同活動イメージ】



① 支店協同活動の実践

活動を実践していくにあたり、現在も支店行動計画を策定し、「1支店1協同活動」を実践していますが、さらに活動を活性化し、身近で頼りがいのある支店をめざし協同活動を実践していきます。

支店協同活動実績

- ・支店まつり・稲刈り体験・支店だより発行
- ・美化活動・窓口感謝デー など



支店窓口感謝デー

② 支店運営委員会の設置

支店を地域協同活動の拠点と位置付け、地元理事や総代、女性部・青壮年部の代表などによる支店運営委員会を各支店に設置します。地域の特性を活かした支店行動計画を作成し、実践していくことにより、組合員・地域住民の意見をくみ取る場としての機能発揮をめざします。

③ 相談機能の強化

ワンストップサービスの実現へ向け、支店・各部署が連携を取りながら、組合員のニーズにこたえられる体制を整備し、情報ネットワークの構築、出向く体制の強化に取り組みます。

各種相談会実績例

- ・年金相談会・くらしの相談会・相続セミナー
- ・税務相談 など



無料相談会

(4) ぐらしの活動のめざす方向性

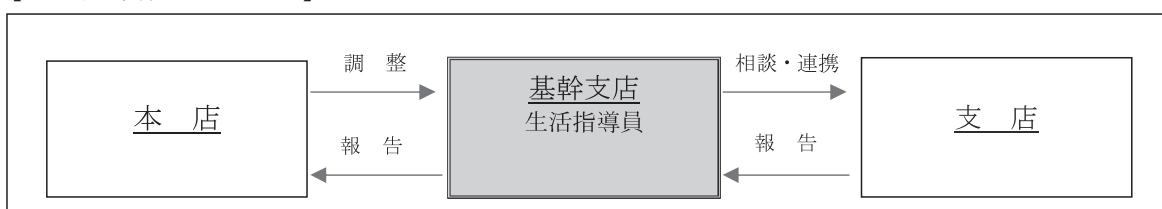
ぐらしの活動は多岐にわたりますが、その活動の成果は見えづらいのが現状です。合併を契機にぐらし活動をより明確にするとともに、評価できる仕組みをつくる必要があります。特に、生活指導は文字通り生活に直結し、総合事業の下支え的（基盤の強化）な活動として、地域の結び付きが薄らぐなかで、地域の特性やニーズを的確にとらえ、地域貢献とJAのファンづくりに取り組みます。

①生活指導体制の明確化

これまで生活指導員は、支店に配属され兼務体制が主でした。合併後は、ぐらしの活動部署を設置し、総合事業や女性部、助け合い組織などのパイプ役として、原則、基幹支店に生活指導員を集約し、専従体制で組合員や地域住民が、住み慣れた地域で安心して豊かにぐらし続けるための活動・事業に取り組みます。

また、支店には各組織の受付（各種相談）を担う職員を配置して、生活指導員との連携のもと、組合員や女性部対応の充実をはかります。

【生活指導体制イメージ】



②生活指導員の役割

生活指導員が主に取り組む「ぐらしの活動」は、その効果を数値化するのが難しく、また効果が出るまで時間を要することから評価されにくい活動ではありますが、組合員などのぐらし方や地域環境が大きく変革している時代にあって、ぐらしに関するニーズは多岐にわたります。JAというネームバリューを最大限に活かして、生活指導員が地域をフィールドに「JAのファンづくりと自分のファンづくり」に取り組み、活動から事業に結び付けるパイプ役の機能が強く求められています。

【生活指導員の業務】

- ①組合員組織の活性化
- ②活動の振り返りと評価
- ③総合事業とのパイプ役とぐらしの活動のPR
- ④地域活性化＝女性が元気な地域づくり
- ⑤健康づくり
- ⑥高齢者対策
- ⑦次世代対策

③評価できる仕組みの構築

ぐらしの活動の進捗、評価をするための会議体を設置し、活動の「見える化」と平準化をはかります。

(5) 組合員組織の方向性

○女性部の方向性

J A福井県女性組織協議会については、現行の事務局業務を合併J Aに引き継ぎ、原則、現状の体制を維持しながら、県下一体となった取り組みを実施します。

今後、女性部役員会などを通じて、女性部の統合について検討します。



趣味講座



レクリエーション大会

○助け合い組織の方向性

事務局については、合併J Aに引き継ぎ、より積極的に活動のできる体制を検討していきます。未組織の地区においては、組織化に取り組み、今後、さらに高齢社会がすすむなかで、行政とも密に協議しながら、地域や役割分担による効率・効果的な活動をめざしていきます。



介護施設慰問



憩いの場

○青壮年部の方向性

J A福井県農協青壮年部協議会については、現行の事務局を合併J Aに引き継ぎ、J A合併青壮年部への移行を検討していきます。未組織の地区においては、組織化に取り組みます。



手づくり看板コンクール



青壮年部協力による学童農園

●健康福祉介護事業

1. 基本的な考え方

厚生連が実施している事業と役割は合併 J A へ引き継いで、従来に増して組合員および地域住民の健康づくりと介護・認知症予防の実践・啓発を行い、健康で自立して生活できる期間の「健康寿命」の延伸に取り組みます。

特に、市町や J A と連携して公民館などで地域住民を対象に実施する「特定健康診査」をはじめ、高血圧や糖尿病といった生活習慣病の予防、また、この状態がさらに進行して発症する脳卒中や心筋梗塞、がんなどの早期発見を行うため、高度医療機器を導入します。

また、今後さらに進展する超高齢社会と人口減少社会への対応や組合員などの生涯現役づくりをめざすため、認知症や介護予防を組織運動として展開し、健康で住み慣れた地域（居宅）で安心してくらせる地域づくりに取り組みます。

2. 主な取り組み内容

(1) 1 J A だから取り組める健康福祉介護事業

組合員や地域住民へのサポート体制の強化と、人口減少、高齢社会の進展に対応した健康福祉介護事業をより強化するため、厚生連単独では実施が難しかった以下の事業について実施を検討します。

①健康管理センター

1 J A における健康福祉介護事業の拠点施設として、自己改革や統廃合する施設の有効活用として、高度医療機器を整備したクリニックや健診センター、健康増進、介護保険事業所を併設した複合施設を設置し、組合員や地域住民の健康づくりと介護・認知症予防に取り組みます。

〈内 容〉

- クリニック（外来診療、訪問医療・看護）
- 健診センター（一般健診、人間ドック）
- 健康増進施設（トレーニングジム、料理栄養室）
- 介護施設（ショートステイ、訪問介護）ほか

〈高度医療機器〉

- MR I
- マンモグラフィ
- ヘリカル C T

②訪問医療・訪問看護・訪問介護

今後、人口減少と高齢化が伸展するなかで、国では社会保障制度を持続可能とするため、病院、施設から在宅化をすすめており、その結果として在宅での医療や看護ニーズが高まることから、居宅まで出向く「訪問医療と訪問看護・訪問介護」に取り組みます。また、医療機関まで遠距離の方や、運転免許証の返納などで医療を受けづらい方を対象に、支店などを拠点とした巡回型の診療も実施します。

③ショートステイ（小規模多機能型居宅介護）

現状、J A の介護保険事業所は、泊りの施設を有していないことから、介護する方が、田植えや稲刈りなどの農繁期や冠婚葬祭、介護疲れなどから休息をとりたいときに、1日から最長30日間預けることができる「ショートステイ」に取り組みます。また、家族などで介護が必要となった場合に備えて、介護研修の場としても活用します。

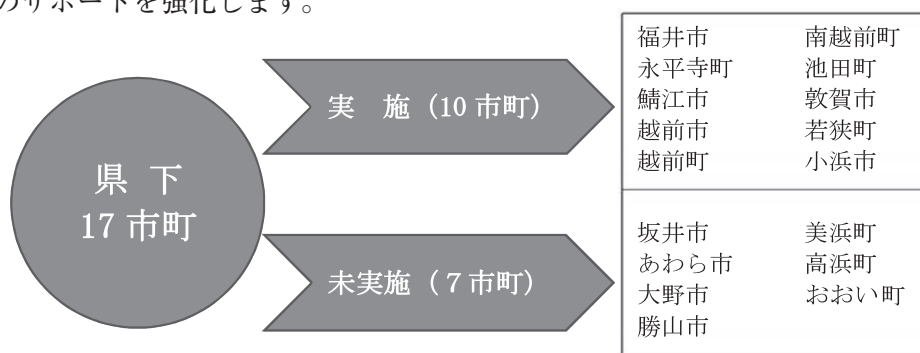
④移送サービス、配食サービス

公共交通機関で移動が困難な組合員などを対象に、通院や買い物などを支援し、引きこもりの解消や住み慣れた居宅での生活を維持するため、有償の「移送サービス」や高齢者の食生活と栄養面を支援するため「配食サービス」に取り組みます。

(2) 合併後も継続して取り組む事業

①特定健康診査

合併後も市町から受託を受けて、健診車で地域の公民館やJ A施設などへ出向いて利便性と精度の高い健康診査を実施します。なお、特定健康診査未実施地区や特定健康診査の受診を逸した方には、冬期間（農閑期）に「組合員オリジナル健診（特定健康診査と同程度）」を実施して、健康面のサポートを強化します。



②クリニック（福井県農業会館診療所）

平成 23 年に一般診療所として、福井県農業会館 6 階に設置しました。その後、機能強化をはかりながら、胃部内視鏡検査をはじめとした各種健康診断や人間ドック、また体調不良時などの外来診療機能も強化しながら、健康管理の拠点施設として機能を発揮しています。合併後も引き続き、福井大学付属病院などと連携して、組合員の健康管理やセカンドオピニオン機能を充実させながら、高齢者福祉とも連携したクリニックの運営につとめます。



③健康増進活動、高齢者福祉活動

生活の質の向上や医学・医療の進歩によって、平均寿命も健康寿命も伸びています。J Aでは組合員などが「住み慣れた地域で生きいきとくらし続けられる」よう、健康診断や健康教室、認知症予防教室などによる「オール組合員健康づくり運動※」を積極的に展開し、個人から家族、地域へと健康の輪を広げ、健康的な地域社会づくりをめざします。

※ オール組合員健康づくり運動

組合員一人ひとりが疾病と介護予防について主体的に取り組むため、実践目標を設定し、年 1 回の健診や栄養・運動など正しい生活習慣を身に付けることによって、自立して健康的に生活できる期間である「健康寿命」の延伸をめざすものです。

疾病面では、運動・栄養などの生活習慣と密接に関りのある「糖尿病や高血圧、高脂血症」から動脈硬化が進行し、脳卒中や心筋梗塞に至る疾病が増加しています。運動の習慣化（ウォーキング）や食習慣（日本型食生活、ベジタブルファースト※）を改善するため、支店やファーマーズマーケット、合併によって遊休する施設を組合員の「拠り所」として活用し、医師や保健師が出向くことで、気軽に相談に応じたり各種教室を開催します。

※ ベジタブルファースト

食事の前に野菜から食べることで、食後の急激な血糖の上昇が抑えられ、糖尿病の予防に有効といわれています。



また、急速な超高齢社会の進展によって、要介護や認知症が増加しています。要介護状態や認知症になれば、本人はもとより家族にも大きな負担がかかるとともに、経済的にも多大な負担を強いられます。これまで以上に自らが介護・認知症予防に取り組むことが重要で、JAにおいても、「年金友の会会員」などを対象に助け合い組織と連携し、支店を利用した地域ぐるみの予防活動に取り組めます。特に、介護・認知症予防に有効といわれる「コグニサイズ※、シナプソロジー※」の実践に取り組めます。



介護予防体操



介護予防教室

※ コグニサイズ

運動と認知課題（計算、しりとりなど）を組み合わせ、運動とともに脳の活動を活性化するなどして、認知症を予防するものです。

※ シナプソロジー

「2つのことを同時に行う」「左右で違う動作をする」といった普段慣れていない動きで、脳に適度な刺激を与え、脳の活性化を促進するものです。



④介護保険事業

少子高齢社会の進展とともに、家族構成も大きく変化し、核家族化や高齢者世帯、独居高齢者世帯が増加している現状です。その結果、介護が必要となっても、家族の介護力低下に伴い、在宅での介護は極めて難しいのが現状で、さらに老々介護や孤独死なども大きな社会問題となっています。

このようななか、長きにわたってJAを支えてきた組合員や地域住民が介護について気軽に相談ができ、介護が必要になった時は適切にサービスを提供できるよう、JAでは介護保険事業所の指定を受け、地域に寄り添う介護事業を展開しています。

合併後は、事業エリアの制限がなくなり、広域に事業展開が可能となることから、介護事業未実施地区の解消と事業の再構築を行います。

また、介護相談機能の充実や地区内の介護保険事業所はもとより、他機関の介護保険事業所との連携を一層強化するため、介護保険事業の総合マネジメントを担う居宅介護支援事業（ケアマネージャー）を未実施地区にて新たに取り組みます。

なお、介護保険事業所につきましては、専門性の明確化と経営体質の強化をはかるとともに、より一層利用者本位で質の高いサービスを提供し、利用者の方から選ばれる事業所となるため、合併JAの子会社として分社化することも検討します。

JA デイサービス+ 小規模多機能型居宅介護

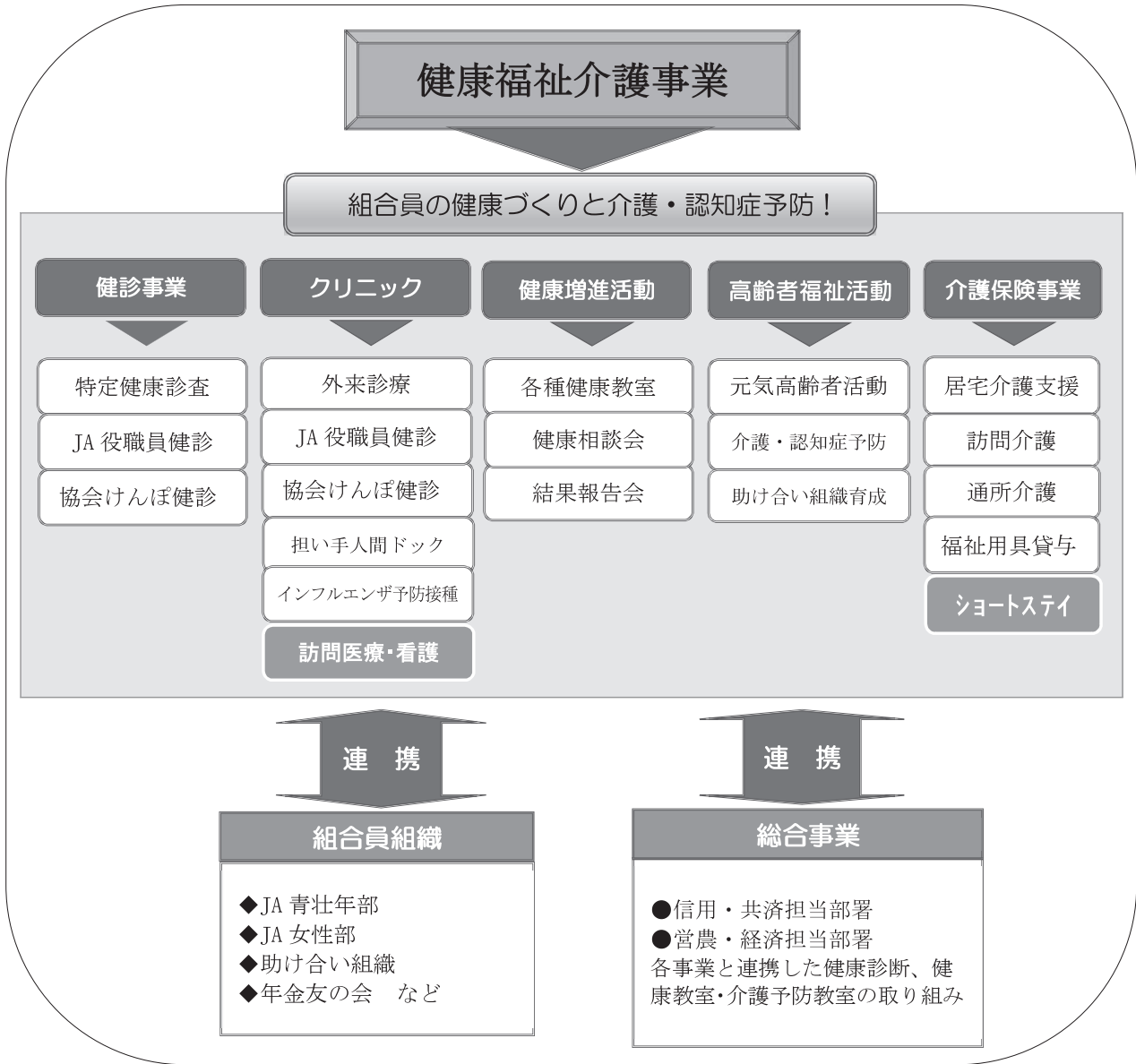


【JA介護保険事業の取り組み状況】

	居宅介護支援事業	訪問介護事業	通所介護事業
福井市	○(3ヵ所)	○	○(3ヵ所)
花咲ふくい	○	○	○
はるえ	○	○	○
テラル越前	○(2ヵ所)	○	○
たんなん		○	
越前丹生		○	
若狭	○	○	○
厚生連	○		
計	9事業所	7事業所	7事業所

合計：23事業所

【健康福祉介護事業の概要】



【オール組合員健康づくり運動の数値目標】

項 目	2016 年度実績	2020 年度	2021 年度	2022 年度
1. 特定健康診査 (国民健康保険)	32.4%	35%以上	37%以上	40%以上
2. 栄養・食生活 ①塩分摂取 (20 歳以上)	男性：10.5 g 女性：9.1 g	男性：10 g 以下 女性：9 g 以下	男性：9 g 以下 女性：8 g 以下	男性：8 g 以下 女性：7 g 以下
②野菜の摂取 (20 歳以上)	男性：283.7 g 女性：263.3 g	男性：300 g 女性：300 g	男性：330 g 女性：330 g	男性：350 g 以上 女性：350 g 以上
3. 運動 ①歩数	【20～64 歳】 男性：7,703 歩 女性：6,805 歩 【65 歳以上】 男性：5,554 歩 女性：4,420 歩	男性：8,000 歩 女性：7,000 歩 男性：6,000 歩 女性：5,000 歩	男性：8,400 歩 女性：7,500 歩 男性：6,200 歩 女性：5,200 歩	男性：8,700 歩以上 女性：7,800 歩以上 男性：6,500 歩以上 女性：5,500 歩以上
②運動習慣	【20～64 歳】 男性：17.8% 女性：18.6% 【65 歳以上】 男性：49.2% 女性：27.6%	男性：20% 女性：20% 男性：53% 女性：30%	男性：25% 女性：25% 男性：55% 女性：35%	男性：30%以上 女性：30%以上 男性：60%以上 女性：40%以上
4. ボランティア 活動の参加者率 (65 歳以上)	29.3%	30%以上	32%以上	35%以上

※数値は、第4次 福井県「元気な福井の健康づくり応援計画」からの引用。

※3. 運動の②運動習慣は、1回30分以上で2回／週以上を1年間以上継続。

●広報活動

1. 基本的な考え方

今後も総合事業を活かした魅力あるJAであるために、合併後は地域に密着した様々な事業・活動を展開していきます。それを広く発信するため、従来からの広報に加え新たな発信方法を取り入れて、効果的で特色ある広報活動（イメージアップや地域貢献など）を展開します。

2. 主な取り組み内容

（１）広報体制の整備

①専任部署の設置

本店に広報担当専任部署を設置するとともに、各基幹支店にも地域広報を担当する通信員を配置する体制とします。また、広報担当者会を設置し、担当者・通信員間の情報共有と意思の統一化をすることで、充実した情報発信につとめます。

②広報媒体

組合員を対象とした広報誌の発行や広く情報をお届けするホームページの更新などの統一性のある広報活動はもちろん、新たな広報媒体を導入し、地域や世代を超えた発信につとめます。

③役割

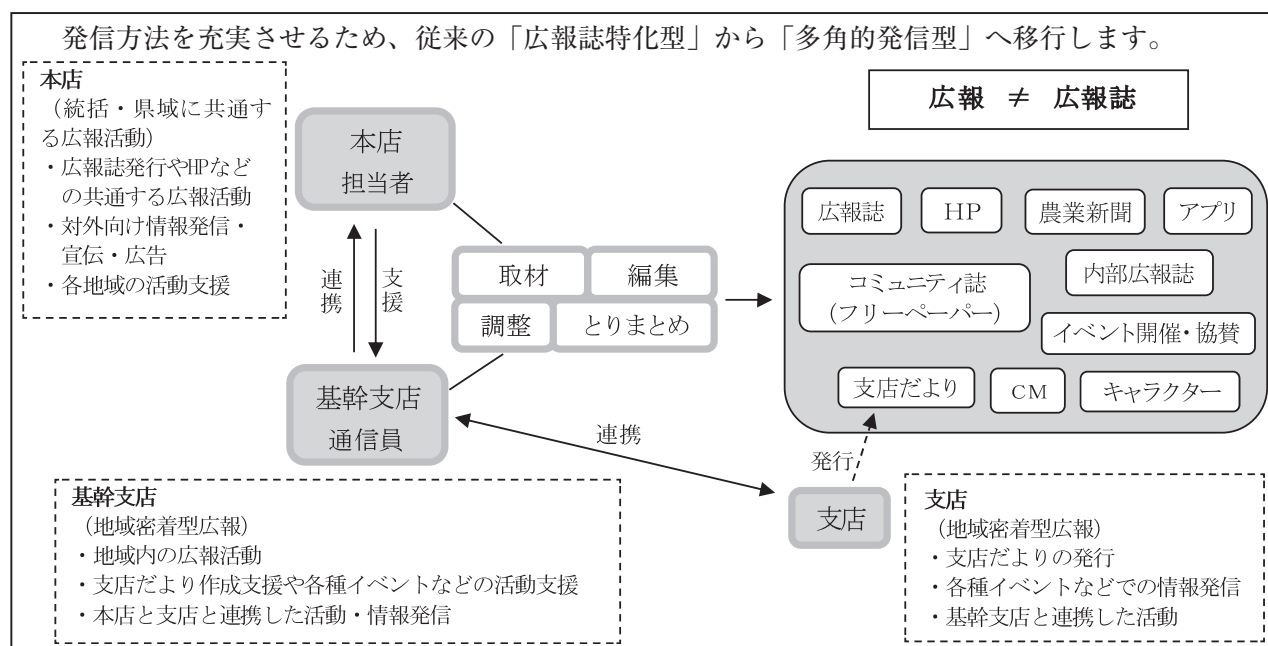
組合員・地域住民・JA役職員と対象を分けた広報活動を実施し、従来からの組合員だけでなく、未利用人や次世代にもJAをアピールします。

○本店は、統括および県域に共通する広報活動と各基幹支店の活動支援を行います。

○基幹支店通信員は、地域の活動を取り上げるなど、地域内向きの広報活動（地域密着型広報）を行い、支店の支店だより作成や各種イベントなどの活動支援を行います。

○支店は、管轄地区内組合員に向けた支店だよりの発行を行い、支店イベントを通じて情報発信を行います。

【広報の組織機構イメージ】



(2) 発信内容と広報媒体

① 政策に関すること

農業やＪＡにかかる制度、政策への対応などの情報発信、消費拡大やＪＡのイメージアップにつながる広報活動を行い、広く発信していきます。

【活用媒体】 広報誌 ホームページ ＣＭ 新聞などの広告 ＪＡアプリ 記者会見

② ＪＡ事業に関すること

ＪＡが取り組んでいる活動やサービス内容をリアルタイムに発信します。ＪＡバンク・ＪＡ共済や購買などの各事業が行うサービスを宣伝・周知していきます。

【活用媒体】 広報誌 ホームページ ＣＭ 新聞などの広告 ＪＡアプリ

③ ＪＡが行う活動に関すること

基幹支店や支店を拠点とした組合員・地域住民とＪＡを結ぶ手段として、通信員が各地域の活動紹介やニュースを発信していきます。

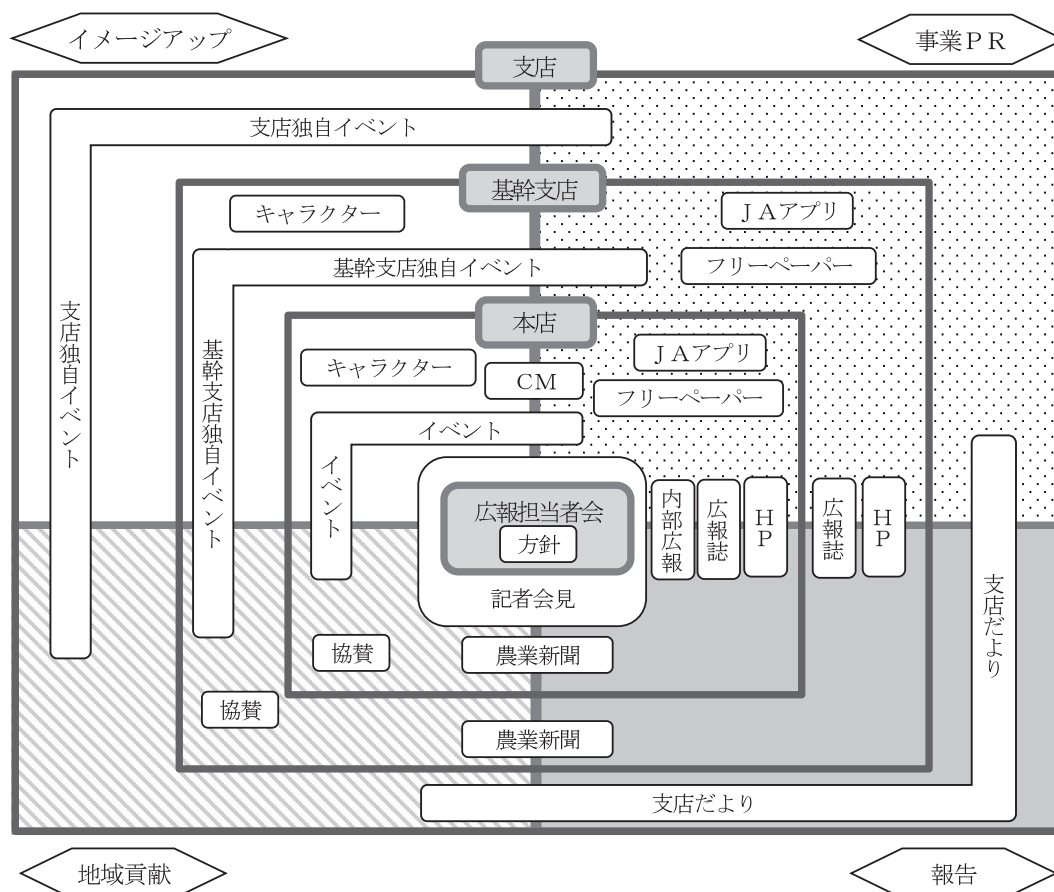
【活用媒体】 広報誌 ホームページ 支店だより 日本農業新聞 ＪＡアプリ イベント

④ 役員に向けた内部広報に関すること

役員全体が情報を共有することで、一体感を形成し、組合員サービスの向上につなげていきます。

【活用媒体】 イン트라ネット掲示板 内部広報誌

【本店・基幹支店・支店の役割と広報媒体の分類】

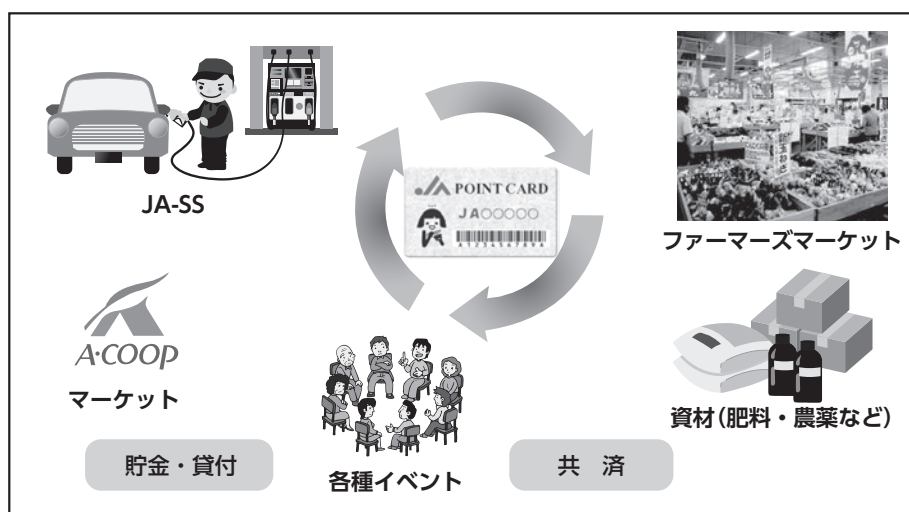


●総合ポイントサービス

1. 基本的な考え方

総合ポイントサービスを県下事業所全域に展開し、信用、共済、購買、販売、利用、健康福祉介護事業に加え、日常的な取引が発生するAコープ、ファーマーズマーケット、給油所事業などや組織活動参加参画に対し、横断的にポイント還元を行うことで、地域の活性化に取り組んでいきます。世代別に「年少向けカード」、「一般向けカード」、「シニア向けカード」を運用し、地域の特色をふまえたマーケティング施策に活用していきます。

【総合ポイントの展開イメージ】



2. 主な取り組み内容

(1) 世代別ポイントの展開

ポイントカードを世代別（「年少向けカード」、「一般向けカード」、「シニア向けカード」）に分けることで、世代に合わせたポイントサービスを展開していきます。

【世代ポイントのイメージ】



(2) ぐらしの活動への展開

ぐらしの活動への参加者および協力者に対し、ポイントを還元することで、地域の活性化に取り組んでいきます。また、宣伝広告・PRの手段として活用していきます。

【ぐらしの活動への展開のイメージ】

1JA 合併記念の広告として活用	
<合併記念特別ポイント> (案)	
○ポイントカードの新規加入	300 ポイント進呈
○新規組合員加入ポイント	1,000 ポイント進呈 (※通常ポイントの2倍)
○JA活動参画ポイント	100 ポイント進呈
○新規女性部・青壮年部加入ポイント	400 ポイント進呈 (※通常ポイントの2倍)
○来店ポイント	5 ポイント進呈 (※通常ポイントの5倍)

(3) 情報アプリとの連携

情報アプリを活用し、様々なサービスを展開していきます。

○商品交換

ポイント還元の方法として、商品交換カタログページを開設し、自由にポイント交換できる機能を展開していきます。

各地域より厳選された交換商品を多数そろえることで、ポイント交換の充実をはかります。



○未収金支払い

ポイント還元の方法として、未収金の支払いに利用できる機能を展開していきます。

購買未収金、営農未収金の入金に対応することで、利便性の向上につなげていきます。



○来店ポイント

キオスク端末の来店ポイントだけでなく、情報アプリのGPS機能を利用し、情報アプリでの来店ポイント機能を展開することで、利便性の向上につなげていきます。



○ポイントカード

情報アプリをポイントカードの代わりに利用できること、また、ポイント残高をいつでも確認できる機能を展開することで、利便性の向上につなげていきます。



●信用事業

1. 基本的な考え方

信用事業は、かつてなく厳しい局面を迎えています。技術革新による金融サービスの急速な変容なども見込まれるなか、事業構造の変革を通じて持続可能な収益構造を構築しなければなりません。変化する組合員・利用者や農業者のニーズに対応し、最適なサービス・商品を適時・的確に提供できる態勢を構築していきます。

これらを通じ、農業融資シェア・貯貸率の維持・向上、農業者・組合員・利用者の人生設計に応じた最適な資産形成などを実現し、満足度を高めます。

2. 主な取り組み内容

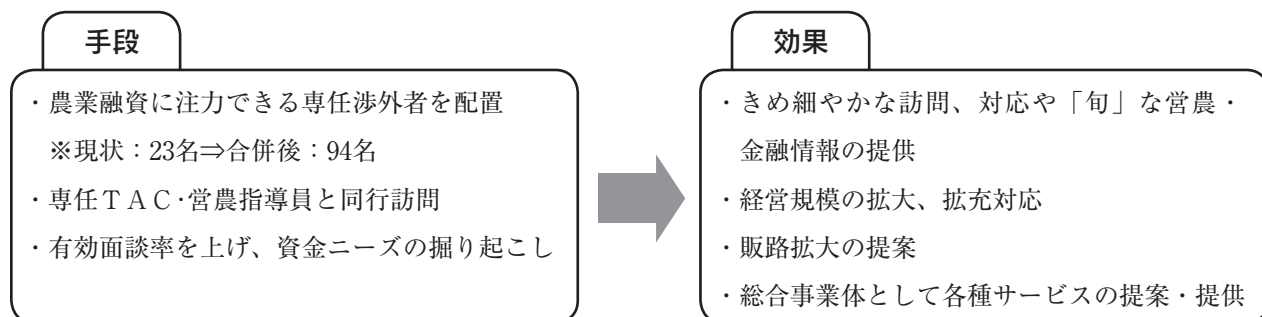
(1) 農業メインバンク機能の強化

①強化活動

- ・金融サービスの提供を通じて、地域農業の振興をはかるとともに、地域経済を支える個人・法人の発展を支援するための活動を行います。
- ・農業者への経営支援のなかで、利用者にとって「最善な選択は何か※」をトータルサポート的に考え、農業所得増大および地域活性化に資する機能を最大限に発揮し、満足度向上をめざします。

※最善な選択は何か・・・1つの事例に対して、信用事業からのアプローチだけでなく他事業からの観点やアドバイスを事業間で最大限に考えて、総合事業の強みからできる最も良い提案を提供すること。

②方向性（手段・効果）と具体的活動



- ・「農業」を通じて組合員・利用者から信頼されるパートナーとして活動し、地域に寄り添った事業推進活動の促進をはかります。
- ・農業と地域・利用者をつなぐ金融サービスの提供により利用者満足度を一層高め、農業とJAファンを拡大することによって、地域インフラとしての地位確立と事業量拡大をめざします。

③農業とコラボレーションした地域貢献活動

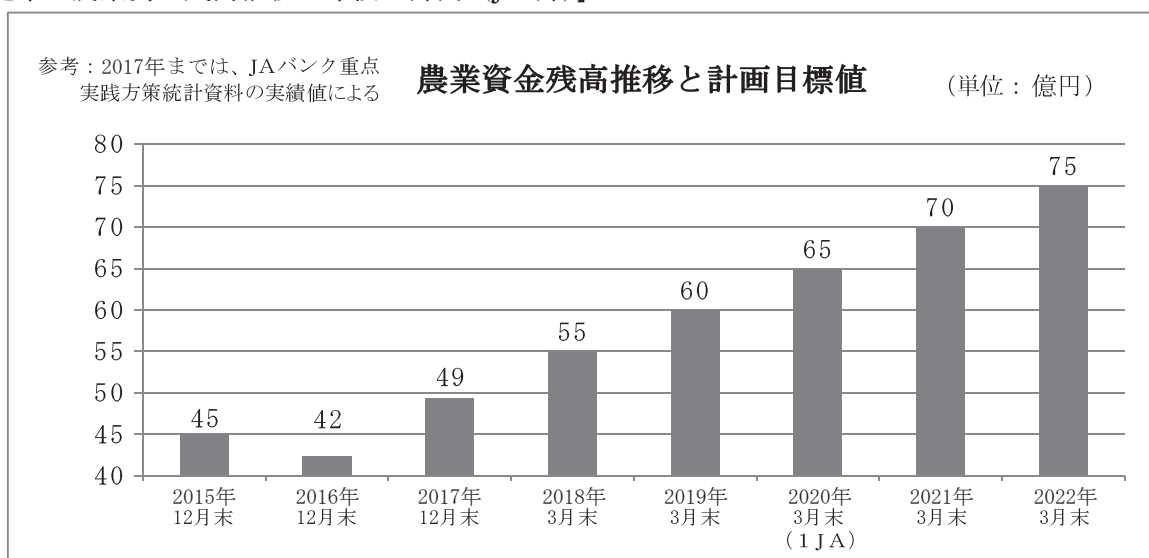
- ・農業者と食品加工業者などとのビジネスマッチングにより、農業が地域経済に大きく貢献する活動を展開します。
- ・組合員・利用者の親子や家族、学校において、土にふれあう農業体験を通じ、農業の大切さや理解を深め、興味や関心を高めてもらう活動をしていきます。
(学童農園、出前授業、アグリスクールなど)

- ・ J A職員においては、農業者から農業の実情、現場の声、農業生産の大変さを感じてもらうこと、「農」を軸とした地域経済活動、地域活性化に積極的に関わっていくことが求められています。

④取り組み内容

- ・ J Aは、メイン強化先や J Aとの関係（再）構築が必要な農業法人アプローチ先を選定し、行動目標を掲げ実施しなければなりません。農業生産者の「ファーストコール（夢・要望）」を的確にキャッチし、ニーズに合った資金提供の支援面から、農業資金の残高伸長に取り組んでいきます。
- ・ J Aバンクが培ってきた農業金融相談スキルを活用した積極的な農業経営アドバイスなどにより、農業者の所得向上をはかり、組合員の資金需要を創造するよう働き掛けながら農業融資残高を積み上げ、農業メインバンクとしての総合力を発揮していきます。

【近年の農業資金残高推移と今後の計画（JA 計）】



（2）生活メインバンク機能の強化

①強化活動

- ・ 地域の皆さまのメインバンクとして利用いただけるように、既存取引先や次世代、新規取引先のニーズをくみ取り、総合事業力を発揮したトータル取引を利用者目線に合った、提案型スタイルの営業活動で行います。
- ・ 利用者にとって「最善な選択は何か」を常に心掛け、商品の提供を行います。
＝【組合員・利用者本位の取り組み（フィデューシャリー・デューティー）】
- ・ 金融商品開発に地域特産品を活用するなど、農業と金融のコラボレーションをはかり、総合事業体ならではの取り組みをすすめます。
- ・ ライフプランや資産運用ニーズに合わせ、長期安定的な資産形成のサポートを行います。
- ・ 多様化する金融ニーズにこたえるため、職員においては、各研修会を通じ、資格取得および高度な専門性を有し、誠実・公正な業務を行うことができる人材を育成します。

②方向性（手段・効果）と具体的活動

○貯金

手段

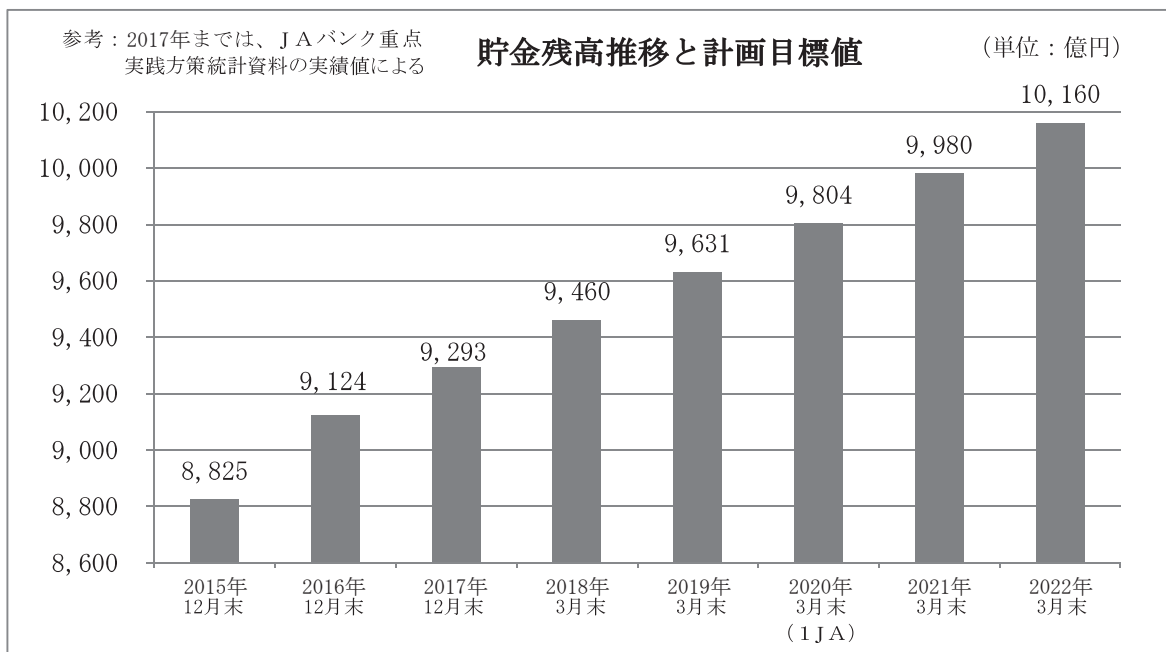
- ・組合員・利用者本位の業務運営を十二分に果たしていく
- ・新規開拓や既取引先の深耕をはかるため、優先利用者（訪問先）を選定したさらなる推進活動（ライフイベントセールスの実施）

効果

- ・求めている金融商品をダイレクトに享受できる
- ・総合的な利用者の資産形成ができる

- ・組合員・利用者へのきめ細かな対応により、次世代へとつながる「世帯」との取引深耕および年金受給までつながる「生涯メイン先」の拡充をはかっていきます。
- ・JAバンクをメインバンクとしてご利用いただく活動の徹底をはかるための具体的内容として、貯金については、これまでの「集める貯金」から総合的な事業利用、付帯取引サービスや年金口座獲得による「集まる貯金」の獲得に向けた推進構造の変革をすすめることによる顧客基盤の維持拡充が必要です。
- ・大口貯金優良世帯（後継者含む）への重層・恒常訪問を継続して実施するほか、相続貯金流出防止の観点にも焦点を充てた活動に注力し、組合員・利用者本位のサービス提案へと軸足を移し、合併後において総貯金残高1兆円到達をめざします。

【近年の貯金残高推移と今後の計画（JA計）】



○貸出金

手段

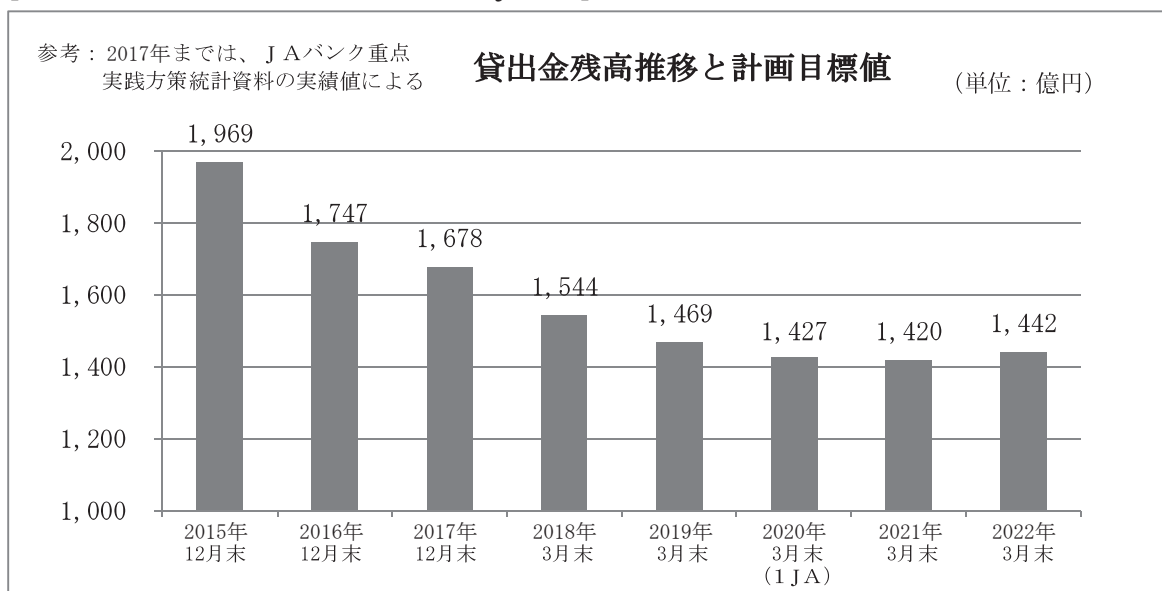
- ・融資専任渉外者を配置
- ※現状：23名⇒合併後：94名
- ・増員によるきめ細やかな対応をもとに、顧客のライフプランを把握
 - ・ニーズを把握したうえでの積極的提案

効果

- ・求めている金融商品をダイレクトに享受できる
- ・ライフサイクルに応じた金融商品の有効活用
- ・総合事業ならではのメリットの享受

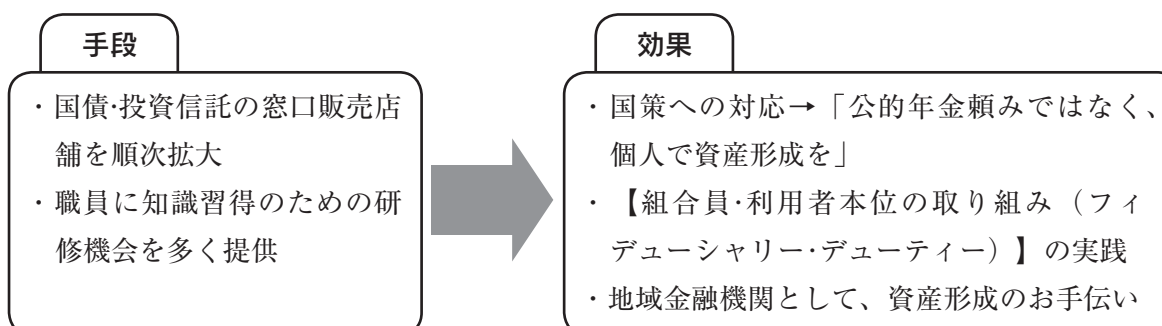
- ・貸出金残高については年々減少傾向にあり、約定償還額が大きく、新規実行額でカバーできず、残高減少に歯止めがかからない現状です。
- ・合併時の渉外活動は、融資専任渉外体制を敷きます。貸出強化プログラム実践によるサポートで、融資専任渉外者をフォローし、金融仲介機能を発揮させながら、組合員・利用者のニーズにこたえることで、貸出純増額を確実に伸ばし、融資伸長をはかっていきます。

【近年の貸出金残高推移と今後の計画（JA 計）】



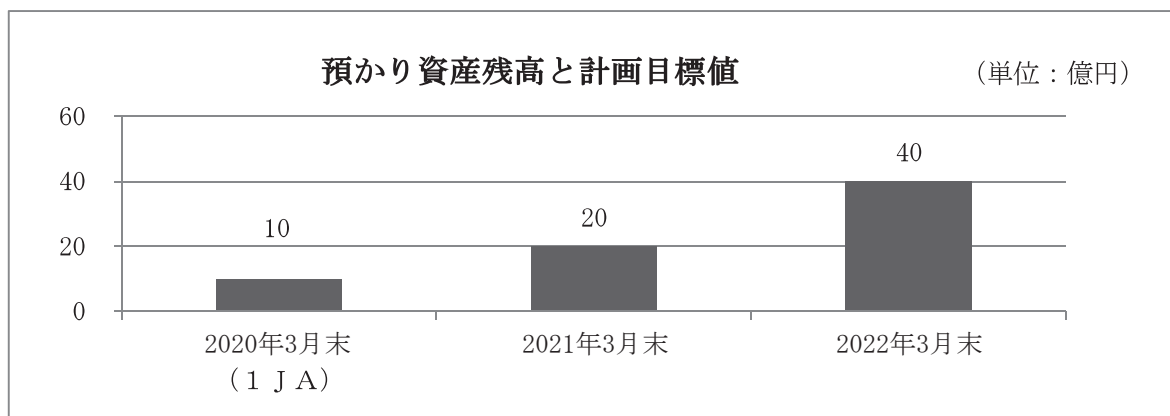
○国債・投資信託窓販

- ・組合員・利用者の資産形成の支援を目的として、全支店での国債・投資信託の窓口販売を目標とします。販売リスクを軽減するための法的に必要とされる契約締結前交付書面などの書類は、系統統一ルールにもとづき、しっかり整備を行っています。



- ・組合員・利用者の立場に立った「ライフプランサポート」を実践し、ニーズ喚起・提案型の推進を展開します。具体的には投資信託（つみたてNISA）を活用し、資産形成などのニーズに対してサービスを提案していきます。
- ・販売を開始するにあたり、知識習得や証券外務員資格の取得や資産形成サポートプログラムの導入によるリーダー育成など、体制整備につとめていきます。

【合併時における預かり資産残高と今後の計画（JA 計）】



③取り組み内容

- ・生活メインバンク機能については、組合員・利用者へのきめ細かな対応により、次世代へとつながる「世帯」との取引深耕および「生涯メイン先」の拡充をはかっていきます。
- ・総合事業であるJAだからこそ出来ることを“提案”することにより、地域になくてはならない金融機関として、地域の皆様とともに発展をめざします。

（3）事務効率化と出向く体制の構築

①構築の目的

- ・信用事務集中センター（仮称）を構築し事務効率化をはかり、店舗に依存した「待ち」の体制から対話・接点を重視した「出向く姿勢」に転換し、多様化したニーズにこたえ、利用者を選ばれるJAバンクをめざします。

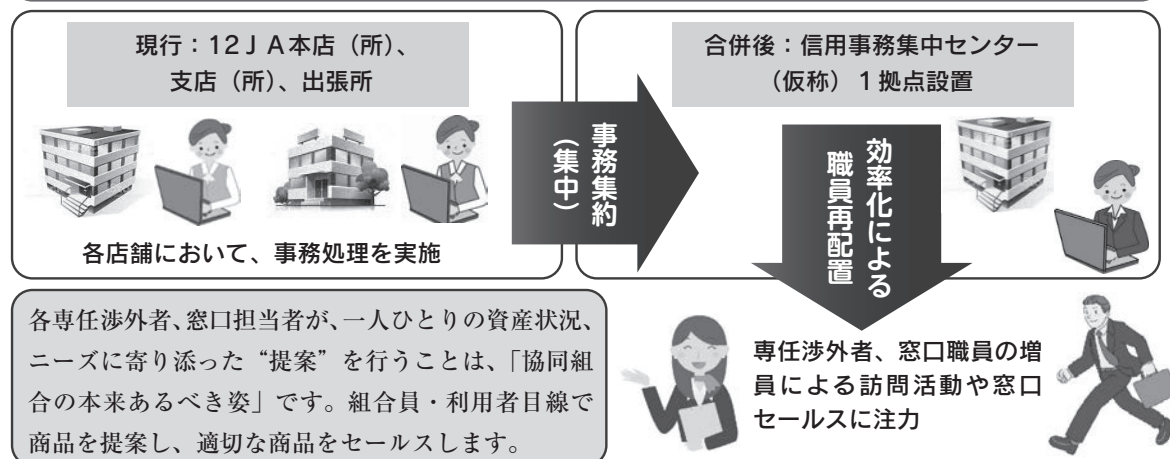
②事務効率化によるセールス時間の確保

【イメージ：1】（信用事務集中センター（仮称））

- ・現在の12JA本店（所）、支店（所）、出張所にて実施している信用事務の一部を、信用事務集中センター（仮称）へ集約し効率化をはかります。効率化により再配置が可能になった人材は、JAの顔として、組合員・利用者と直接対応する渉外担当者などとなり、サービスの向上に取り組めます。

・信用事務集中センター（仮称）で可能なこと（合併後、順次検討していく業務内容）

①口座振替依頼書照合確認 ②本人確認記録書の集中管理 ③手形・小切手取立業務 ④為替振込業務



【イメージ：2】 （自動化機器の有効活用）

- ・ I T 化による事務省略をはかります。A T M への誘導を推奨します。

（例）窓口での振込伝票記入の省略 → A T M へ誘導 → 事務ミス削減、手数料が安価

※ 有人窓口の混雑時は、利用者誘導などを促し、積極的に自動化機器を活用していきます。

【イメージ：3】 （出力帳票の電子化、帳票の整理、窓口セールス）

- ・ 出力帳票の電子化による事務の削減をはかります。ペーパーレス、タブレット端末を活用していきます。

（例）配信帳票は必要時に、電子帳票より取得する。

- ・ 本店の信用事務担当部署の主導で、事務統一化による事務処理の平準化や事務削減、事務ミス低減をめざします。これらの信用事業運営の合理化・効率化をはかり、J A の出向く体制、窓口体制を強化します。事務効率化により余した時間を営業セールスに活用し、ムダのない有効な時間の活用を実践します。

また、機能（県域での事務集中化など）を拡充することで、組合員・利用者に対して従来以上に専門的かつ幅広いサービスを提供することができ、競争力ある事業推進態勢を構築し、継続的な訪問活動により、組合員・利用者との面談の機会を増やし、寄り添った相談と丁寧・迅速な対応を行っていきます。

（4）出向く専任渉外担当者の役割と人材育成

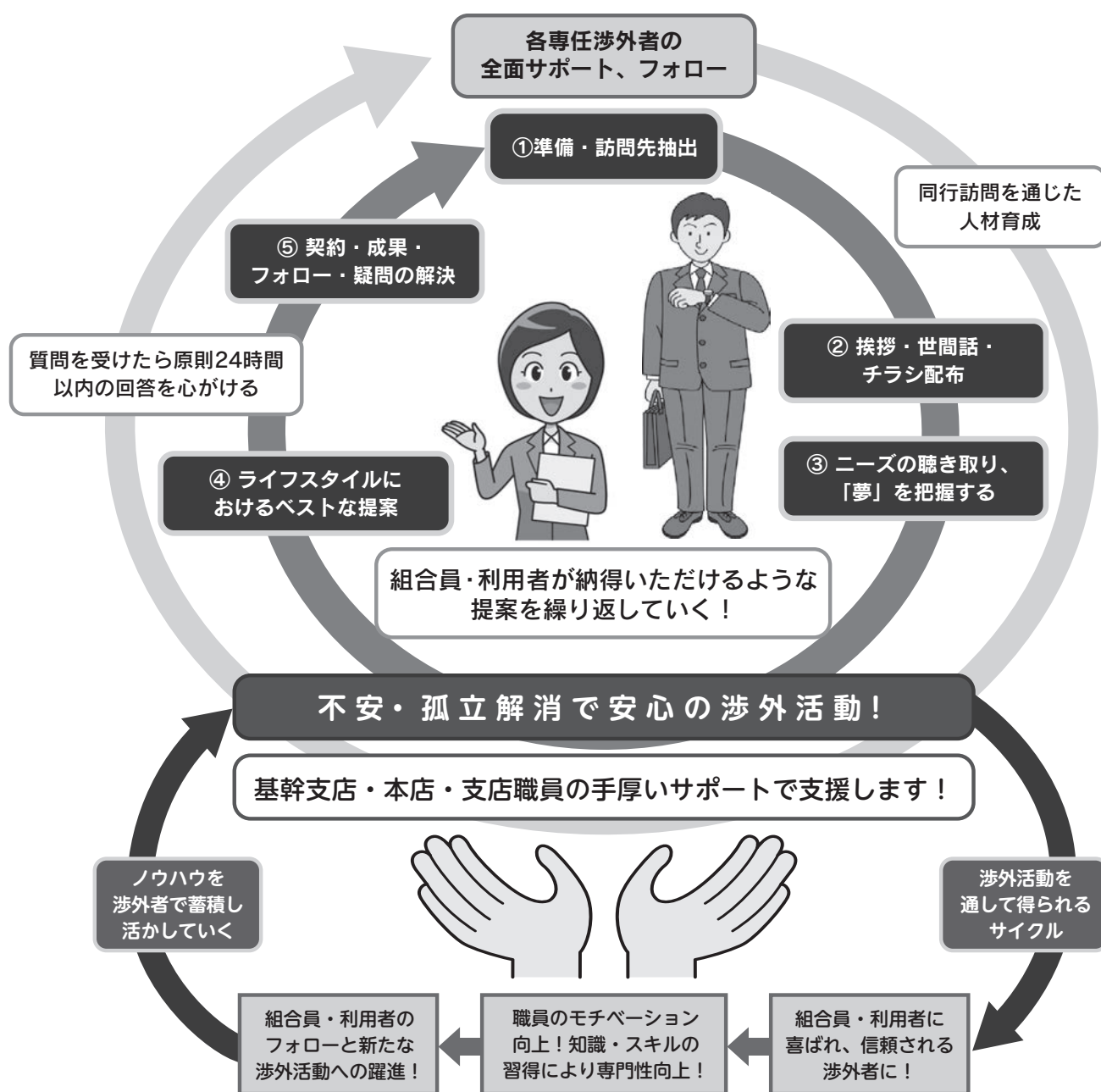
① 専任渉外担当者の育成

- ・ 融資専任渉外者については、基幹支店に融資トレーナーを配置し、専任渉外者をフォローするとともに、本店の融資サポートチームも粉骨砕身、丁寧に指導していきます。
- ・ 信用専任渉外者については、基幹支店に信用トレーナーを配置し、専任渉外者をフォローし、支店職員全員との連携により、渉外活動を行います。

② O J T と Off - J T

- ・ 各専任渉外者は、渉外活動に必要なノウハウをトレーナーとの現場研修（O J T）やプログラムに沿った座学研修（Off - J T）で習得し、専門性の向上をはかり、安心・安定した活動の基盤を整えます。

【渉外活動イメージ】

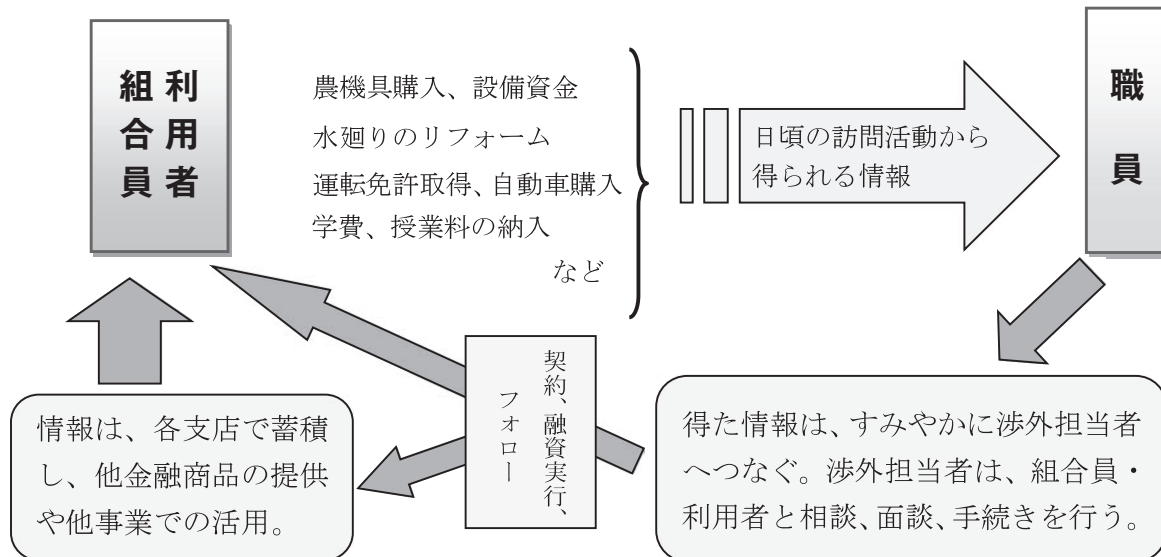


○いつも近くに「JA」という安心感、地域になくてはならない頼られるJAバンクとして、農業・地域における金融仲介機能を発揮し、JAバンクの存在意義を高めていきます。

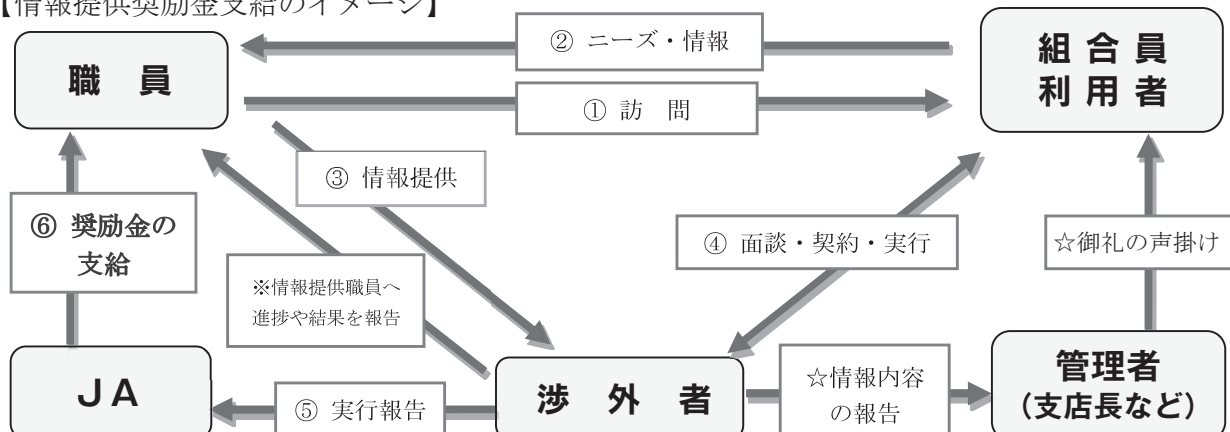
(5) 情報提供奨励制度の取り組みについて

- ①本制度を積極的に活用し、全役職員総力を挙げ、顧客ニーズに応じた情報を収集し、連携することで顧客満足度の向上に寄与するとともに、一人ひとりの経営参画意識の醸成をはかります。

【例】情報提供奨励制度を利用した貸出伸長策イメージ



【情報提供奨励金支給のイメージ】



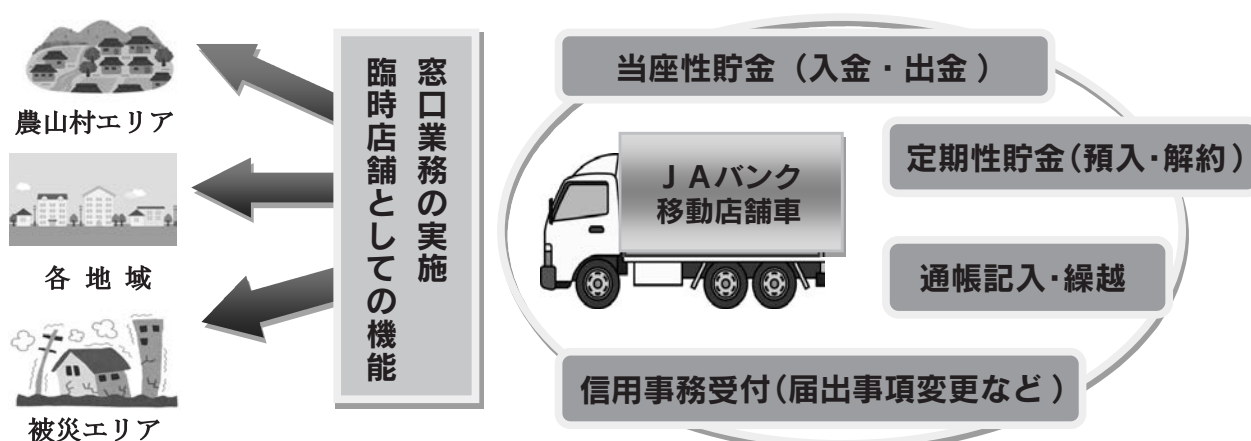
・信用情報を提供されて融資実行となった場合、情報提供者に対して奨励金を支給します。全職員（臨時職員・嘱託職員を含む）を対象とし、対象商品、対象期間、奨励金、支払い方法など要項は別途定めます。情報推進活動によらない獲得は対象とせず、不正受給には厳格に対処します。

情報が資金ニーズの発掘につながり、融資実行で成果をあげていく！
情報力で提案型融資を伸長させ、顧客満足度を追求していく！

本制度の活用で、組合員・利用者のJAバンクメイン化をはかります！

(6) 移動店舗車による金融サービスとライフライン機能の発揮

- ①移動店舗車の導入により、定期的に農業と地域・利用者をつなぐ金融サービスの提供につとめます。また、災害時には臨時店舗としてライフライン機能を発揮します。



- 店舗再編の出向く体制の1つの手段として「移動店舗車」を活用し、合併後に検討するとされている店舗統廃合により、最寄りの店舗までの道のりが遠くなったエリアや農山村エリアに運行させることで、利用者の利便性向上をはかります。

(7) 資金ニーズ発掘による融資提案とローンセンターの設置

- ①農業関連融資や個人のライフスタイルに対応した、住宅・マイカー・教育などの各種ローンおよび地域経済を支える法人を支援するための資金ニーズ発掘活動を行います。
- ②休日営業のローンセンターを設置し、個人のローン相談はもちろん、住宅業者・自動車会社などに対する業者営業を行い、JAローン商品のPRを行っていきます。
- ③全役職員が、情報提供奨励制度を活用した融資情報収集を行い、資金ニーズにこたえていきます。職員から得られた情報が成約に至った場合には、奨励金を支給します。
- ④ローンセンターは、県内3カ所に設置を予定し、休日にはゆっくり、ゆったり相談いただける環境を構築していきます。また、組合員・利用者の住宅ローンをはじめとするニーズおよび、住宅メーカー、不動産業を営む業者の要望にこたえていきます。

(8) 相談機能の充実

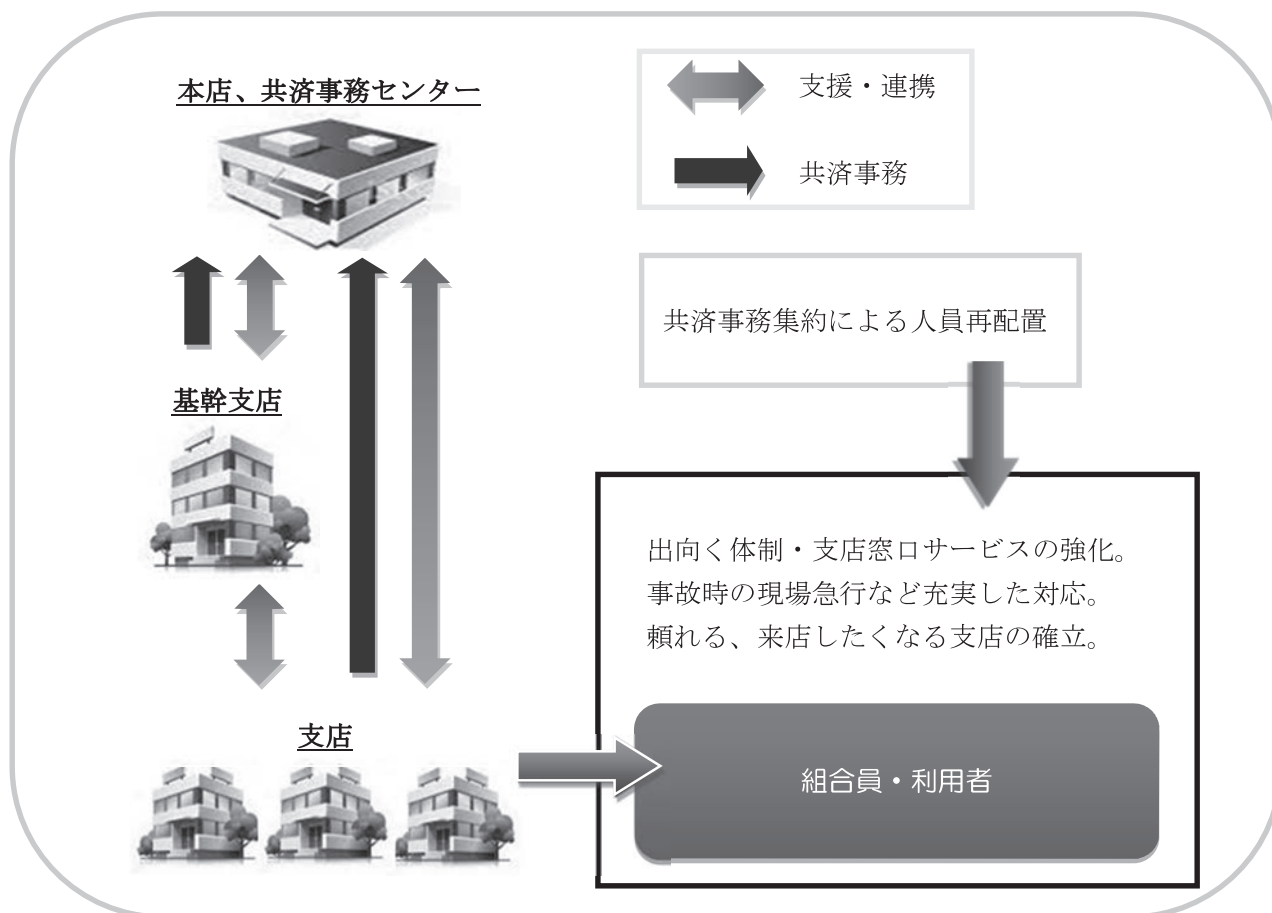
- ①税理士などの専門家と連携しながら、確定申告相談会の高度平準化をはかります。
- ②ローン、年金などの目的別相談会や相続・贈与セミナーを開催します。
- ③相談対応能力を強化するための職員研修や資格取得を積極的行います。

●共済事業

1. 基本的な考え方

厳しい環境変化に的確に対応し、組合員・利用者に、より大きな安心と満足を提供するために、「ひと・いえ・くるま」の総合保障の拡充、出向くことを中心とした「わかりやすい説明・迅速かつ正確な対応」を実現し、選ばれ続けるJAを構築します。

【合併時 共済事業全体イメージ】

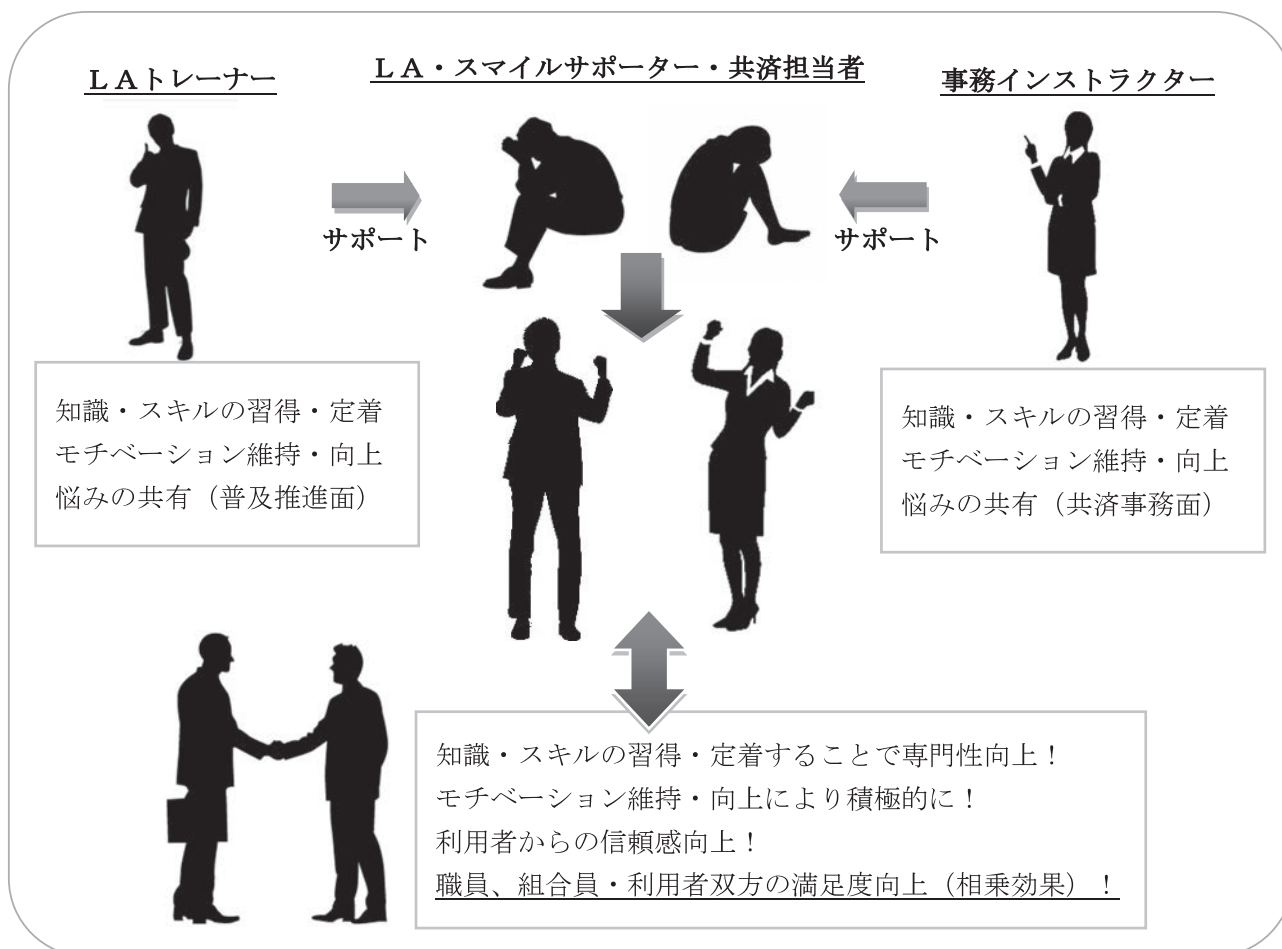


2. 主な取り組み内容

(1) 職員サポート体制構築による職員満足度の向上

現在、共済事業に携わっている人、合併後に共済事業に携わることに不安を持っている人、すべての人が孤立することなく、サポート体制を明確にすることで、チームが構築され不安を解消します。それぞれの立場での悩み・苦労を、協力・連携・共有します。

専門性・自信・コミュニケーション力を保持した担当者は、組合員・利用者と不安・悩みを共有し、共に解決に向かってすすみます。そして、信頼関係を築きつづけます。

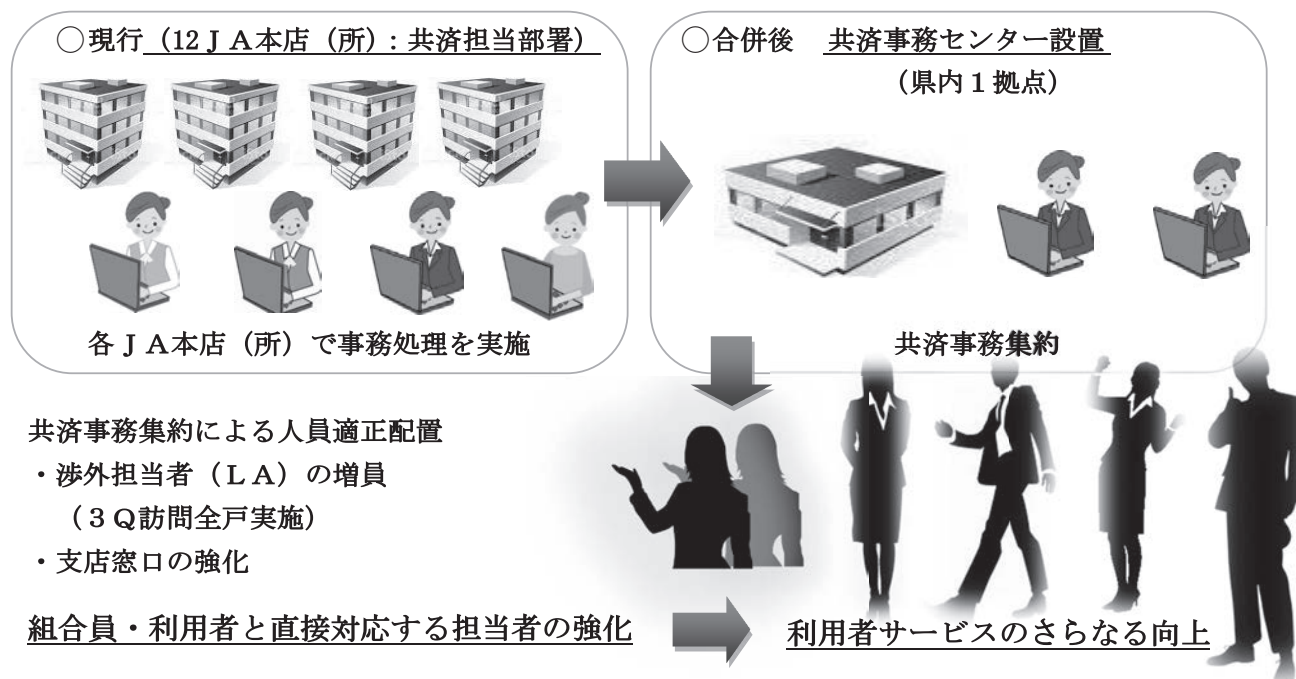


(2) 事務処理体制の効率化（出向く体制・窓口サービス強化）

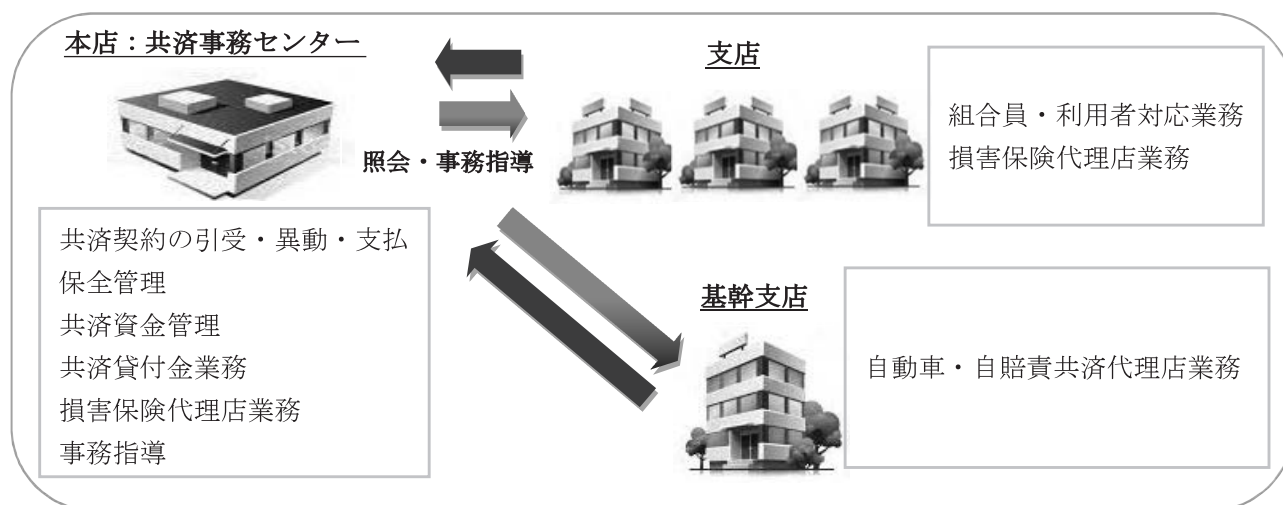
合併後の共済事務は、県内1拠点 共済事務センターへ集約し効率化をはかります。

効率化により再配置が可能となった人材は、JAの顔として、組合員・利用者と直接対応する支店の窓口や渉外担当者（LA）として配置し、利用者サービスの向上に取り組みます。

①新旧イメージ



②共済事務集約後事務フロー



事務集約後の共済事務は、上記内容での役割分担となり、二段階体制での共済事務となります。

また、事務センター内に事務インストラクターを配置し、事務センター、支店担当者に対し事務指導を実施し、適正な共済事務をすすめていきます。

結果として、組合員・利用者対応力強化につながり、収益維持・拡大をめざし、利用者還元を充実することを目的とします。

③共済事務集約メリット

合併時に共済事務を集約することで、人員削減、明確な業務分担による担当者の専門性向上など、メリットが見えてきます。支店窓口の強化、出向く体制（L A）を増員し、組合員・利用者対応力強化、新規拡大をすすめることにより、収益維持・拡大、利用者還元を充実させることにつながります。

メリット	
<u>L A</u> ・事務要員削減 ⇒ 出向く体制強化 （L A増員） ⇒ 支店窓口強化 ・共済事務担当者の専門性および堅確性の向上 （明確な業務分担化） ・C S・E S向上	<u>組合員・利用者</u> ・出向く体制強化によるサービス向上 ・支店窓口強化 ・付加収入の維持・拡大による利用者還元

④事務処理集約後のめざす姿

引受審査・支払査定業務において、高水準の「迅速性」を確保するとともに、共済金支払管理、検証などコンプライアンス態勢の強化を通じ「適正性」の強化をめざし、結果として、利用者の信頼と期待にこたえる「最良品質のサービス提供」を実現するために、下記目標を設定します。

○引受・異動審査の迅速化・適正化の促進

生命総合共済	引受処理日数7日以内完結率90%以上
建物更生共済	引受処理日数7日以内完結率85%以上
自動車共済	引受処理日数7日以内完結率90%以上

※通常処理事案（大規模災害など、通常処理ができない事案を除く）のうち、契約日の翌日から起算して引受完了日までが7日以内に完結した契約割合。

【参考：7日以内引受処理完結率（福井県12 J A 平均）】

共済種類	平成28年度(4～3月)	平成29年度(4～3月)
生命	87.1%	86.7%
（ペーパーレス申込み）	93.9%	92.7%
建更	87.0%	84.1%
（ペーパーレス申込み）	—	89.1%
自動車	86.4%	85.1%
（ペーパーレス申込み）	—	93.5%

※平成29年4月より建更、10月より自動車ペーパーレス実施。

参考資料により、ペーパーレス（以下、P L）契約の完結率が高いことが確認できます。

P L手続きは、書面手続きに比べ1件別目通し対象項目が少なく、書類不備に対し事前にシステムチェックをすることから保留も少なくなります。P L契約を増やすことが処理日数短縮に大きく影響し、P L契約占率を上げるために、L Aトレーナーとの連携が重要となります。

○支払査定の迅速化・適正化の促進

生命共済 死亡・入院事案（調査なし事案）	5日以内支払処理完結率90%
建物共済（建更・火災） （履行期延長調査事案除く）	20日以内支払処理完結率90%

※1．生命総合、養老、終身、こども、年金、定額定期生命が対象。

※2．処理日数は書類完備日の翌日から起算して着金日まで（土日祝日・年末年始除く）。

※3．自動車共済支払は、全共連サービスセンターにて実施。

【参考：支払処理完結率（調査なし事案、福井県12 J A 平均）】

共済種類		平成28年度(4～3月)	平成29年度(4～3月)
生命共済	死亡	95.3%	96.4%
	入院	92.4%	96.8%
建物共済		98.7%	99.1%

過去実績は支払処理完結率 90%を上回っていますが、大規模自然災害なども含めて高い水準を保つ目標設定としています。

また、引受審査・支払査定 of 適正化に向けて、事務インストラクターと全共連事務パートナーとの連携により、恒常的な巡回などを経て、滞留事案の原因・問題点の把握・検証を行い、きめ細やかな事務センター・支店への事務指導を実施します。

⑤今後の共済事務における課題

統一事務手続き要領は整理されていますが、県下各 J A における共済事務のあり方に違いが多く、合併に向けて共済事務の統一が急務となっています。

○共済事務における課題

全共連において、当局との交渉やリーガルチェックを受け、必要事項を網羅した事務手続きを制定し事務の簡素化をすすめていますが、各 J A において実務上のバラつきが散見されます。

例 1．ペーパーレス契約において、申込み内容がデータ化されているが書面での保存。

例 2．異動処理後に異動内容がデータ化されるが、内容確認書類を印刷、異動申込書に添付。

以上のことをふまえ、各 J A 共済担当部・課長、担当者（長期・短期）、全共連との定期的な検討をすすめていきます。

(3) 付加収入の維持・拡大に向けた推進体制の構築

利用者ニーズは多様化しており、共済推進時に利用者ニーズを理解せず契約に至り、苦情などにつながるケースが多く見られます。近年は、相続・税務などの知識を求められるケースも多く、推進者には専門性が求められています。よって、時代に合わせた人材、生・損保と対等な存在になるべく、1JAでは専任LA体制を構築します。そして、利用者の理解および満足度を高め、一人ひとりのニーズに合った共済締結をめざします。

また、上記内容から、一般職員については一斉推進を廃止し、情報連携での共済事業への参画をすすめていきます。

専任LAによる適正な推進と、一般職員による情報連携の強化により、利用者の保障ニーズへの対応を強化し、付加収入の維持・拡大につなげ、利用者還元の拡大を目的とします。

①推進体制

○LA、LAトレーナー

事務集約に伴いLAを増員し、生・損保に対抗できる専任LA体制とします。

LAは支店配属とし、フレックス制など、他業務に影響を受けない推進環境を構築します。

※現場急行はLA業務に含む(注 P97)。

JA共済の事業基盤の維持・拡大に向けて、「面の推進活動※」が実践できるLAの育成強化が必要となり、基幹支店にLAトレーナー(10～15LA/人)を配置し、知識・スキルの習得・定着を指導・支援し、モチベーション維持・向上に取り組み、サポート機能を発揮します。

LAトレーナーは、目標を持たず、育成メインの業務内容とします(注 P88)。

(※行きやすいところに推進する「点の推進」に対し、未加入者を含めた幅広い推進活動。)

○スマイルサポーター

事務集約に伴う支店窓口強化の中心的存在となります。

付加収入の維持・拡大における自動車共済の位置付けは重要であり、基幹支店にカウンターセールストレーナー(LAトレーナー)を配置し、知識・スキルの習得・定着を指導・支援し、モチベーション維持・向上に取り組み、サポート機能を発揮します(注 P88)。

長期共済の情報提供などにより、LAとの連携を強化し、利用者の期待にこたえる窓口サービス、身近で頼れる、また行きたくなる支店を提供します。

○一般職員

上記内容から一斉推進は廃止としますが、協同組合運動の観点から、全職員の共済事業への参画は必要であり、情報連携制度への転換をはかります。

これまでの一斉推進における推進ポイント目標ではなく、LAへの情報提供による契約成立を目標とする内容で検討中です。

・現状(一斉推進)

推進ポイント目標
自分で推進



・合併後(一斉推進なし)

情報連携目標(推進ポイントor件数)
LAへの情報提供

②合併後推進体制メリット・デメリット

課題を解消し、相続・税務など専門性を保持する専任ＬＡによる推進体制を展開することで、「ＪＡ共済のさらなる保障充足の促進」や「事業基盤の維持・拡大」をはかるとともに、「普及推進面におけるＪＡ経営の効率化」をはかり、利用者還元を充実させることにつなげます。

メリット	デメリット
・ＬＡ増員による付加収入の維持・拡大。 ・専任ＬＡによる利用者ニーズを理解した適正な推進活動。 ・相続・税務などに対応する専門性向上。 ・苦情対応などの減少。 ・悪循環な契約締結・解約の解消。 ・支店窓口強化によるＬＡ・スマサポとの連携強化。	・ＬＡの負担増 ⇒ ＬＡトレーナーによるサポート。 ＬＡトレーナー１人あたりに、適正なＬＡ配置。 知識・スキルの習得・定着、モチベーションの維持・向上。 悩みの共有。 ・人事ローテーションに対応しにくい。 (次代ＬＡ育成が課題) ⇒ 研修・育成環境の構築。

③合併後推進体制での３Ｑ訪問およびあんしんチェック（加入内容説明を通じた保障点検）

３Ｑ訪問は、日頃の感謝（サンキュー）の気持ちを伝え、「安心」と「満足」をお届けするため、Ⅰ．請求忘れの確認、Ⅱ．加入内容の確認、Ⅲ．加入内容の確認を通じた保障点検を行う活動です。現状では、利用者満足度を向上させる活動でありながら、全戸訪問は実現されていません。

どのような契約があり、その保障内容が十分なものなのかを把握できていない利用者が多く存在します。

合併後は、出向く体制強化として、明確な世帯担当制を確立し、ＬＡ活動支援システム（ラブレッツ：携帯タブレット型端末機）を活用した全戸訪問を実現し、利用者満足度を向上につなげます。

３Ｑ訪問活動の実施にあたっては、きめ細かな情報提供を行うとともに、情報の収集・活用のサイクルを機能させ、恒常的に世帯内情報の最新化をはかります。

※推進につながる活動ではあるが、推進とは別の活動。契約者確保のためにも重要な活動。

現状、ＬＡ活動支援システムの活用は少なく、世帯内情報が過去情報のまま推移されているケースが多い。

ＬＡ活動支援システムを活用しない３Ｑ訪問では、訪問後に３Ｑ支援システムへの情報登録の必要があり、時間効率が悪く（二度手間）、情報が最新化されていない。

【参考：過去３カ年３Ｑ訪問・あんしんチェック実績】

(４～３月、件・％)

	共済加入世帯数	３Ｑ訪問実施世帯数	３Ｑ訪問実施率	あんしんチェック実施世帯数	あんしんチェック実施率
平成27年度	104,857	61,186	58.3	56,513	53.8
平成28年度	103,457	98,355	95.0	92,380	89.2
平成29年度	102,206	78,158	76.4	75,701	74.0

〔うちＬＡ活動支援システム（ラブレッツ）実績〕

(４～３月、件・％)

ラブレッツ実施	３Ｑ訪問実施世帯数	３Ｑ訪問実施率	あんしんチェック実施世帯数	あんしんチェック実施率
平成27年度	14,998	24.5	14,938	26.4
平成28年度	20,240	20.6	19,993	21.6
平成29年度	30,942	39.6	28,635	37.8

④「こどもくらぶ」の運営

「こどもくらぶ」とは、情報誌の配付、イベントへのお誘い、お誕生日カードのお届けなどをきっかけに継続的な訪問を行い、こどもくらぶ会員と信頼関係をつくったうえで、こども共済をはじめ、様々な保障の提案を行う活動です。※平成 30 年 1 月現在、41 県 257 J A で導入。

【「こどもくらぶ」の目的】

○次世代・ニューパートナー層における新規契約の獲得と事業基盤の強化

「こどもくらぶ」のターゲット層は、日常の推進活動では接点を持ちづらい「共済未加入世帯」「利用者の次世代層」および「J A との接点がない地域住民（ニューパートナー層）」の中の「子育て世代」となります。

保障見直しの 3 大タイミングは、①結婚、②出産、③家を建てた時であり、これらのタイミングにあると思われる「こどもくらぶ」会員となる人たちは、自分や家族の保障に高い関心を持つ方々であるといえます。

ライフプランを見直すタイミングを捉えることで、こども共済の提案を皮切りに、父親の保障見直し⇒母親の保障見直し⇒家の保障見直し⇒車の保障見直し…と、「ひと・いえ・くるま」の総合保障の提供ができる可能性を秘めています。

○地域貢献によるファンづくり

「こどもくらぶ」は、生まれてくる子供とそのお母さんを応援するという、いわば「出産・育児に関する社会貢献・地域貢献活動」です。「こどもくらぶ」を運営することが、会員をはじめ地域住民の J A に対する好感度を上げ、J A のファンになっていただくことにつながります。

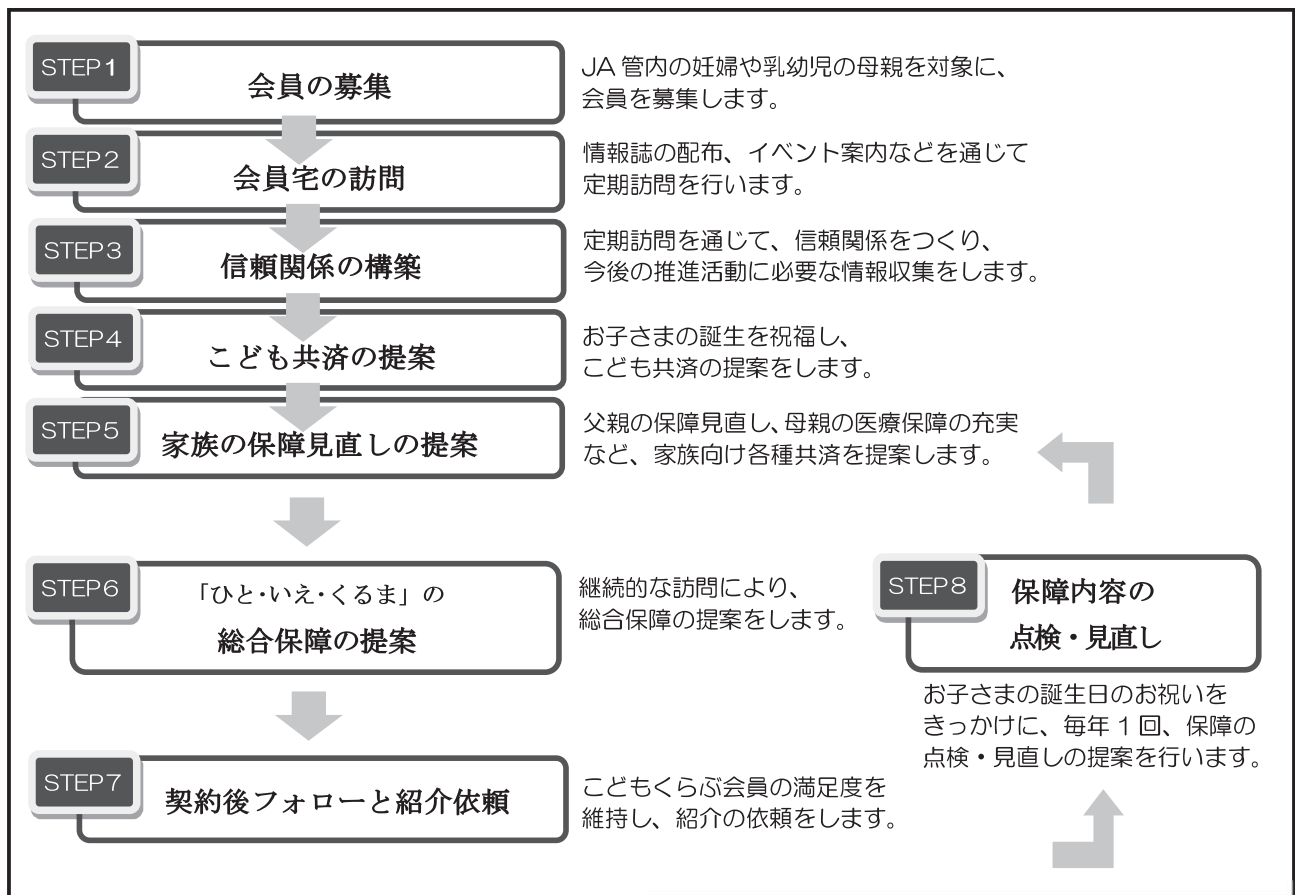
「こどもくらぶ」は、J A 共済だけでなく、J A 全体の将来の展望を明るくする活動であり、今取り組むべき活動になります。

【こどもくらぶ活用例】

- ・地域のニューパートナー層の開拓。
- ・L A ・スマイルサポーターのスキルアップ。
- ・次世代層との日常的・継続的なつながり保持。
- ・社会貢献・地域貢献活動を通じて J A をアピール。
- ・定期的な訪問（推進）機会をつくる。

平成 30 年 10 月末時点福井県導入 J A : J A テラル越前、J A 福井市、J A 若狭（導入順）

こどもくらの流れ



JA 共済アンパンマン交通安全キャラバン



交通安全ミュージカル「魔法園児マモルワタル」

⑤付加収入確保に向けた事業量目標、保有目標の設定

「事務処理体制の効率化」、「付加収入の維持・拡大に向けた推進体制」のめざす方向性として、付加収入確保に向けた推進目標が上げられます。

現在は、組合員・利用者への総合的な保障拡充を目的として推進ポイントを導入し、目標設定・管理を実施し、今後も継続となります。

また、付加収入である維持費の減少が顕著になっており、長期共済の満期・解約・失効における保有高の減少と、転換に伴う被転換契約の消滅が要因として挙げられます。さらに、推進ポイント（初年度組合付加）が確保できても、契約内容が一時払による貯蓄系仕組み、転換に偏った契約では維持費が純増しないことから、保有契約を含めた全体的な課題の解消を目的とした保有ポイント（保有高）管理が重要となります。

合併後は、従来の推進ポイントと保有ポイントによる総合的な実績管理をすすめていきます。

○保有ポイントとは・・・

長期共済および短期共済の全ての保有契約の維持費をポイント換算したものであり、従来の保障金額や件数ベースでの保有管理では、契約構造の変化を的確に捉えることができなくなっていることから、異なる共済種類を統一的に評価する目的で設定されました。

○事業量目標

保有高の減少がそのまま付加収入の減少という実態をふまえ、事業基盤の維持・拡大に向けた事業量目標の設定と推進方策の策定が必須となります。

合併後における事業量として、付加収入前年対比 98%を目指した推進総合目標（事業基盤の維持）、エリア戦略の考え方（地域特性・シェアの拡大）を意識した重点施策目標（事業基盤の拡大）を設定しベースとします。

【参考：過去 3 カ年推進実績および付加加入】

（1～12月）

	平成27年度	平成28年度	平成29年度
推進総合実績（P）	84,700,254	81,815,998	89,043,250
（前年比）	104.7%	96.5%	108.8%
重点施策実績（P）	40,833,735	40,940,468	32,965,759
（前年比）	111.9%	103.5%	80.5%
長期共済保有高（保障：万円）	391,301,949	377,789,748	362,982,143
（前年比）	96.1%	96.5%	96.1%
付加収入（円）	6,400,324,258	6,084,179,143	6,038,439,072
（前年比）	97.8%	95.1%	99.2%

平成 29 年度は、建物更生共済（以下、建更）において仕組改訂があり、転換契約が大きく伸長したことで、重点施策目標（新規契約）が前年を大幅に下回る結果となりました。推進総合目標（契約全体）は、建更転換の大きな影響を受け、前年を大幅に上回る結果となったものの、付加収入は前年を下回る結果となりました。

平成 30 年度以降は、建更に偏った推進から脱皮するためにも、エリア戦略など明確な推進方策を掲げ、付加収入前年対比 98%確保を必須とした目標設定が必要となります。

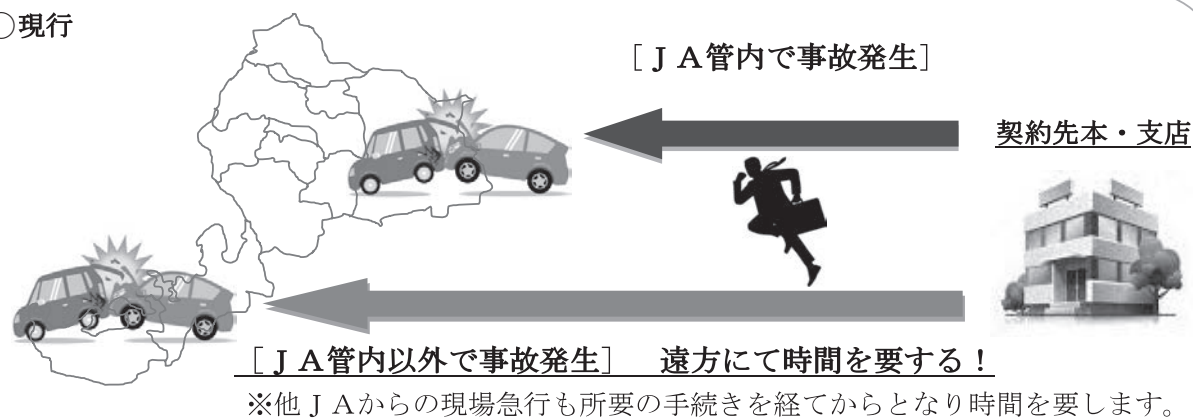
(4) 日中現場急行サービスの強化

現在、自動車共済に加入している J A 本・支店からの現場急行体制が確立されていますが、遠方での事故においても、その本・支店からの現場急行となり、到着までに時間を要します。

利用者の最大の不安時に対応が遅くなります。

①新旧イメージ

○現行

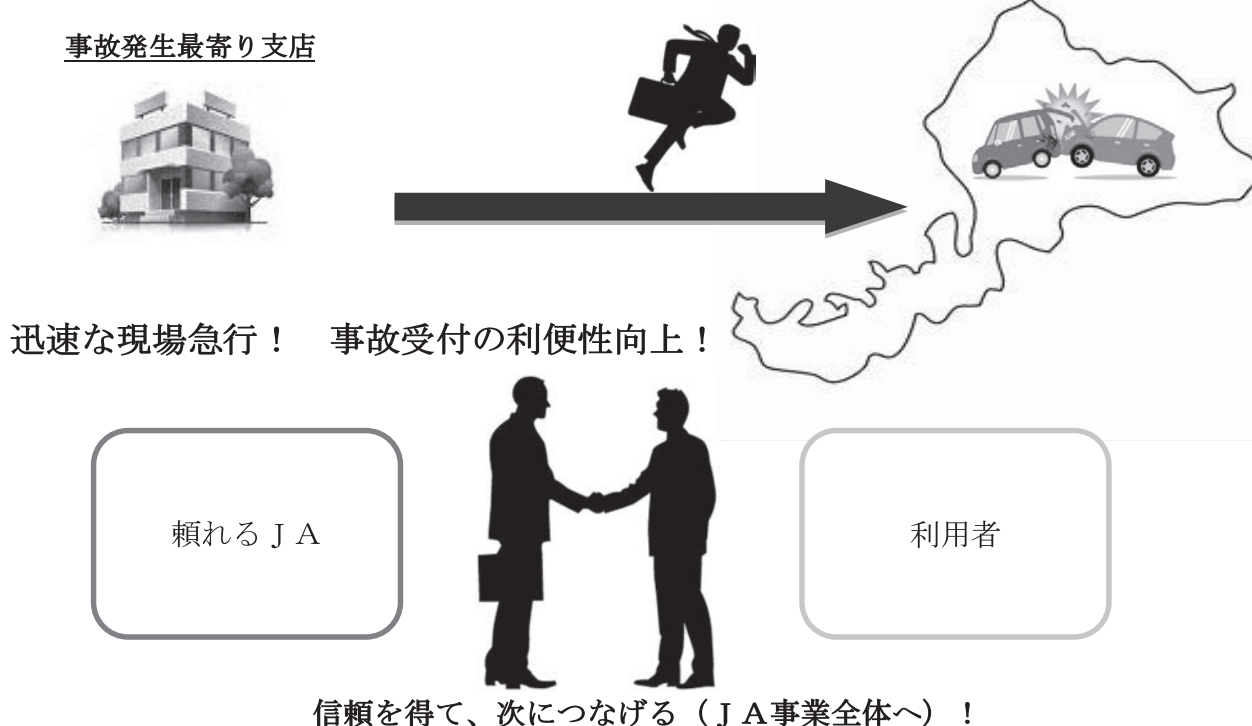


○合併後

事故発生時は、県内どこにいても、事故現場の最寄り支店からの現場急行・事故受付が可能です。

事故時の 最大の不安時に、利用者に対し安心のあるサービスを提供 します。

事故発生最寄り支店



②合併後職員配置

現場急行、事故受付体制の中心となるのは、契約者との重要な接点であることからL Aが中心となり、迅速性のある体制維持のため、各支店に「安心サポーター」を配置予定です。

○安心サポーターとは・・・

安心サポーターは、損害調査・相手方対応を除いた契約者対応を中心に担う担当者。

「事故における契約者対応のエキスパート」として位置付けており、J Aの契約者対応における基幹的役割を担う担当者。

安心サポーター対象者：契約者対応担当者基礎研修会（全共連主催）の受講・認証が必須。

安心サポーターによる契約者対応業務※は、事故後の不安を解消していくとともに、C S向上や自動車共済の商品価値に対する評価要素として、重要な位置・業務となっています。

（※契約者対応業務：事故受付、各種手配、現場急行、事故相談、契約者フォロー）

県内自動車数 663,615台
JA共済シェア率 14.7%
(全国1位:28.3%)
※平成28年3月現在



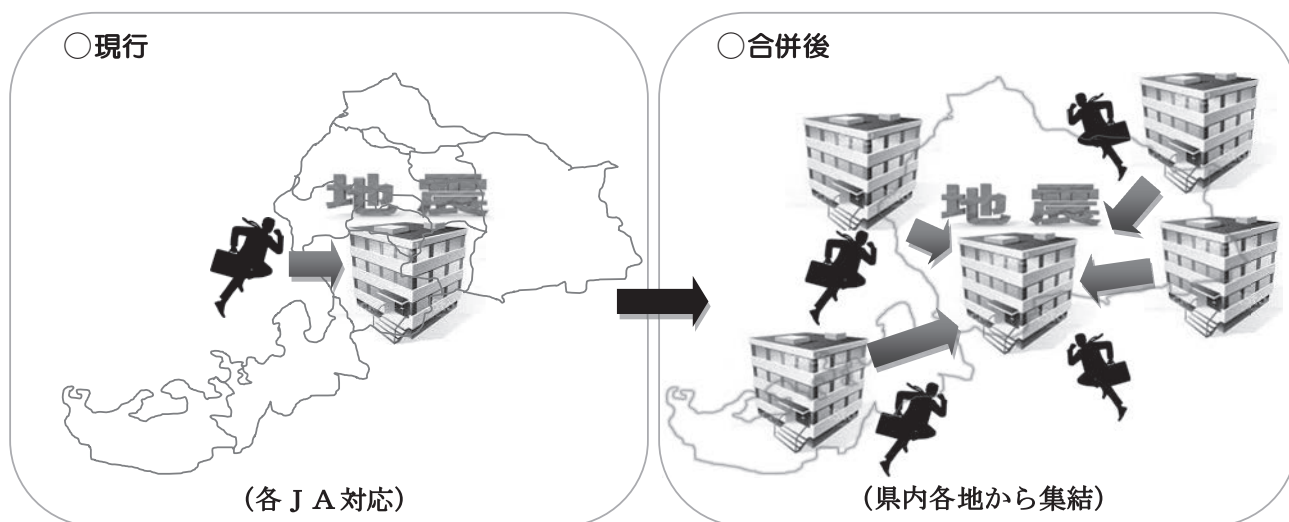
自動車共済県内シェア30%をめざして・・・

(5) 大規模自然災害時における体制強化

自然災害発生地のJ A職員は、J A職員であるとともに被災者であります。平成23年に発生した東日本大震災では、自ら避難所生活をしながら、J A共済契約者の安否、被害状況の確認に走り回った多くのJ A職員がいたことを忘れてはいけません。

その教訓を活かし、合併後は、県内各地区の自然災害損害調査員を被災エリアに集結し、迅速な体制を構築します。

①新旧イメージ



県域の自然災害損害調査体制を構築することで、迅速、適正な被害調査、損害査定、共済金支払いが可能となります。

また、J A共済の地域貢献活動である仮設住宅の貸与、災害シートの提供も迅速に対応可能となり、契約者と、そのご家族の災害からの生活立て直しサポート強化をはかります。



J A共済仮設住宅



J A共済災害シート

災害発生時に、一定期間での契約者およびそのご家族の安否確認、損害調査完了に向けた人員を満たす損害調査体制を維持・強化するため、自然災害損害調査員などの計画的な養成・管理を実施していきます。

● J A運営の効率化

1. 基本的な考え方

県下1 J Aになることで、重複している機能を集約し、経営資源の集中と効果的な人員の再配置を行い、生産性を高めます。

【指標目標】 事業管理費比率 90%以下・労働生産性 7,200 千円以上

2. 主な取り組み内容

(1) 営農指導事業の取り組み

農政のめまぐるしい変化による事務量の増加などにより、農業者への営農指導以外の事務処理や作業の業務比重が高くなってきています。合併することにより「身近な営農指導」を目標に営農指導体制を見直し、営農指導員、T A Cの人員の再配置を行います。

施設利用では、従来、J Aのエリアを超えた施設利用は困難でしたが、合併後は、エリアを超えた広域利用が可能になり、産地拡大や生産者の利便性向上に寄与します。

(2) 経済事業の取り組み

肥料農薬の農家戸配送は、J Aの経済事業として重要なサービスです。しかし、分散配送や配送数量のピーク時に合わせた要員配置、即時・即日配送する小口配送が恒常化されるなど、非効率による高コスト体質が課題となっています。合併後は、配送拠点の集約、要員の効率的な活用と配置、配送システムの検討をすすめ、現在のJ Aエリアを超えた広域配送を確立して、配送コストを削減し、肥料農薬の供給価格に反映させます。

(3) 信用・共済事業の取り組み

信用、共済事業では、急速な人口減少による事業量の減少、低金利環境下で資金利益が減少傾向にあります。さらに、銀行、郵貯、生・損保などとの競争激化により、状況はますます厳しくなっています。今後は推進力強化に注力し、事業量を確保することが重要となります。このために、各店舗にて行っている事務を事務（集中）センターに集約し、店舗の事務を削減して、出向く渉外体制を構築していきます。最終的には、渉外体制・推進力アップにより、組合員・利用者のニーズを聴き取り、総合事業に結び付け、J A全体の事業量の増加、収益確保を目的とします。

(4) 総務・管理部門の取り組み

現在12 J Aがもつ業務・機能・事務を合併により集約し、効率的な機能のもとで県域全体統括を行います。事務経費・共通管理費の削減を実現し、県域全体の強い結集力と財務力により、高機能で健全な経営基盤を確立します。

【指標目標】

安定的な事業総利益を確保するために最低限必要となる戦略化指標を設定することで、合併後の進捗状況の定量的把握や実績評価を可能にするとともに、目標達成に向けた迅速な改善につなげる取り組みをすすめます。戦略化指標の目標達成を念頭に収益確保策を模索し、具体的な内部留保の充実対策を事業計画に落とし込み、実践をはかっていきます。

《戦略化指標》

比 率	目 標	補 足 説 明
事業管理費比率 ※事業利益率	90%以下 ※10%以上	安定的に目標達成できることをめざす。
労働生産性	7,200 千円以上	事業管理費比率 90%を達成するために必要な労働生産性確保をめざす。

※事業管理費比率＝事業管理費/事業総利益×100

(事業利益率＝事業利益/事業総利益×100)

労働生産性＝事業総利益/常勤役職員数

《取り組み目標》

比率	2017年度	2020年度	2021年度	2022年度
事業管理費比率	96.3%	91.8%	92.0%	90.0%以下
※事業利益率	3.7%	8.2%	8.0%	10.0%以上
労働生産性	6,881 千円	6,900 千円	7,000 千円	7,200 千円以上

※想定される役職員数を基本に、現状をふまえて分計算している。

○トータルサポート機能の発揮

部門を超え、一回の接点でいくつもの要望にこたえることができるワンストップサービスと人生のあらゆる事柄に長期的に寄り添う持続的サポートサービスを展開します。

○事業エリア戦略による事業推進

市場特性の検討や出向く体制などにより、対象者を選定し具体的事業推進を行う信用・共済事業と幅広い接点を活かし、各事業の相乗効果発揮に取り組む生活購買事業を展開します。

○総合収益の獲得

一つの取引をきっかけに複数事業利用に向けた提案を行い、総合的な収益獲得をはかります。具体的には、経済事業所における取引実績を他事業利用の提案に勘案するとともに、現状分析を行い、世帯単位での提案方策を策定することや、ファーマーズマーケットなど支店以外でのJA事業利用の案内窓口を増やしていきます。

●監査・審査部門

1. 基本的な考え方

合併によってスケールの大きな体制となります。事業量に見合った組織機構を整備する一方、様々なリスクに対応し、経営の健全化をはかる体制も不可欠です。

不祥事の未然防止、事務統一化や内部統制をすすめ、事業の健全性向上と職員のレベル向上につとめます。

2. 主な取り組み内容

(1) 監査部門

①専任部署の設置

合併後の監査体制は、組合長直轄の各部門から独立した監査部署を本店内に設け、管内の全支店・拠点に往査する体制とします。また、監査資格保有者を確保し、基幹支店にも監査担当を配置する体制とし、今まで以上に内部監査や臨店監査が十分となる体制とします。内部監査の質・量を高レベルで維持し、事業の健全性を高めていきます。

②監事

9名以内の監事からなる監事会を設置します。監事は、常勤監事と非常勤監事に区分されますが、監事全員による監事監査と常勤監事による随時監査を実施して、理事の業務執行を監査します。また、本店の監査部署と連携を密にして職務にあたります。

③内部監査の充実

合併により監査対象が広範囲で膨大となります。本店の監査部署を中心として、内部監査を実施していきます。問題点の発見や指摘、内部管理態勢の適切性の検証だけにとどまらず、内部牽制の整備や業務改善の提言、事務指導による支店・事業所・職員のレベル均一化をはかっていきます。

(2) 審査部門

①専任部署の設置

本店内にコンプライアンスや内部統制、総合的リスク管理の専門部署（審査担当部署）を設け、不祥事発生・セキュリティ管理・金利リスク・回収リスク・事務リスクなどのあらゆるリスクマネジメントにつとめます。また、基幹支店にも審査担当を配置する体制とし、管轄内の内部統制や事務指導を行いレベルの均一をはかります。

②貸出審査と資産管理

融資部門から回付された融資案件の審査・報告受理とそれに対する指導を行うほか、資産査定 of 検証・統括をして不良債権の管理と処理にあたります。

③コンプライアンスに関すること

コンプライアンスプログラムの策定・研修を実施し、適切なコンプライアンス体制を構築します。苦情相談処理・不祥事の対応・不祥事の未然防止・事務ミスや反社会的勢力に関することの統括部署として危機管理意識の醸成と健全性の確保につとめます。

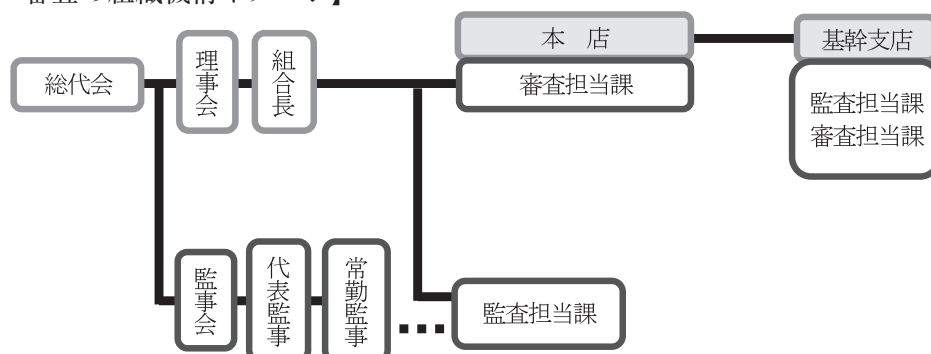
④ 余裕金運用に関すること

余裕金運用のミドル部署として、リスク管理の報告・分析・検証を行うほか、ALM委員会の運営を行います。

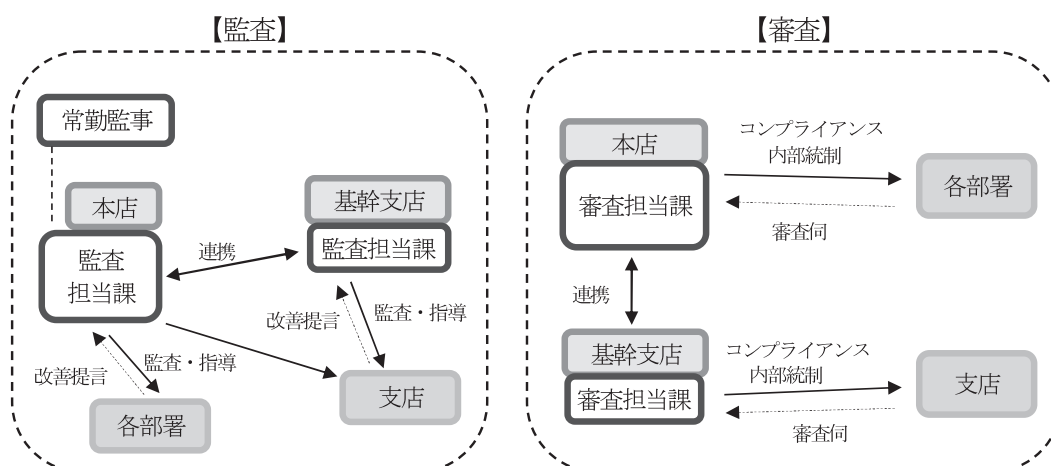
⑤ 内部統制の整備とリスクコントロール

各事業部門と連携して業務手順書の整備を行い、内部統制の定着化につとめます。あらゆるリスクの洗い出しと評価、点検によってリスクマネジメントの強化にあたり、リスクによる損失の発生および損失の拡大を防ぐ仕組みを構築します。

【監査・審査の組織機構イメージ】



合併による監査・審査対象拡大のため、従来からの「本店一括方式」を「本店・基幹支店並列方式」へ移行し、さらに充実化します。



(3) 内部管理態勢の充実

① 多様なリスクに対応できる管理態勢の充実

自律創造型職員を育成する1JAだからこそ、前向きな取り組みをつないでいき、不祥事や法令違反が発生しない体制を整備できます。全職員に「JAコンプライアンス（日本コンプライアンス・オフィサー協会）」資格取得を義務付け、体制の強化をはかります。

(4) 取り組みの成果

事務統一がなされ、事務ミスの減少や部署・職員間のレベルの均一ができます。また、無通告による監査を実施することで不祥事発生リスクを抑えます。

担当者の専門性向上と資格取得への自発的な意識が期待でき、職員から監査・審査部署へ業務改善などの提言ができることにより、現場目線での改善が期待できます。

●人事労務管理

1. 基本的な考え方

協同組合原則にもとづき地域の社会貢献を積極的にすすめる、事業と活動を通じて組合員に最大の奉仕と地域農業振興を実現するために、高度・専門的な知識・技能をもった人材を確保・育成することが必要です。

また、職能資格制度を柱としたトータルシステムとして、能力主義人事制度の定着をはかっていくことを目的に、職員の確保、育成、能力発揮できるよう職員が情熱を持って取り組んでいける人事労務管理をめざします。

今後、下記の項目ごとに整理、検討して充実した人事労務管理体制の構築に取り組みます。

2. 主な取り組み内容

(1) 就業規則・人事諸規程の整備

労務管理は、J Aごとに必要な規程が整備・運用されていますが、合併後はこれらを統一し、本店で一括管理を行います。

①配置部署などの業務内容を検討し、同様の業務に就く場合の就業形態を統一します。また、職員(臨時職員を含む)の待遇などについても条件を統一する方向性で検討します。

②各J Aが整備・運用する人事諸規程を整理し、合併時に統一するもの(退職給与、諸手当など)、合併後に段階的に統一していくもの(基本給、調整手当の運用など)に区分し、合併J Aとしての諸規程を整備します。

(2) 人事制度の確立

各J Aが運用する人事諸制度については、合併時において統一した人事制度に移行します。また、事業範囲の広域化や職員の様々な働き方への対応として、原則的に合併前の職場を基本としますが、業務上においては本店勤務となることもあります。合併前に職員に対して勤務地に関する自己申告をふまえて今後の人事などに反映していきます。

職員の能力・職務・役割にもとづく等級制度や職員の行動を導く評価制度、職員の貢献度を反映する給与制度などについて、最適な制度設計を行います。

(3) 職員給与の設定

各J Aの基本給額にもとづき、年齢・勤続年数・役職経験年数などを勘案して新J Aの職能資格等級に仮格付けを行います。合併後、統一基準による考課を実施したうえで、総合的なコストを勘案しながら給与調整を行い、人事考課制度による適正な評価をふまえ、段階的な格差の是正につとめます。

(4) 手当支給の調整

J Aごとに手当の種類、支給基準、支給金額が異なるため、合併J Aの経営方針と整合性をはかるとともに、全J Aで支給されている手当の内容を検討し、支給基準を統一します。

(5) 福利厚生制度の整備

既存の各 J A の取り組みをふまえ、職員同士の親睦が深まり、一体感の醸成につながる仕組みを構築します。また、仕事の目標達成に向けて努力をしていくなかで、自分自身や家族も含めてリフレッシュできるような福利厚生をめざします。

- ①各 J A の既存の取り組みを総合的に判断したうえで、合併 J A としての福利厚生規程を制定します。
- ②「カフェテリアプラン」導入を検討します。
(県内の J A 関連施設利用の補助、選択できる全国の施設利用の補助など)
- ③職員研修旅行、同好会やサークル活動への補助、運動会などの開催を検討します。
- ④福利厚生貸付制度の導入を検討します。

(6) 退職給付制度の検討

現在、県下 J A の退職給付制度は、各 J A で独自に運営されているため、合併時における退職給付制度の統合に向けて準備をすすめています。また、職員の退職給与については、各 J A の規程にもとづく制度設計を行い、合併前の要支給額を個人別持分の既得権とします。

合併後の退職給付制度については、確定給付企業年金を主とした運用を行い、ポイント制（職能・職位・勤続）を採用し、公平で明解な退職給付制度を構築します。

(7) 再雇用制度の検討

経験豊富な人材の有効活用の必要性をふまえ、適材適所を基本に合併 J A としての再雇用制度を構築します。

- ①法制度との整合性をはかりつつ、各 J A が規定・運用する再雇用制度をもとにして、合併 J A としての新たな制度を構築します。
- ②給与体系や待遇面などの雇用条件について検討を行い、再雇用賃金を設定します。

(8) 職員採用・要員計画

合併後の職員の採用は、要員計画にもとづき本店での県域一括採用を基本とします。

2020 年 4 月合併時の新採用職員の採用は、合併 J A の要員計画にもとづき、各 J A において行います。

- ①職員の採用人数については、各 J A の定年退職者の見込みや過去の傾向から予測される今後の退職者数とのバランスをはかり、合併 J A の要員計画に反映していきます。
- ②職員の配置については、本店および基幹支店と連携し、各地域の市場性や事業成長性、収益性などを加味した戦略的な人員配置を行います。

(9) 教育研修制度の確立

求められる職員像、めざすべき職員像※を明確化した人材育成基本方針を策定したうえで、事業・活動の発展に資するための教育研修制度を確立します。

また、中央会・連合会などが中心となって行っている教育研修や各JAが行っている教育研修のなかで、先進的で効果の高い優れたものについて総合的に研究を行い、早期に合併JAとしての教育研修体系へ反映させていきます。

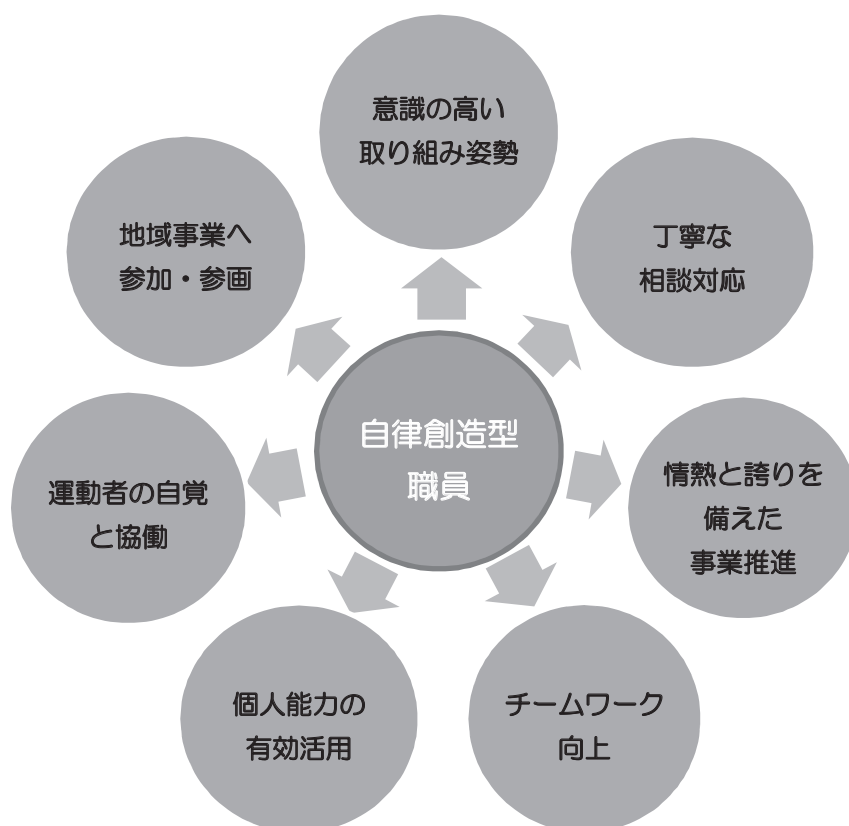
さらに、職員の担当職務や教育研修受講履歴の管理システムを構築し、有効な人事管理に資することをめざします。

【※めざすべき職員像】

組合員・利用者の声に真摯に耳を傾け、相談を受けたりアドバイスすることで「使命感」や「責任感」に目覚め、向上心が増し、専門性を磨くことで、地域から頼られる職員に自発的に成長していきます。

●めざすべき自律創造型職員像

- ・ 総合事業の目的を理解し、真摯に向き合い意識を高め行動すること。
- ・ 組合員・利用者からの相談に丁寧な対応をすること。
- ・ 仕事に自信と誇りを持ち、事業推進に情熱と自己主張を備えること。
- ・ 職場内のチームワークを機能させること。
- ・ 職員の個性や特徴を尊重し有効に事業運営のなかで活用すること。
- ・ 運動者の自覚を持ち、農業・農家と向き合い、思いや願いを協働して実践すること。
- ・ 社会性と協調性をはぐくみ地域事業へ参加、参画すること。



●全般的事項①～トータルサポート機能の発揮～

1. 基本的な考え方

総合事業を駆使し、多様な事業を総合的に展開することで、地域農業の振興や地域づくりに寄与することがJA本来の強みを発揮するうえで欠かすことはできません。

そのため、職員個々がトータルサポート機能を発揮しながら、地域の特色をふまえ事業エリアごとにサポート体制を構築し、経営体として総合的な収益確保をはかることで、安定的に地域に貢献できる仕組みづくりをめざします。

2. 主な取り組み内容

(1) トータルサポート機能とはなにか

トータルサポート機能とは、JAの有する「総合事業の強み」を最大限に活かしながら、組合員・地域住民等のニーズをくみ取り、農業のみならず、くらし全般にわたって事業サービスの提案を行うことを指します。

『「ゆりかご」から「墓場」まで』、『「食」と「農」を基軸とした協同組合』という言葉で表現されるJAにとって、トータルサポートは本来果たすべき機能であり、JAの存在自体が、ある種の公共性を帯びて理解されている面からみても、使命ともいえるべき機能といえます。

【総合事業の強みとは】

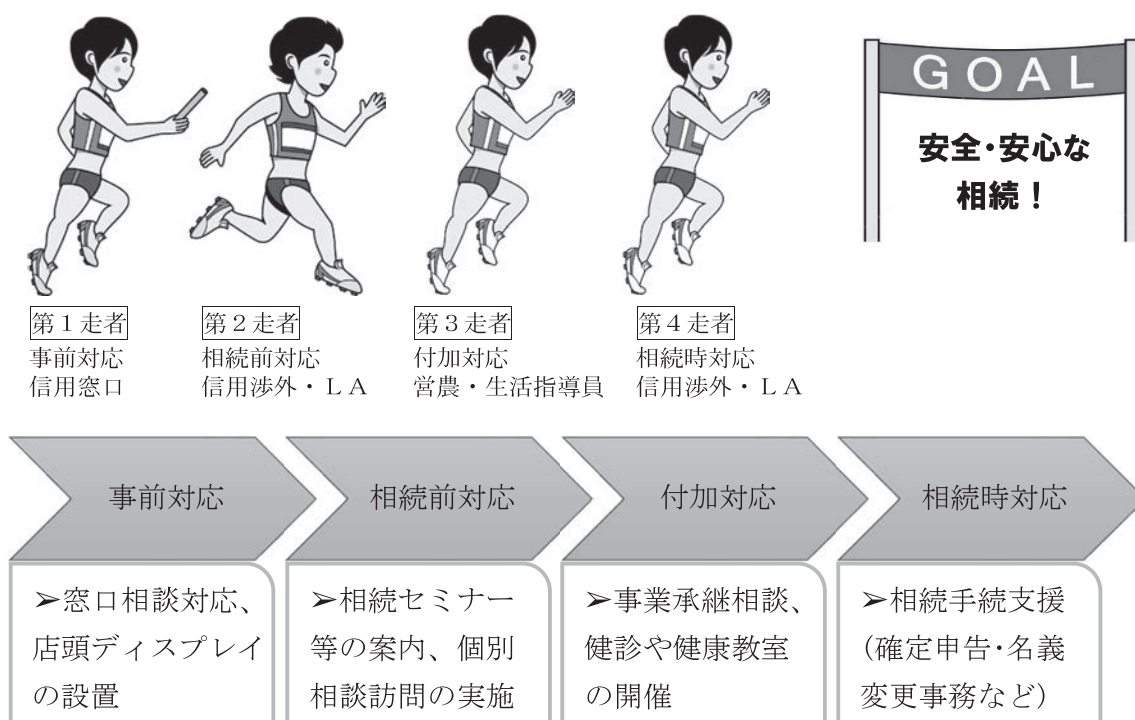
- ①人の営みの根幹として欠かすことのできない安全安心な「食」や地域に根ざしたサービスの提供を通じて、地域社会に対し、生産、供給、消費の循環をつくり出し、経済の担い手として貢献していること。
- ②「ゆりかごから墓場まで」組合員・利用者の営みに寄り添いながら、幅広く事業を展開していること。
- ③各事業が財務的にも相互補完を行い、継続性を確保しながら事業基盤を構築していること。
- ④中山間地を含め、ライフラインを死守し、くらしの活動を足掛かりに、地域協同組合としての機能を発揮していること。
- ⑤幅広いサービスにより地域を支援していることで、地域住民から「ある種の公共性」と相まってイメージ付けがなされているため、社会的信用や安心感を得ていること。

(2) トータルサポートの特徴について

JAのトータルサポートの特徴は、①ワンストップサービス、②持続的サポートサービスにあります。

- ①ワンストップサービスでは、総合事業の枠組みを最大限に活用することで、多様な組合員ニーズを包括し、一度の接触でいくつもの要望にこたえることが可能となります。⇒JAの枠組みを最大限に活かし、部門を超えての提案が可能となります。
- ②持続的サポートサービスでは、生活に必要な口座の開設から、耐久消費財の購入、健康増進活動、事故・病気・災害時のサポート、介護サービス、相続対応に至るまで、人生のあらゆる事柄に寄り添う息の長い事業サービスを提供することができます。

【相続対応における連携イメージ】



(3) トータルサポートの実践について

トータルサポートの考え方は、個別の業務や事業所の機能など、何に対しても活用できるため、JAの様々な事業サービスへの展開をはかることができます。

つまり、どのような業種、業務でも、どのような立場からでも働き掛けができることが強みといえます。

○事例「相続対応」×トータルサポート

相続対応については、現状行っている相続時対応だけでなく、相続前対応に力点を置いた相続相互相談サービス(三相サービス)の実践をすすめる必要があります。

相続前対応から実際の相続に至るまでには時差があるため、総合事業を駆使し、付加対応を充実することが肝要となります。

☒ 質の高い相続対応業務により次世代も取り込みJAへの信頼性を高める。
☒ 情報の共有化により個ではなく世帯を意識した取引の深耕をめざす。
☒ 組合員の財産を守ることで取引も含め他に流出させない対応を行う。

ステップアップ↑

- ・部門担当者が個々に相続を念頭に置いた関係構築を意識する仕組みをつくる。
- ・通所介護施設の利用者家族に対するセミナー開催や個別相談など、事業をまたいだ対応を密にする。

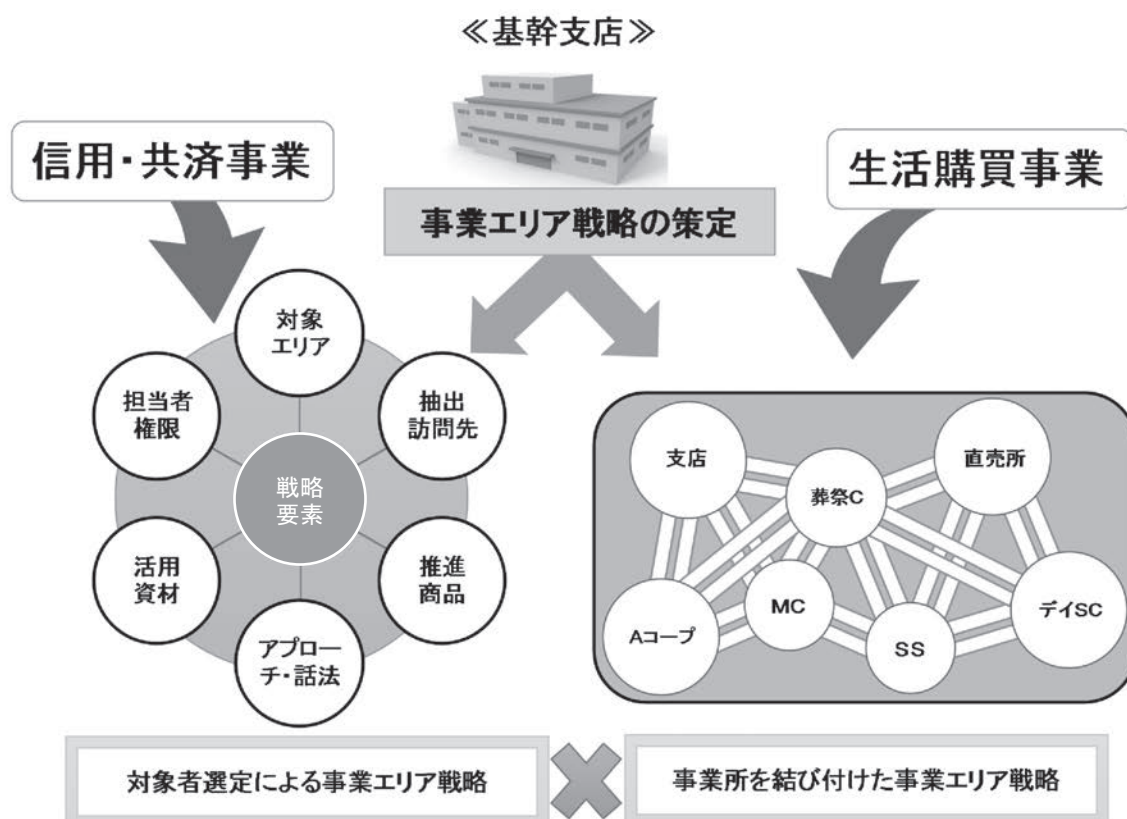
●全般的事項②～事業エリア戦略による事業推進～

1. 基本的な考え方

事業エリア戦略とは、管内支店の事業エリアごとに地域の特徴をくみ取り、事業サービスの提供にあたる方針を策定するものであり、対象者の絞り込みを行ったうえで、効果的な事業サービスの提案につながるよう、切り口や提案手法、将来的な展開などが集約されるところが強みです。

事業エリア戦略は主に、信用事業、共済事業、生活購買事業などにおいて策定をはかり、総合事業の枠組みを有効に活用しながら設定を行います。

【事業エリア戦略策定イメージ】



2. 主な取り組み内容

事業エリア戦略の具体的な展開例として、信用事業にかかる事業エリア戦略では、相談機能の充実と出向く体制の構築により、地域の情報を収集・共有し、本店における経営戦略に沿った主な取り組みテーマに従い、取り組みの具現化をめざします。

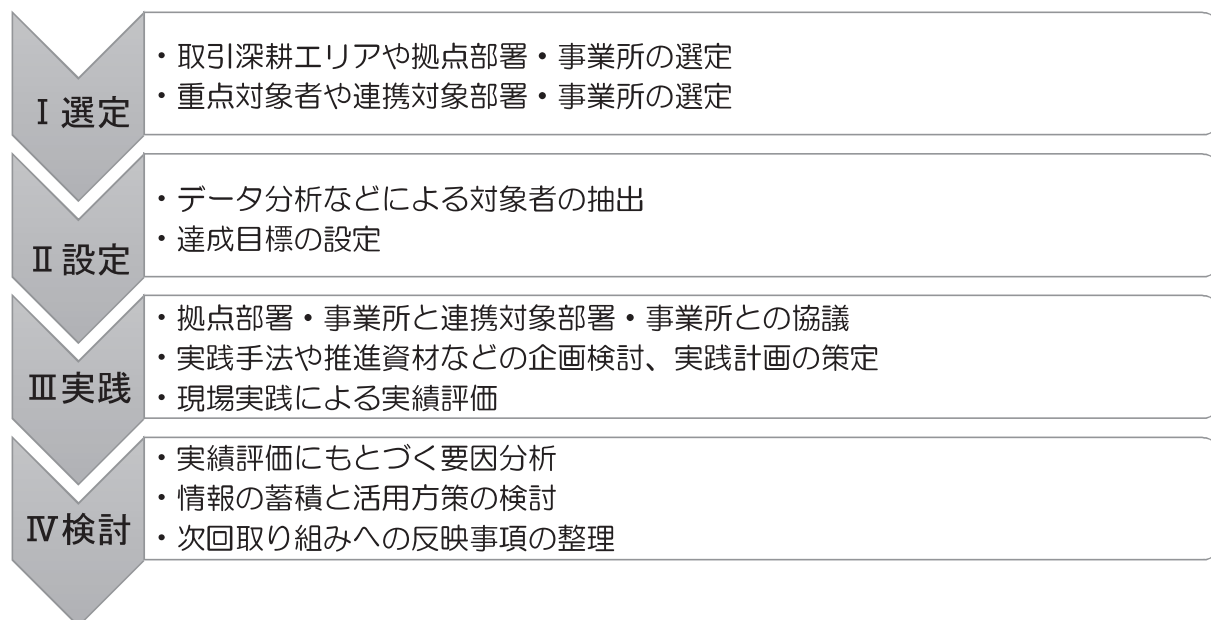
また、共済事業においては、市場特性（人口、性別、年齢構成、推進状況など）を検討し、どの対象者層に対し、どの商品を重点的に推進するかについて戦略を立てます。

さらに生活購買事業については、より地域性を重視した取り組みが必要とされます。

このことから、総合サービスによる組合員の生活の向上のために、総合事業（点でなく線や面）での事業展開を行い、日常生活に溶け込んだ幅広い接点を活かし、各事業との相乗効果の発揮に取り組めます。

主な具体的展開例として、移動店舗車によるライフライン機能の発揮、各事業との連携強化という取り組みの具現化をめざします。

【事業エリア戦略の流れ】



～ケース①信用事業にかかる農業メインバンク機能の強化～

- ①取引深耕エリアの選定…T A Cの訪問実績などにもとづきエリアを選定する。
- ②訪問先の抽出…過去のヒアリング結果などにもとづき、貸付実績、農業への意欲、資金ニーズを勘案し訪問先を抽出する。
- ③訪問先での折衝…相互相談を密に行い、ファーマーズマーケットへの出荷を促しながら、提案型スタイルの推進を行う。
- ④情報の共有…全職員が携わる情報提供奨励制度を構築し、情報の共有化をはかる。

～ケース②信用事業にかかる生活メインバンク機能の強化～

- ①取引深耕エリアの選定…J A S T E M情報系、利用者総合管理システムの活用による既存取引先の組合員、利用者のライフサイクルに合わせた世代ごとの抽出、白地地帯の住宅団地や新興住宅地についてエリアを選定する。
- ②推進方法の選定…既往貯金先、貸付先を軸に、チラシの手渡しやポスティングを足掛かりに提案につなげていくほか、マイカーローンの場合、共済部門と協力し自動車共済代理店などへの告知と利用促進を実践する。
チラシにおいても文字を多用せず「来店したくなる」、「利用したくなる」ようなインパクトあるものにする。（※担当部署におけるリーガルチェックを受けたもの）
- ③情報の共有…全職員が携わる情報提供奨励制度を構築し、情報の共有化をはかる。

～ケース③信用事業推進実践

（貯金・年金・ローンなど チームワークによる共感と一体感の向上）～

- ①実施概要…実践（現場）と討議（ミーティング）を交互に繰り返し、参加者同士の実践的な討議による「横から学びあう」体制を設計する。現場の担当者だけでなく、管理者も巻き込み、スキル定着に向けたP D C Aを組織全体の日常業務に埋め込む仕組みを設計する。
- ②信用商品の契約を獲得すること自体が目的ではなく、信用事業推進をきっかけとした人材育成と新たなマネジメントスタイルを定着させるための実務実践をはかる。
両者を日々繰り返すことで組織に定着させていく。

貯金の場合

- ・ 普通貯金残高〇〇万円以上の一覧を抽出し、残高が多い先や当座性の動きのない先へのアプローチを行う。
- ・ 新卒者対象年齢を絞り込み、給与振込や口座開設、定期積金といった契約へのアプローチを行う。

年金の場合

- ・ 各支店の町内（集落）単位で、年金予約対象者年齢を抽出し、住宅地図に落とし込み、該当世帯への訪問活動を行う。
- ・ 各支店の町内（集落）単位で、J Aでの年金受給対象者を抽出し、住宅地図に落とし込み、白地世帯への訪問活動を行う。

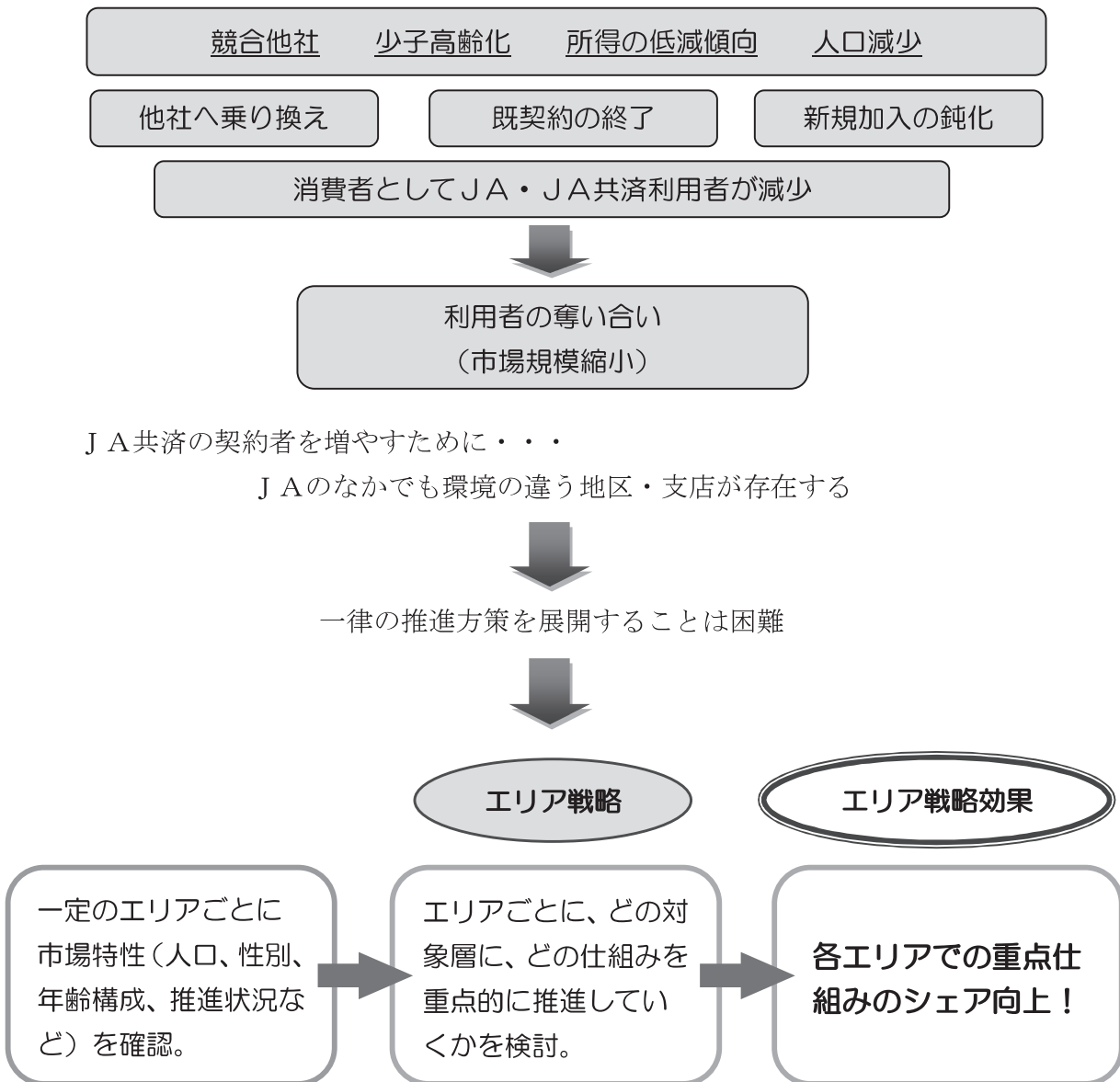
ローンの場合

- ・ 新卒者対象年齢により絞り込みを行い、自動車運転免許取得や自動車購入資金にかかる、マイカーローンのアプローチを行う。
- ・ 高校、大学、専門学校といった進学対象年齢の絞り込みを行い、早期に教育ローンのアプローチを行う。
- ・ 住宅取得対象年齢（20代から30代など）の抽出を行い、J Aバンクで借入してもらえるようなアプローチを行う。

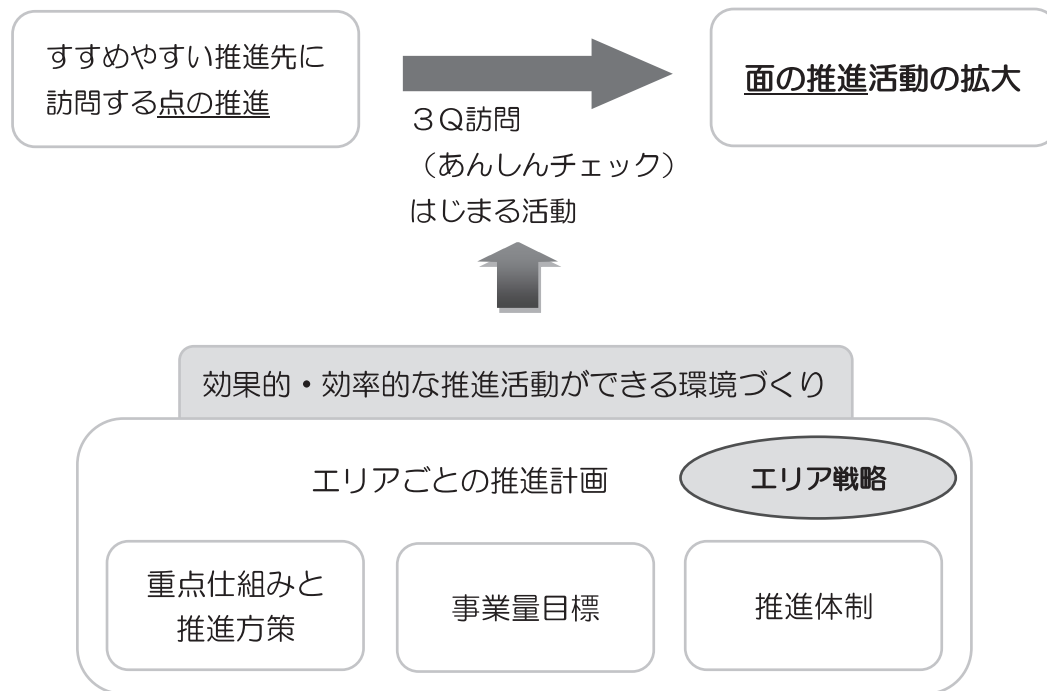
～ケース④共済事業にかかる事業エリア戦略～

現行、各JAにおいて実施されているエリア戦略をより明確に展開し、組合員・利用者の保障ニーズへの対応を強化することで、総合保障提供の実現と将来への基盤づくりに取り組みます。

- ①取引深耕エリアの選定…支店エリアごとに既存契約者ゾーン、若年層・未加入ゾーンに分け、普及実績の把握から強み・弱みを認識する。
- ②推進方法の選定…年代別・性別ごとの既契約世帯に対するカバー率などを目安にゾーンごとの重点推進商品を選定し、提案型の推進を行う。



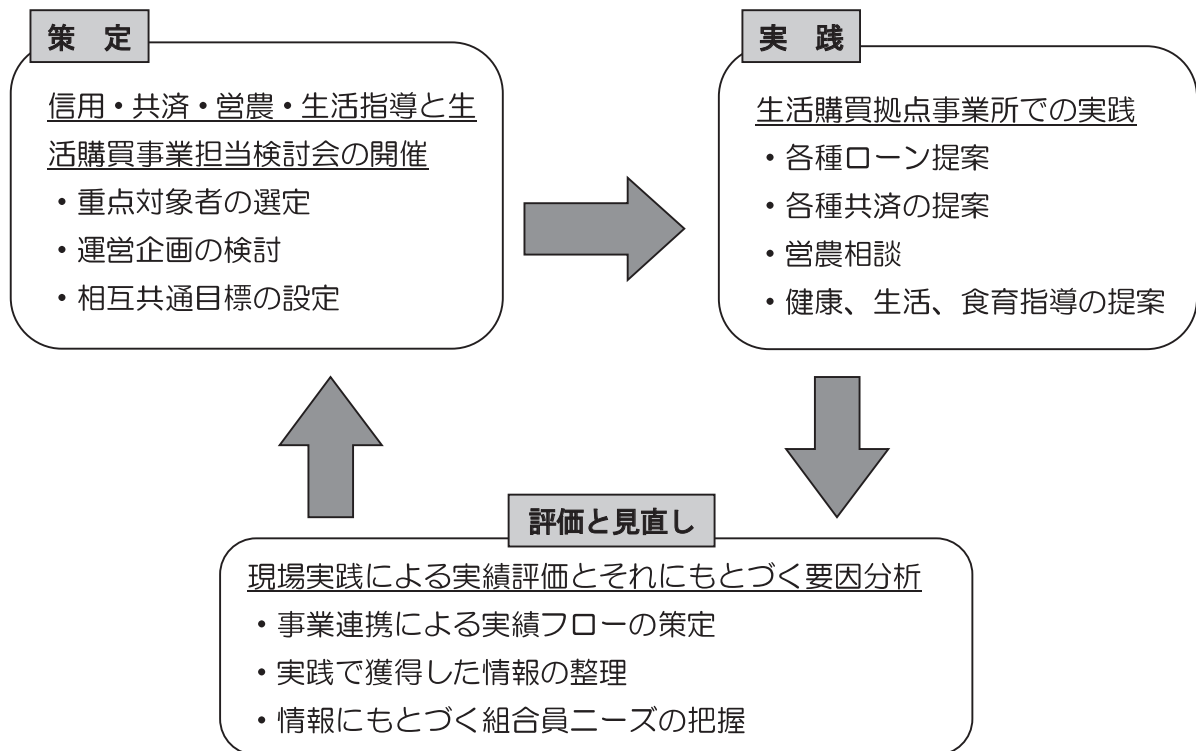
- ③エリア戦略を意識した推進環境の構築…効果的・効率的な推進活動ができる環境づくりを整備し、L Aによる従来の点の推進を面の推進との併用に導く。



～ケース⑤購買事業（拠点事業）との連携強化による相乗効果の創出～

事業連携による戦略策定と実践…生活購買（拠点事業）における年間催事スケジュールを各事業と共有をはかり、事業別担当者検討会において、相互の企画（対象組合員の絞り込みなど）の実践具体策を策定・協議し、相乗効果の発揮に取り組むとともに、各事業継続利用の促進もはかっています。

【連携イメージ】



<実践案>

- ・ 購買事業商品（自動車や農機具など）購入目的型定期貯金、定期積金の提案
- ・ 購買事業利用（未収自振やガス利用の有無など）による貸出金利軽減措置の設定
- ・ イベント会場での自動車共済を含むライフプランの提案
- ・ 既契約自動車共済加入先への車検PRのDM・ポスティングの実施
- ・ Aコープやファーマーズマーケットでの地域児童たちとの食農・食育体験促進（生活指導）や園芸講座（営農指導）の開催
- ・ 女性農業者や新規就農者へ農機センターにおいて農業機械技術指導や安全講習会の開催 など

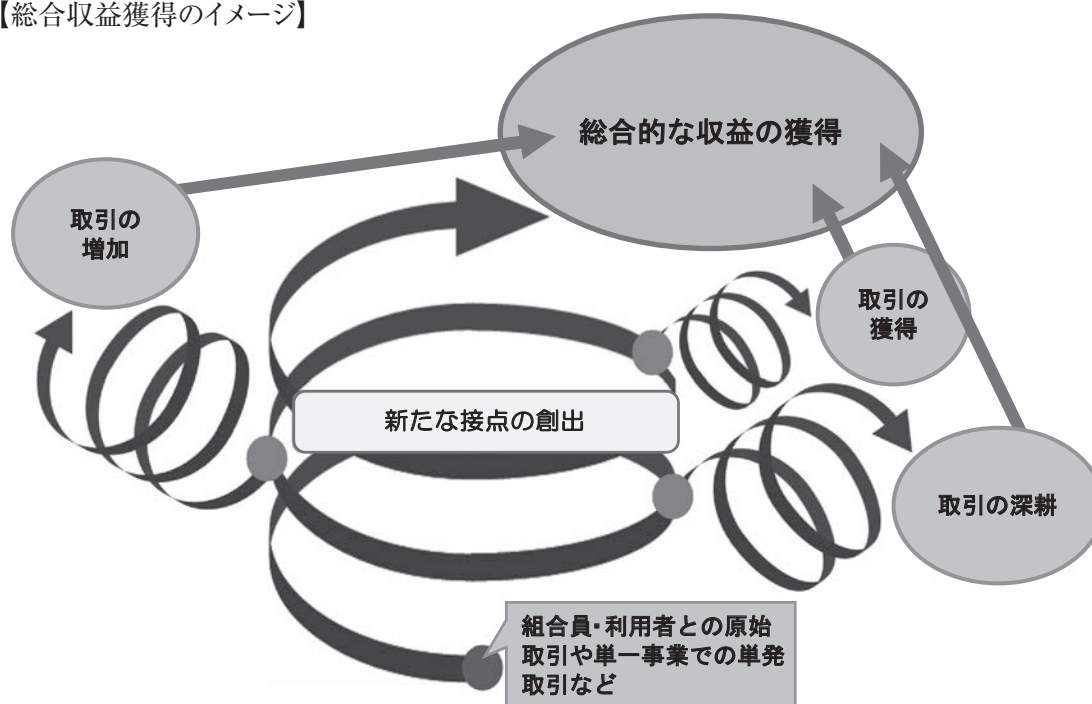
●全般的事項③～総合収益による事業サービスの展開～

1. 基本的な考え方

総合収益とは、単一の事業やサービスでのみ採算性をはかるのではなく、一つの取引をきっかけとし、それを起点に複数事業利用に向けた提案を行い、総合事業の枠組みをフル活用することで、総合的に収益を確保していくという考え方です。

特定の事業やサービスを呼び水として活用し、従来の推進経路のみでなく、経済事業所の活用など、違った角度からの提案を行うことで、小さな収益を恒常的に結び付け、安定的な収益確保につなげていくことをめざします。

【総合収益獲得のイメージ】



- ①経済事業所における取引実績を他事業利用の提案に勘案する。
- ②集落単位で現状分析を行い、世帯単位での提案方策の策定につなげる。
- ③支店以外でのJA事業利用の案内窓口を増やす。

2. 主な取り組み内容

(1) 経済事業所の取引実績の勘案について

給油所やAコープなどの生活購買取引を中心として、利用期間、取引金額などの実績を背景に他事業の利用を促進します。

例えば、給油実績に応じたマイカーローンの金利軽減、Aコープでの購買実績をふまえた給油所の役務サービスの割引やファーマーズマーケットで使えるクーポンの発行、デイサービスセンターの利用実績に応じたセレモニーセンター利用時の特典付与など、他の事業サービスに派生するような提案を行い、複数事業利用への足掛かりとします。

(2) 世帯収益の向上について

個人に対する個々の事業サービスに対する採算性にのみ固執せず、世帯への浸透性を高め、世帯収益の確保をめざします。

世帯で眺めるということは、意識的に視野を広げる必要がありますが、視野が広がった分、機会も広がることになります。(世帯構成員数×ライフイベント数＝提案機会数)

(3) JA事業利用の案内窓口の増加について

総合事業の窓口は、従来、総合支店と位置付けられてきましたが、店舗統廃合の影響や営業時間の制約もあり、事業拠点の縮小や専門化がすすんでいます。

今後も状況に応じて、さらなる縮小化が予想されることから、総合支店以外の事業所の戦略拠点化が求められます。

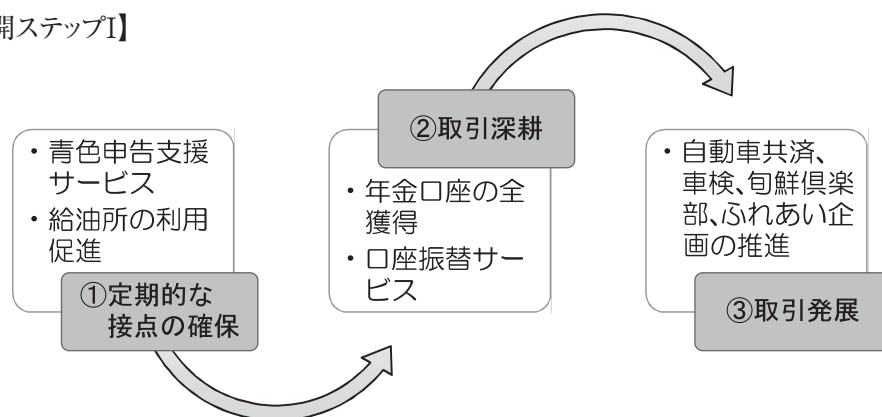
特に、組合員・利用者の日常生活に溶け込んでいる経済事業所を介した接点を活かすことで、身近な距離感での提案が可能となるだけでなく、経済事業所自体も新たな関係を結ぶ入り口として認知度を高め、好循環を生むような展開をつくり出すことができます。

(4) 総合収益の具体例

①対象者の特徴（例…ファーマーズマーケット出荷者）

ファーマーズマーケットで得た所得を含め、農業所得にかかる青色申告支援サービスを促すとともに、農作業用の油類について申告対象になることから、一貫的な申告業務を行う点も考慮し、JAの給油所の利用についても促進します。

【展開ステップI】



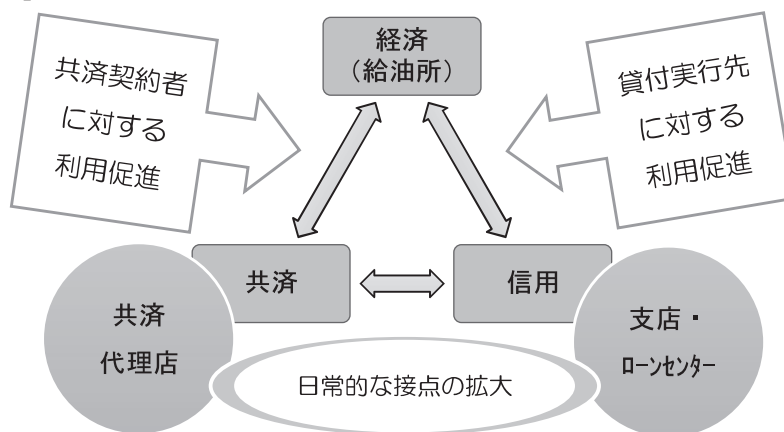
②ライフイベントの発生（例…自動車の購入）

自動車購入に伴い、マイカーローンや自動車共済、自賠責共済の取引や給油所事業にかかる油類の供給、各種役務サービス、車検など、自動車関連の取引機会は、多岐にわたるとともに日常的に発生頻度が高い傾向にあります。

したがって、給油所利用者に対し、給油所が信用事業、共済事業の案内所となり、貸付時の金利低減や共済契約時のポイント加算などを含めた特典を検討し、当該プランについて給油時にチラシの配付などを行うことが有効です。

一方で、マイカーローンの利用者や自動車共済、自賠責共済の契約者に対しても、給油やオイル交換の常時割引などを提供することによって、給油所事業の利用を促進し、単一事業サービスの利用に終わらないような取り組みを展開します。

【展開ステップⅡ】

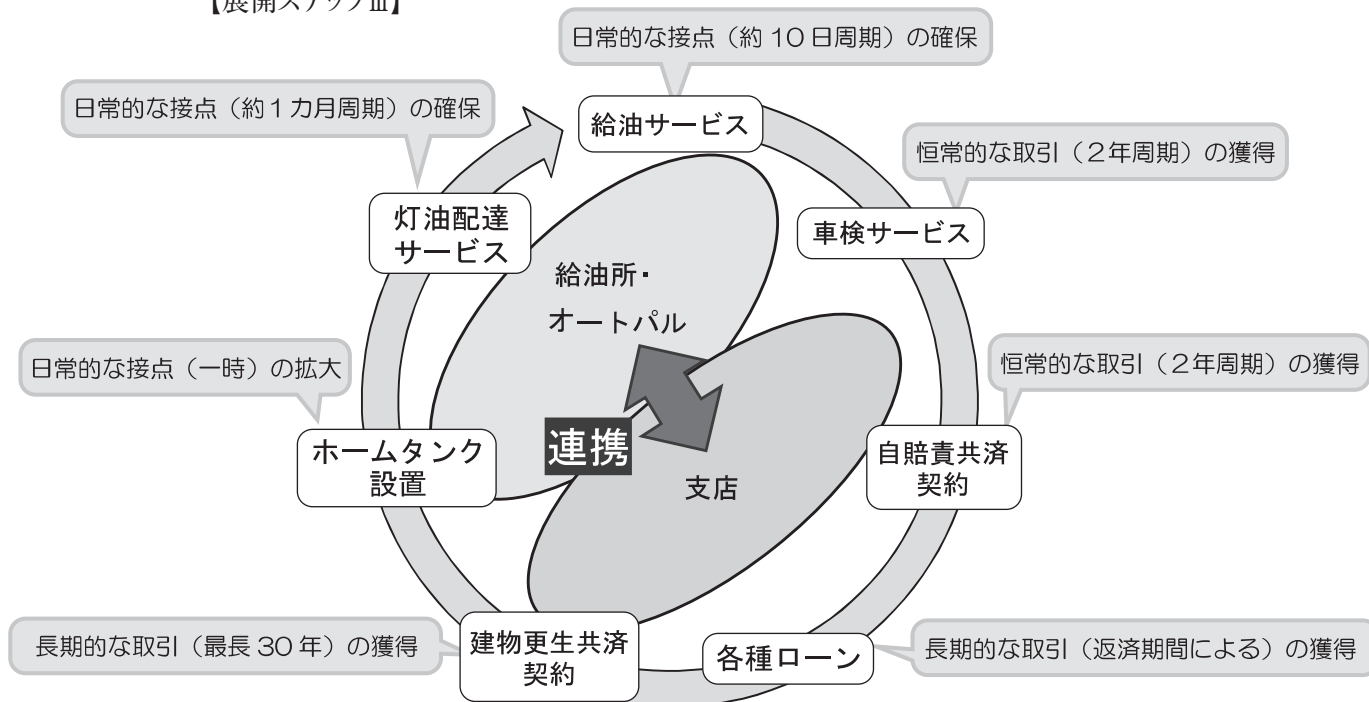


③事業所からの発信（例…給油所）

日常的に給油所の取引がある利用者について、通常の給油サービスから、車検サービス、支店と連携し、自動車共済、自賠責共済、マイカーローンをはじめとする各種ローン、建物更生共済への派生をはかります。

また、給油所事業についても、ホームタンクの無償貸与により、定期的な灯油配送経路を確保し、灯油配達サービスの接点を次の提案につなげていきます。

【展開ステップⅢ】





福井県下各JA
JA福井県中央会
JAバンク福井県信連
JA福井県経済連
JA福井県厚生連
JA共済連福井