

3. 事業別戦略

(1) 営農経済事業

事業方針	協同の力を最大限に発揮し、多様な販売体制と購買体制で農業所得向上を支援します。 また、JAおちいまばりブランドを多様な農業経営体が一体となって維持発展させができるよう、 営農指導体制を構築して地域農業を振興します。		
	事業戦略	開示指標・項目	実績
共同販売戦略	○販売単価上昇品目	米・野菜	○野菜について、高温対策事業等の活用を推進しました。結果、野菜全般で生産・出荷量の確保につながり、平年以上の販売状況(9月末時点:1,327,179千円)となりました。 ○柑橘類は、生産・品質状況や生産量の把握を進めて有利販売に向けた事前商談を進めました。
	○市場外流通販売高推移	第2四半期(累積) 5,985千円	○ネットショップJAタウンに「しまなみ彩野菜+伊予柑ボン酢セット」や瀬戸の晴れ姫のオリジナル加工品等出品し、多くの方々にご利用いただきました。また、今治市・上島町のふるさと納税返礼品増加に向け、取り組み強化(PR推進)を進めました。
直接販売戦略	○さいさいきて屋レジ通過者数	第2四半期(累積) 391,960人	○定期特売イベント(精肉週末特売、鮮魚平日特売)を毎週企画しました。 ○スポットイベント(野菜詰め放題、果物フェア、新米フェア、芋煮フェア等)を企画しました。 ○上記のイベント案内について、SNS(Instagram、LINE)にて積極的に発信しました。 ○毎週水曜日に近隣スーパーの価格調査をし、価格設定の参考となるよう出荷者にメール配信を行いました。
	○出荷者数	新規会員45名純増 (期首1,234名)	○新規会員数増加に向け、新規会員向け説明会を毎月(土曜日)開催し、兼業農家も参加しやすい環境づくりに取り組みました。 ○新規会員に対して、部会年会費をJA無料化しました(初年度に限る)。 ○新規会員募集情報を、JA広報誌・タウン誌に掲載しました。
経済事業戦略	○店舗利用者数の推移	第2四半期(累積) 6,037人	○各店舗で特売(イベント等)を実施して数多くの方々にご利用いただきました。 ○予約購買の推進により安価供給に取り組みました。さらに、JA独自自成(高温・鳥獣害対策)の利用を推進することでご利用いただきやすい体制を整備しました。
	○既存店舗数の維持		○生活資材(白蟻・健康器具等)は、業者と連携して取り組み、多くのご利用をいただきました。また太陽光・蓄電池システムの設置契約の検討を行いました。 ○JA他部門職員にも購買(生活)商品の案内を行い、組合員向け推進に取り組みました。
営農指導戦略	○振興品目の生産量推移	第2四半期(累積) 胡瓜:595.5トン 甘長:55.6トン 里芋:44.7トン	○高温対策事業「遮光ネット設置」の実証実験を行い、生産量及び整品率の向上に取り組みました。 ○水稻「ひめの凜」の品質強化に向けた選別機網補助事業では、約40名が利用し等級比率向上に繋げました。 ○情報ツール「nimaruja」の普及に向けて、甘長どうがらし部会・花卉部会・胡瓜部会・里芋部会へ説明会を開催しました。アプリ登録者数は105名となり、検品情報や市場情報、講習会案内等の情報提供を行いました。
	○振興品目の出荷整品率	第2四半期(累積) 胡瓜:74% 甘長:70% 里芋:94%	○各種柑橘類・野菜において各地区で定期的に栽培講習会を開催し、栽培技術向上に取り組みました。
担い手支援戦略	○労働力支援実績 (土地利用型・果樹)	第2四半期(累積) 心耕隊:298件 ファーム咲創:80件	○心耕隊では主な作業として、防除92件・剪定53件・摘果44件受託しました。 ○ファーム咲創では、耕耘・除草を中心に作業受託を行いました。里芋の収穫や定植・麦刈り・代播き・田植・出穂期防除・稻刈り等、丁寧に対応しました。
	○新規就農者数	第2四半期(累積) ・R7:島じょ部2名、 陸地部2名研修開始 ・R8:2名研修予定	○新規就農サポートでは、7月マイナビFEST大阪会場で2組、9月えひめ農林漁業合同松山会場で2組と面談を行いました。現在2組が移住、新規就農に向けて相談継続中です。

※開示指標・項目は取り組みの成果として組合員に開示するもので、維持・拡大を目標にしています。

3. 事業別戦略

(2) 金融事業

事業方針	組合員・利用者の資産・財産に関するこことを総合的にサポートするため、相談拠点を「人」「店舗」とした体制を構築していきます。 さらに、金融店舗の利便性向上、金融機関の魅力発信を行い、地域に寄り添った活動を展開していきます。			
	事業戦略	開示指標・項目	実績	取り組んだこと・成果
信用事業戦略	○セミナー・相談会の開催回数		5回 (82名)	<ul style="list-style-type: none"> ○相談会 第1回相続セミナー(7/29)、税務相談会(7/30)、NZAMマネーセミナー(8/23)、不動産登記相談会(8/26)、第2回相続セミナー(9/25)を開催し、組合員・利用者からの各種相談(不動産・農地活用、相続相談他)を承ることが出来ました。 ○店舗・センターを利用した金融商品案内活動 JAカード及び自動車共済の案内・周知を、第2四半期はSS今治中央店で6回・Aコーポおおにアシスタで1回実施しました。SS今治中央店では開催時間を変更するなど工夫をしながら集客に努めるとともに、Aコーポでは経済課(JAでんき)とコラボした企画を実施しました。JAカード申込及び損保会社の保険からJAの自動車共済への変更のきっかけとなり、お得にご利用いただきました。
	○インターネットバンキング登録件数		794件	<ul style="list-style-type: none"> ○農家訪問・非対面活動 97件の農家訪問を実施しました。補助事業関係残資金に対する資金需要の掘り起こしを行いました。また、一部ローンにおいて電子契約の取組を開始し、非対面での利用者の利便性向上に努めました。 ○インターネットバンク 自宅や外出先でもお取引やお客様情報が随時確認できる等の案内を実施しました。利用者の平均年齢は50歳となっており、次世代若年層の利用に繋がりました。
共済事業戦略	○満足度の集計結果 (3Q活動・自動車事故対応)	<ul style="list-style-type: none"> ・3Q活動【9月末】 98.5% ・自動車事故対応【9月末】 97.5 % 		<ul style="list-style-type: none"> ○満足度の集計結果 利用者満足度向上を目指し、推進指導課を主体とした個別同行訪問による3Q活動(近況確認、保障内容、請求漏れ)に取り組みました。 ○自動車事故対応 現場急行事故対応時(事故連絡時の対応含む)の満足度向上を目指し、毎月開催されるリレーション会議にて安心・サポートーと共に連が振り返りと共有を図りました。
	○Webマイページによる異動申込件数		209件	<ul style="list-style-type: none"> ○Webマイページ異動件数 各支店登録件数の増加を図るため共済担当者を中心に個別指導を行うとともに、再度、マニュアルを用いてQRコードチラシ作成手順を周知し登録件数の増強に取り組みました。

※開示指標・項目は取り組みの成果として組合員に開示するもので、維持・拡大を目標にしています。

3. 事業別戦略

(3) 福祉・子会社事業

事業方針	高齢者が住み慣れた地域で安心して暮らせるように、生活機能の維持・回復ができる自立支援型サービスの提供を重点としたJA版地域包括ケアシステムを構築します。 子会社経営の自立を進めて、限られた経営資源を効率的に運用して、地域の皆さんとともに協同の力でライフライン機能を維持します。		
	事業戦略	開示指標・項目	実績
生活福祉事業戦略	○各拠点の1日平均利用者数	元気 21.3人 元気伯方 15.5人 元気桜井 14.0人 元気玉川 17.7人 まんてん 13.5人	○感染症、虐待防止、BCP等について定期的に委員会を開催して従業員に情報共有を図りました。また、国家資格及び専門研修に計画的に参加してサービスの質の向上に取り組んでいます。 ○通所介護事業所及び小規模多機能事業所では、科学的介護推進加算を得て評価データを基により良い介護サービスに取り組みました。 ○元気玉川において、口腔機能ケアの実施及びAIによる身体機能チェックを行い、おすすめの運動プログラムを提案して自立支援型サービス提供に取り組みました。
Aコーポ戦略	○各店舗の1日平均利用者数	第2四半期累計 波方店:837人 アシスタ:993人 きくま:506人 おおしま:333人 はかた:663人 かみうら: 472人 大三島店:484人 弓削店:486人 いわぎ:277人	○店舗毎に、取扱品目等の見直しを適宜行い、生鮮商品(青果・精肉)の強化及びサマーキャンペーンや各種フェアを実施し、多くのお客さまにご利用いただきました。 ○Aコーポ大三島店において、店内ショーケースの入れ替え(リニューアル)を行い、売場の活性化に取り組みました。
葬祭戦略	○管内葬儀 施行件数	第2四半期累計 249件	○時間的・精神的に余裕がないお客さまのために、細分化した葬儀プランを提案することで、葬儀内容を決める際の負担軽減に取り組みました。
オートパル戦略	○ルミエール会員数	9月末現在 7,685人	
オートパル戦略	○各オートパル車検実施台数	第2四半期累計 南 :306台 菊間 :255台 大三島 :299台 合計 :860台	○地域での推進活動を強化し、新規車検獲得に取り組みました。 ○2ヶ月前からの早期対応をおこない、車検集中期間の機会ロスを削減し、車検台数確保に取り組みました。 ○各オートパルでお客さま感謝デーを開催し、事業PRに取り組みました。

※開示指標・項目は取り組みの成果として組合員に開示するもので、維持・拡大を目標にしています。

3. 事業別戦略

(4) 経営管理

管理方針	協同組合として自主・自立と民主的運営の基本に立ち、組合員の意思を反映し、未来につなげる総合事業を展開します。 また、継続して安定した事業利益を確保できる運営体制を構築して、持続可能な経営基盤を確立します。		
	戦略	開示指標・項目	実績
仲間づくり戦略	○組合員数の推移	正:8,345人 准:26,471人 合計:34,816人	○組合員数は、自然減少もありますが、様々な仲間づくり施策や事業利用者の理解を得て、期首から15人増加しました。特に、農家の応援団として位置付けている准組合員は146人増加し、近年の減少傾向に一定の歯止めが掛かっています。 ○組合員大学の講座を2回、女子大学の講座を5回開催しました。両講座とも開催内容を見直し、組合員の学習機会として受講生から高評価をいただいています。
	○員外利用率(暫定値)	貯金:20.0% 共済:16.7% 購賣:16.3% 販売: 2.7%	○協同組合事業を安定して継続していくため、新たな利用者の組合員加入促進とともに、未加入利用者への組合員加入促進に取り組みました。法令に基づき一定の基準以内で地域の方に各事業をご利用いただいている。
広報戦略	○SNSアカウント利用者数	LINE おちいま:2,308人 さいさい:329人 サイコー:2,016人 インスタグラム おちいま:840人 さいさい:6,350人 サイコー:4,800人	○月1回発行の広報誌に加えて、JA公式SNSアカウントからの各種情報発信を強化し、幅広い世代へ、農業・JAへの理解・共感の醸成に向けた広報活動に取り組みました。公式SNSアカウント利用者数は着実に伸長しているため、引き続き、事業利用にもつながる情報発信に取り組みます。
職場環境づくり戦略	○従業員数推移 (前期末)	正:394人(397人) 臨時:282人(283人)	○地球温暖化が進むなか、最前線で組合員と接する外勤職員の熱中症対策として、月1ケースの飲料支給を行う福利厚生「心ばかりの支援」を整備しました。 ○有効人材の確保に向け、JAで働きたいと感じてもらえるように、SNSを通じた採用活動等を強化するとともに、インターンシップの取組みを強化し、参加者への早期選考の実施を開始いたしました。 ○メンター制度の運用を強化し、新入職員を中心としたメンタルケアに取り組みました。
経営基盤強化戦略	○各事業の事業総利益の確保	9月末実績 2,135,822千円 9月末計画 2,215,423千円	○各事業の総利益が伸び悩む状況を早期から認識し、具体的な取組事項の見直し、事業管理費の削減方策を模索し、取り組みを実践しましたが、事業利益は計画に約4,300万円届きませんでした。
	○健全経営のために必要な事業利益の確保 【基準値:JA全体2億円】	9月末実績 ▲20,466千円 9月末計画 22,908千円	○下期に毎月計画以上の実績を確保するための具体的な取組を各事業部門が策定し、3月末に事業利益2億円以上を確保する見込みです。 ○合併促進協議会では、各種専門委員会・部会が設置され、各役員・部門長がメンバーとして参加しています。
	○合併促進協議会の進捗管理	-	