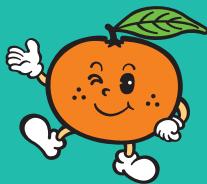


自己改革の取組

2016~2018



J Aにしうわでは、農業者の所得増大・農業生産の拡大・地域の活性化と3つの基本目標をかけて自己改革に取り組んでまいりました。今次の取組実績を通じて課題を抽出し、次期中期経営計画においてさらなる取り組みに果敢に挑戦していきます。



農業者の 所得増大



農業生産 の拡大



地域の 活性化



実績数値の進捗

		平成30年度末目標	平成30年度末実績
果実販売高	温州	100億円	100億3,294万円
	中晩柑	50億円	46億9,456万円
栽培面積		3,100ha	3,113ha
出荷契約者農家戸数		2,200戸	2,133戸
購買品取扱高		55億8,200万円	56億8800万円
J A共済新規加入者		600件	435件
共済付加収入		7億900万円	7億7400万円
総貯金残高		1,452億2,100万円	1,466億9,769万円
総貸出金残高	内個人貯金残高	1,304億4,400万円	1,305億1,300万円
	内農業融資残高	87億8,400万円	100億8,800万円
事業利益	農業おまかせ資金実行額	9億2,600万円	9億1,000万円
		5億1,000万円	5億1,500万円
自己資本比率		2億円	4億1,186万円
		16.00 %	15.37 %

J Aにしうわ自己改革の取り組み状況

農業者の所得増大・農業生産の拡大

1. 将来を見据えた農家の育成・支援強化

①労働力確保・作業支援を通じた農家支援体制の充実強化

- 労働力の斡旋強化においてアルバイター事業の取組強化を図りました。マンダリン施設の活用もあり、3年間順調に増加、海岸線で292名の採用(11,000人役)、三崎でも19名(720人役)採用、矢野崎地区でも試験的に受入(12名)を実施、順調に進捗しています。全国他産地との連絡協議会を設立し、令和元年度アルバイター募集を実施、今後に繋がる取組を進めています。
- 農作業支援の充実強化を図り、支援延べ人数2,182人役、またJA小清水への支援作業員派遣、小清水からの受入も11月～12月・3名×41日間、1月～2月・3名×50日間、若手後継者農作業体験受入として9名×2～4週間受入、相互の補完を実施しています。



②新規就農者の確保・支援 (「ターン就農者への取組強化)

- 「ターン就農者取組強化・後継者継承対応定着支援体制整備」として就農フェア等へ5回参加し、3月末で研修生5名、H31.4月より2名が就農します。
- 新規就農者・研修生と意見交換会・交流会を開催、TACによる対応としての訪問・面談、税務支援等の個別経営指導、パソコン教室での経営管理指導等を実施し、定着支援に努めてきました。

③ 農地流動による優良園地の確保

- 共選別優良園地の明確化、農地流動化委員会の強化は未取組で次期中期経営計画への取組課題です。

- J A本体による農業経営では、H29年度の管理園地をH30年4月就農の研修生に引き継ぎました。4月よりモデル園地7か所を農地中間管理機構を通じて賃貸借、協定を締結し、研修生の定期研修や営農指導員の研修に利用しながら管理しています。また温州みかんの収穫作業は職員研修を兼ねて実施しています。1月に新規就農者2名とH30年4月の就農者へ引き継いでいます。
- 出資型農業法人設置の検討については、本体での農業経営状況をみて検討していきます。

次期への課題と対策

- アルバイター事業は伊方、八幡浜の他地域でも要望・相談があり、今後の対応を検討していきます。
- 外国人技能実習生制度と外国人の農業就労に関して国から示される制度案等を継続して情報収集し検討します。
- 次期中期経営計画の中で出資型農業法人の検討・設立をめざし、優良園地の維持管理、アルバイター等・外国人就労・農作業受託・農作業支援の一元化を図り、従来からの取組を強化します。

④補助事業の有効活用による経営基盤の強化(軽労働化への取組と鳥獣害対策)

- 果樹経営支援対策事業、次世代に繋ぐ果樹産地づくり推進事業を活用して、概ね計画通りに園内道整備、単軌道整備、動力車・台車の導入、スプリンクラーの整備を実施し、軽労働化への取り組みをすすめました。
- 鳥獣害防止施設整備事業で鉄筋柵、電気柵を設置し鳥獣害対策の徹底を図りました。

⑤農家経営をサポートする農業融資の強化

- 農業おまかせ資金の需要目標について当初3年間で1億円の計画で取り組みましたが農家組合員の幅広い需要があり、3年間で5億1,000万に目標を変更し、5億1,500万の実績を残すことができ農家組合員の一助となりました。
- 総貸出金残高においても87億8,400万円の計画で100億8,800万円の実績と大幅に上回りました。結果としてMA、融資担当者の各資金需要の掘り起こしが重要であり、MA、融資担当者の資質の向上を次期の課題として取り組む必要があります。

次期への課題と対策

- 余裕金運用強化のための資金運用担当者の育成が急務であり、信連トレーニー出向により育成を図ります。併せて農業融資リーダーによる農業資金需要への的確な対応を通じ、園地基盤整備、農業経営の規模拡大や法人化に向けて応援資金の提供を行い地域農業者を支援していきます。

2. 営農指導部門の体制強化

① 営農指導員の育成強化

- 平成 29 年度に新たに他部門より 3 名の営農指導員を配置し、研修・現場指導に努めてきましたが、営農指導員の定着率が低く体制の強化には至りませんでした。
- 営農指導員間の情報の早期取得及び共有を図るためにブレットを導入し活用しています。

次期への課題と対策

- 営農指導員の確保はもちろん、営農指導員の定着化を図ります。また営農指導部門と経済部門等の連携強化のため、経済部門の事業拠点に CA(Citrus Advisor : かんきつ相談者) を配置し、農家と肥料、農薬、生産資材等の直接対応を含めて、営農指導部門とのパイプ役となり、幅広い指導体制を構築していきます。

3. マーケットインに基づく生産振興・付加価値の増大

① 高品質生産への取り組み強化

- 奨励品種の改植については、老木園の改植が 3 年間で 143,000 本で 93 % の実績、デコポン・清見・甘平の導入では 60,000 本の目標に 81,000 本余りの実績で概ね計画通りに進んでいます。
- マルチ被覆面積は 216.1ha/H30 で、平成 29 年度に 600ha の目標を掲げたものの 3 年間累計で 570.3ha の実績となっています。平成 30 年度において、マルチ栽培での糖度 12 度以上の割合は 40.4 % となっており、平成 29 年度と比較すると大幅に上昇、計画を達成することができました。
- 土壤改良剤施用については、土壤分析結果等を踏まえて推進しましたが石灰資材では累計計画で 56 % にとどまっており、次期への大きな課題として捉えています。
- オリジナル商品の生産拡大において、紅マドンナの施設設置において 3 年間の累計で 28 棟・157.6ha と計画を大きく上回ることができました。

次期への課題と対策

- マルチ被覆、土壤改良剤の散布においても生産者の意識改革が必要であり、生産指導の中で浸透させていく必要があります。今次計画の反省を踏まえて次期中期経営計画の中に盛り込むとともに、生産者カルテ（園地台帳・通知表）を作成し、緻密なデータに基づいた個別生産指導をしていきます。

② 年間を通じた長期安定供給に向けて加工品の販売

- 3 年間冷凍柑橘・100 果汁ジュースの製造・販売を実施しました。ジュースについては、全農食品・オージー

フーズとの商談成立、デコポンのテレビショッピングも決定しましたが、実績としては 20,616 本（計画比 93.7 %）の実績となりました。冷凍柑橘についても各種イベント等で販売を重ねましたが結果としては厳しい状況となりました。

次期への課題と対策

- 加工品の販売については、材料の確保と併せて、計画的な製造販売が重要であり、販路の拡大と同時にロスの発生しないような商品管理を行う中で、道の駅等への販路拡大、ギフト取扱、直売所での拡販を目指していきます。

4. 販売事業改革

① 共選再編・取扱量の均等化（再編構想の確立）

- 共選処理能力の最大運用への取組で委託荷造りを実施、毎年稼働率の向上を進めています。山取りの直接搬入についても品格を下げた受け入れ態勢を 7 共選で実施し、家庭選果の負担を軽減、集荷率の向上に努めました。
- 均等化へ取扱量・償却費等資料の作成は完了し、検討を重ね経営管理委員会に答申をしました。

次期への課題と対策

- 共選再編の協議と併行して、引き続き選果機の稼働率の向上のための委託荷造りの実施、中晩柑のスマル品目への集約の検討を進めていきます。
- 共選再編についても 4 施設構想の実現に向けて取り組むと同時に流通センター機能の移転も含めて検討していきます。

5. 生産資材におけるトータルコストの低減

① 営農指導部門との連携強化による肥料の予約注文精度の向上

- 営農指導部との連携強化の中で予約注文書を作成し、土壤改良剤の施用を進めましたが、計画の 85.7 % の実績にとどまりました。肥料全体の予約注文比率は、3 年連続で 90 % 超ではありますか全体的な肥料の落ち込みの中での実績であり、今後取り組むうえで十分に分析する必要があり対応を進めます。
- 予約購買還元として H28 年度、3,000 万円、H29 年度、2,154 万円、H30 年度、1,636 万円、合計 6,790 万円、H30 年度については、集中豪雨災害農薬支援として 358 万円を還元しました。

次期への課題と対策

- 営農指導部との連携強化を掲げて取り組んできましたが、まだまだ不十分な点が多く、次期中期経営計画に CA (Citrus Advisor : 柑橘相談者) を設置し、農家と最前線の中でアドバイスできる体制を整えていきます。

地域の活性化への貢献

組合員利用者ニーズに応える事業展開と商品の提案

①事業利用者への訪問体制の強化

- 訪問活動の基準として情報収集の強化目標を設定し取り組んできましたが、MA・テラー共に目標件数には到達できませんでした。キャンペーンによる定期貯金の獲得については、目標を大幅に上回ることができましたが、外部資金の獲得が少ないのが今後の課題です。
- 年金相談・各種ローン相談も計画通り年6回開催しましたが、年金では3年間累計で20名の相談、獲得件数で5件、ローンでは3年間で1件のみの実績にとどまりました。
- 農業融資担当者の育成強化の取組の中で農業融資実務試験において3年間で29名が合格しました。

次期への課題と対策

- マプレッツの活用により、きめの細かい情報収集と管理の徹底に努め、内部ミーティングで情報の共有を図ります。
- 本店の専任融資担当者の配置と、貸付担当者・MAの育成に取り組む必要があり早急に対応をすすめます。

②共済事業利用者対応力強化によるサービスの向上

- 組合員・利用者対応力の強化・サービスの向上において現場急行率で25%の目標に対し29.2%、契約者総合満足度では96%の目標に対し96.8%と、目標以上の実績で推移し、3年間利用者満足度は非常に高いレベルで対応することができました。

③JA事業未利用者への事業・商品の提案

- 次世代・ニューパートナーへの取り組み強化において、ニューパートナー件数600件の目標に対し435件の実績となりました。

次期への課題と対策

- 長期共済における「ひと」「いえ」分野の重点仕組みを策定し、次世代層への取組強化を図ると同時に、「3Q訪問活動」による情報収集と未請求確認を実施し、「ひと」「いえ」分野の特別推進を実施します。
- 短期共済では「くるま」分野での強化を図るため、支店ミーティングの強化、お見積もりキャンペーンの実施と併せて、損保切替による新規獲得に努めます。共済契約者人数目標を24,500人に設定し、適切な組合員加入と併せて組合員サービスの強化へつなげていきます。

④移動購買車の運行による組合員・地域住民へのサービス向上

- 店舗廃止地区への対応策として移動購買車2台を運行しています。三崎地区では定着していますが、今後コースの見直しも含めて組合員サービスの向上に努めています。



次期への課題と対策

- 移動購買者においては新たな店舗再編と併せてコースの見直しを図り、組合員の利便性を損なう事のないよう、対応を進めています。

⑤次世代への後継者育成

- 同志会による研究発表会、夏季研修大会、視察研修会、生産推進大会等を開催、生産知識の向上に努めました。マルチ被覆支援推進も実施、市場担当者研修にも対応しました。
- 県内外で食農教育活動を展開してきました。またスポーツ交流大会、研究発表大会、婚活イベントの開催等積極的な呼びかけを展開しました。婚活イベントでは4組のカップルが誕生しました。
- 女性部活動では、健康のつどい、フレッシュミズ交流会、ミニバレー大会、女性部セミナーを開催し、交流を図るとともに会員の募集に努めました。また会員募集チラシの配布、手作り加工品レシピの作成、みかんツリーの作成と西宇和みかんのPRに努め地域に根差した活動を行っています。

次期への課題と対策

- 今後も会員の加入促進に努め組織活動の活性化を図るとともに、後継者育成並びにフレッシュミズの育成に努めます。