

令和7年度 事業別戦略

(1) 営農経済事業

事業方針	事業戦略		
	開示指標・項目	実績	取り組んだこと・成果
共同販売戦略	○販売金額上昇品目 (前年比100%以上)	野菜(108%) 畜産(106%) 米麦(160%) 青果(118%)	○野菜全般について、高温対策事業等の活用を推進したことで、生産・出荷量の確保につながりました。 ○柑橘類は、生産・品質状況や生産量を早期に把握し、有利販売に向けた事前商談を行い、数量増加による単価下落を最小限に抑えて前年以上の販売高を確保しました。
	○市場外流通販売高	299,611千円	○受託販売品の販売高は前年以上の4,855,943千円となりました。 ○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の取り組み強化(PR推進)を進めて、前年以上の販売高を確保しました。
直接販売戦略	○さいさいきて屋レジ通過者数	785,681人	○定期特売イベントとして、精肉週末特売、鮮魚平日特売を企画して実施しました。 ○スポットイベントとして、野菜詰め放題、果物フェア、新米フェア、芋炊きフェア等を企画して実施しました。 ○SNS (Instagram、LINE) の取り組みを強化し、各種イベント案内を発信しました。 ○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	新規会員純増73名 (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1回土曜日に開催し、兼業農家が参加しやすい環境づくりに取り組みました。 ○加入初年度の部会年会費を無料化し新規会員拡大に取り組みました。 ○新規会員募集情報を、JA広報誌・タウン誌に掲載しました。 ○11月中旬からテイクアウト専用売場にて、たい焼き・焼き芋の販売を開始して集客に繋げました。
経済事業戦略	○店舗利用者数	年間延べ 11,929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独自助成(土づくり支援等)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。 ○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推進も行いました。 ○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	胡瓜:713トン 甘長:73トン 里芋:796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実証効果が確認できました。 ○水稲「ひめの雫」の品質強化に向け、約40名が選別機補助事業を利用し等級比率向上に繋がりました。
	○振興品目の出荷整品率	胡瓜:79% 甘長:73% 里芋:96%	○情報ツール「nimaruJA」の普及をめざし、甘長とうがらし部会・花卉部会・胡瓜部会・里芋部会等へ説明会を行い、情報配信や集出荷システムのトライアル検証を実施しました。アプリ登録者数は1,466名となり、令和8年度から本格的な導入を行います。 ○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)	心耕隊:535件 ファーム咲創:115件	○心耕隊では主な作業として、防除118件・剪定93件・摘果50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、代掻き、田植、出穂期防除、稲刈り、麦播種等、丁寧に対応しました。
	○新規就農者数	・R7研修開始: 島しょ部2名、陸地部2名 ・R8研修予定: 島しょ部2名、陸地部2名	○新規就農サポートでは、行政と連携して就農相談会と移住相談会等に出展して、18名と面談を行いました。就農相談継続中の案件は定期的に連絡をしてお対応しています。

※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。

令和7年度 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	16回 (209名)	○セミナー・相談会 相続セミナー(4回/年)、不動産登記相談会(4回/年)、税務相談会(4回/年)、各種ファンドマネーセミナー(NZAM・ダイワ・HSBC)をコンスタントに開催し、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)を承ることができました。 ○農家訪問・非対面活動 292件の農家訪問を実施し、補助事業残関係資金や設備資金を中心に貸付を行いました。一部資金の電子契約の取組周知や非対面での申込や契約の導入に向けての取り組みを開始し、利用者の利便性向上に取り組んでおります。
	○インターネットバンキング登録件数	1,626件	○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4四半期はSS今治中央店で5回実施しました。1月から「信用窓口担当者」や「共済窓口担当者」も参加し幅広い分野での提案など工夫をしながら集客に取り組みました。3月には来年度の「年金イベント」が決定したことから、ご案内し他金融機関からの変更のきっかけとなり、お得にご利用いただくご案内ができました。 ○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54.32歳となっており、次世代若年層の利用につながりました。
共済事業戦略	○満足度の集計結果 (3Q活動・自動車事故対応)	・3Q活動 97.8% ・自動車事故対応 98.4%	○満足度の集計結果 各支店における活動方針の報告に応じたトレーナーによる個別指導を実施し、量と質の両面から満足度の向上に取り組みました。 ○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)の満足度向上をめざし、毎月開催されるリレーション会議にて安心サポーターと共済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	410件	○Webマイページ異動件数 各会議体を通し、登録件数の増加促進に向けた指導を実施するとともに、現状の異動件数など実績管理とフィードバックを実施し、現状の認識と登録者増加促進に取り組みました。

※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。

令和7年度 事業別戦略

(3) 福祉・子会社事業

事業方針	高年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、地域の皆さま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 21.1人 元気伯方 14.1人 元気桜井 12.4人 元気玉川 18.8人 まんてん 15.0人
	Aコープ戦略	○各店舗の1日平均利用者数	波方店:818人 アシスタ:977人 きくま:493人 おおしま:330人 はかた:656人 かみうら:458人 大三島店:469人 弓削店:471人 いわぎ:269人
	葬祭戦略	○管内葬儀 施行件数 ○ルミエール会員数	501件 7,726人
	オートパル戦略	○各オートパル車検実施台数	南 :634台 菊間 :552台 大三島 :632台 合計 1,818台

※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・拡大を目標としています。

○感染症、虐待防止、BCP等、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、計画的に専門研修に参加してサービスの質の向上に取り組むとともに、国家資格である介護支援専門員に2名が合格しました。
○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取得して国からの評価データを基に利用者ごとに良い介護サービスに取り組めました。
○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、利用者毎の自立支援型サービス提供に取り組めました。

○生鮮商品(青果・精肉)の販売力強化と行催事(節分・お彼岸)における集客力アップに取り組み、ライフライン機能の維持・充実に取り組みました。
○店舗毎に、販促企画(広告)と売場(取扱品目)の見直しを適宜行うとともに、各種フェア(家計応援・肉の日)を実施し、地域の皆さまにご利用いただきました。

○お客さまのニーズに合った選択肢をご用意し、価格の透明性と満足度向上に取り組めました。
○ホームページでの情報発信と事前相談の充実により、安心してご利用いただけるよう態勢を強化しました。

○法改正に伴い2か月前からの車検早期対応により、計画的に車検を行うことで、集中期間においてもスムーズな対応ができました。
○各オートパルでお客さま感謝デーを開催し、事業PRに取り組めました。

令和7年度 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:8,197人 准:26,319人 合計:34,516人	○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。新たに896名（前年度690名）が組合員となりましたが、管内人口減少の影響等を受け組合員総数は前年度末から285人減少しました。 ○令和7年度は組合員大学（4講座）、女子大学（5講座）について、それぞれ開催内容の見直しを行い、これまでの修生との交流の場とするともに、組合員の学習機会として受講生から高評価をいただきました。 ○法令に基づき一定の基準以内で地域の方々にも各事業をご利用いただいています。
	○員外利用率(暫定値)	貯金:20.0% 共済:12.1% 購買:17.4% 販売:1.4%	
広報戦略	○SNSアカウント利用者数	LINE おちいま:2,406人 さいさい:338人 サイコー:2,061人 Instagram おちいま:1,063人 さいさい:7,044人 サイコー:4,890人	○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。特にさいさいきて屋のインスタグラムのフォロワー増加が顕著です。各公式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:390人(418人) 臨時:275人(281人)	○最前線で組合員と接する外勤職員の熱中症対策として、夏季に飲料支給を行う福利厚生「心ばかりの支援」を整備いたしました。また、全職員を対象として夏季の制服にポロシャツを導入しました。 ○SNSを通じた採用活動を強化するとともに、インターンシップの取り組みを強化し、参加者への早期選考の実施を開始しました。 ○学生のニーズに合わせ気軽に参加しやすい会社説明会（WEB、短時間での概要説明等）を開始しました。 ○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ヘルス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	実績 4,494,411千円 計画 4,582,237千円	○各事業の総利益が伸び悩む状況を早期から認識し、計画値達成に向けた具体的取組事項を見直し取り組みましたが、事業総利益は計画比△87,826千円となりました。一方、事業管理費は計画比△103,343千円となり、事業利益は計画を15,518千円上回りました。 ○第39回JA愛媛県大会で決議された「将来の県1JA構想の実現」に基づき設置された合併促進協議会に参画して、各種検討を進めてきましたが、最終的に5JAが離脱したことで現状での協議継続は困難という判断がなされ、協議会の活動は「休止」ととなりました。なお、協議会で検討した事業・組織・情報戦略等については、合併の有無にかかわらず、必要な施策として認識しており、引き続き大会決議に基づき、合併を含む組織整備を検討し、経営健全性を確保しながら地域農業の発展に貢献してまいります。
	○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】	実績 223,843千円 計画 208,326千円	
	○合併促進協議会の進捗管理	活動休止	