

中期経営計画書

～地域にあり続けるために、創造と挑戦～

R3 Plan 2019～2021

Reliance(信頼) Reform(改革) Resolution(決断力)

果敢に自己改革に取り組む



Contents

| | |
|----------------|----|
| ■ 經營理念・基本方針 | 1 |
| ■ 中期經營計畫 | |
| ◎ 農業振興部 部門活動方針 | 2 |
| ◎ 営農指導部 部門活動方針 | 3 |
| ◎ 青果販売部 部門活動方針 | 4 |
| ◎ 金融部 ① 部門活動方針 | 5 |
| ◎ 金融部 ② 部門活動方針 | 6 |
| ◎ 共濟部 部門活動方針 | 7 |
| ◎ 經濟部 部門活動方針 | 8 |
| ◎ 総務部 部門活動方針 | 9 |
| ◎ 管理部 部門活動方針 | 10 |
| ◎ 内部監査室 部門活動方針 | 11 |
| ■ 再編 | 12 |
| ■ 事業取扱目標 | 14 |
| ■ 損益計畫 | 15 |
| ■ 經營比率目標 | 16 |





経営理念

組合が経営活動を通じて実現したい信念、信条、理想。

私たちは農業を振興し、地域の活性化をはかり、
夢と活力あるJAを目指します。

基本方針

JAにしようが中長期に目指す姿。

農業

私たちは、地域の農業振興を最優先課題に位置づけて、先人が築いてきた「西宇和産地」をより発展させ、JAの命の源である農業と農家を守ります。

地域

私たちは、地域の人々との心と心のつながりを大切にし、活力ある「農」と共生する社会づくりの実現に向けて、地域の中核を担う活動を積極的に進めます。

組織

私たちは、組合員との「信頼のきずな」を大きく育て、生産組織の活性化や経営への担い手、女性の参画・連携を積極的に進めます。

くらし

私たちは、組合員・地域の人々が明るく元気に暮らせるよう、相談機能の強化や出向く体制づくりを進め、くらしの安全や健康を守る事業活動に取り組めます。

経営

私たちは、いつまでも安心して利用いただける確固たる経営基盤の確立を目指して、コンプライアンス態勢や自己責任体制の強化に向けて、JA改革を果敢に実践します。

農業振興部

《部門活動方針》

出資型農業法人の設立により、生産量の確保、優良園地の維持・次世代継承に努め、関連する労働力・1ターン就農者・外国人就労等の人の課題について業務集約を目指します。これにより農家の育成・担い手支援強化を進め、管内生産農家の戸数・栽培面積の維持を図ります。

出荷契約者農家戸数 2,100戸
 出荷契約者栽培面積 2,900ha

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|--|--|--|
| I. 出資型農業法人の検討・設立 <div style="border: 1px solid red; border-radius: 10px; padding: 2px; display: inline-block;">新規事業</div> | 1 検討プロジェクトチームを設置し、令和元年度中に 出資型農業法人設置の検討を進めます。 | 設立・経営開始目標 令和3年度中 |
| | 2 令和2年度から、設立・経営の具体的内容の詳細 を検討し令和3年度の総代会に付議し、決定後た だちに準備を進め、営業に向けて取り組みます。 | |
| | 3 設立にあたり、担い手としての農業経営、労働力 支援の一元化、1ターン就農者の研修機関としての 機能も持たせ、従来からの取組の更なる強化を目 指します。 | 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・作業支援 |
| II. 担い手支援 | 1 アルバイター事業の取り組み強化、農作業支援事 業、西宇和みかん支援隊の充実強化による、労働 力斡旋の支援を強化します。 | 労働力斡旋延人数 14,500人役/年 |
| | 2 地区別法人化対象農家の絞り込み、法人化研修 会の開催、行政との連携強化による法人化推進 等、法人化の検討に関し農家支援に対応します。 | 法人農家数 1件/年 |
| | 3 経営指導・相談の充実と併せて労災加入促進と事 故防止の啓蒙を図ることによる農作業支援の強化 を進めます。 | 経営分析指導 3回/年 |
| III. 新規就農者の確保・ 支援 | 1 体験・研修生募集の強化、産地受入体制の整備を 進めると同時に行政への支援を要請し、1ターン就 農者への取り組みを強化します。 | 体験・研修者受入数 体験5人・研修2人/年 |
| | 2 後継者継承対象者とJAとの交流会議を開催すると ともに、青年就農給付金等、行政と連携し、後継者 継承対応の充実強化を図ります。 | 対象者事業継承研修会 3回/年 |
| | 3 TACによる新規就農者訪問(3年まで)の実施、個 別税務支援指導等を徹底し定着支援に努め、さら に指導体制を整備します。 | TAC・税務等の個別指導 6回/年 |
| IV. 農地流動化による優良 園地の確保 | 1 関係者による園地の設定会議を開催し、園地の設 定と同時にマップ化を進め、共選別優良園地の明 確化を進めます。 | 優良園地の設定とマップ化 1回/年 |
| | 2 元年度末までに農地流動化委員会の規程の見直 しを行い、行政との連携強化を進め、事務局会 議、農地流動化委員会を定期的に開催し、委員会 の機能を強化します。 | 委員会・事務局会議の開催 委員会 1回 事務局会 2回 |

営農指導部

《部門活動方針》

高品質生産への取組強化により農家の育成・支援強化に努め、精品率の向上を図ります。併せて補助事業の有効活用により、軽労働化への取組強化、鳥獣害対策の徹底を図ります。

会員の維持と組織活動の活性化を図るとともに、協力組織との連携強化を図り、地域の活性化へ向けての取り組みを強化します。

出荷契約者栽培面積 温州 1,600ha ・ 中晩柑1,300ha

男女共同事業開催回数 1回/年

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|---------------------------|---|--|
| I. 高品質安定生産の 取り組み強化 | 1 システム開発により、生産者カルテ①(園地台帳)の更新を行うとともに、生産者カルテ②(通知表)を作成し、個別面談を行い経営及び技術指導を徹底します。 | 個別面談戸数 1,000戸/年 新規 |
| | 2 極早生の改植促進として30ha/3年、早生・南柑・石地の苗木の導入14万本/3年、デコボン・清見・甘平の苗木の導入8万本/3年を行い、奨励品種への改植の促進を実施します。 | 改植面積 100ha/3年 |
| | 3 マルチ被覆の推進において700戸/年を実施するとともに被覆効果分析による農家指導を行い、糖度12度以上の割合40%以上を目指します。農家への被覆支援も100戸/年を取り組みます。 | マルチ被覆面積 300ha/年 |
| | 4 適正資材の普及に向けて土壌分析を年2回実施し、石灰資材、カルシウム資材の施用により、土壌改良を促進します。 | 石灰 7.5万袋/3年 カルシウム資材散布面積 4,500ha/3年 |
| | 5 紅マドンナの施設化促進として3年で10ヶ所を目標に取り組みむとともに、甘平、せとかの精品率の向上により、オリジナル品種の生産拡大に努めます。 | 生産量 1,800t/年 |
| | 6 適正農薬使用の周知徹底を図り、残留農薬検査の実施(34検体)と年に2回内部検査を実施し、安全安心の農産物作りに努めます。 | 生産履歴の回収率 100% |
| II. 補助事業の有効活用 | 1 3年間で園内道の整備で70ヶ所、単軌道の更新で200ヶ所、点滴灌水施設の整備として50ヶ所を計画し、軽労働化に向けた取り組みを強化します。 | 補助事業対象農家戸数 360戸/3年 |
| | 2 鉄筋柵、電気柵の設置を3年間で10,000mの延長、併せてイノシシの捕獲を年間1,800頭計画し、鳥獣害対策を徹底します。 | 防護柵の設置ヶ所 400ヶ所/3年 |
| III. 会員維持による同志会 活動の活性化 | 1 生産知識向上研修会の開催、食農教育活動の実施、会員相互の交流会の実施、柑橘消費拡大運動の実施等の活動を通じて次世代の後継者育成に努めます。 | 同志会活動の参加延人数 200人/年 |
| IV. 女性部加入促進 | 1 女性部会員相互の研修会、交流会(年10回)実施、PR活動(年8回)実施、生産知識の向上の研修会(年3回)を実施することにより、参加活動を促し、フレッシュミズの育成に努めます。 | 女性部活動の参加延人数 600人/年 |

青果販売部

《部門活動方針》

長期安定供給の確立を目指して品種別販売計画を立案するとともに、共販率のアップに向けて共選ごとの集荷率向上への取り組みを明確化し、生産農家が出荷しやすい環境を構築することにより、数量の確保、販売高の増大を目指します。また、共選施設の有効活用による、稼働率、集荷効率を高め、経費の節減を図るとともに、共選再編における4施設構想を確立し、マークの検討を進めます。

果実販売高 温州100億円・中晩柑50億円

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|-----------------------|---|--|
| I. 長期安定供給の確立 | 1 品種ごとに販売開始1ヶ月前までに販売開始前計画策定会議を開催し計画書を作成、立案し、計画的な販売を目指します。年明けの温州・伊予柑・ポンカンについては、荷造りマークを集約し、有利販売につなげます。 | 品種別計画書の作成 販売開始の1ヶ月前 |
| | 2 生産農家の要望のうち実践できるものは実践するとともに、生産者大会において主要市場関係者を招いて、生産者の生の声での意見交換を通じて意思の疎通を図ります。同時に、受入方法、評価基準の見直しの検討、さらに生産基準の明確化と価格保証の検討を進め、生産者の出荷意欲を引き出し、集荷率向上の取り組み強化を進め数量の確保を図ります。 定期的な女性部との会合を開催し組織の活性化、女性部による販促の強化、指導関係活動への積極的参加による共同意識の向上に努めます。さらに生産者向け共選だよりの発行により、販売環境の情報提供による信頼関係の構築等、組織、生産者、共選間のコミュニケーションの強化を図り、生産者との信頼関係により集荷率の向上を図ります。 | 新規 必要に応じてタイムリーな生産者大会(共選ごと)の開催 新規 組織活動の充実と販促活動の強化 女性部による販促 最盛期1回/年 |
| | 3 販売事業再構築の取組として、インターネット販売の本格的な取り組みを視野に入れて、令和元年9月末までに具体的な検討を進めます。下期で開業準備を進め、令和2年度より開業を予定し、市場外流通の取組の柱として長期安定供給の確立に寄与します。 | 令和3年度直売店目標 3億/年 新規 |
| | 4 道の駅への販路拡大、量販店へのギフトの取り扱い、直売所(流通センター・柑日和)による拡販等を強化し100%果汁ジュースの販売拡大を図ります。 | 販売本数 20,000本/年 |
| II. 施設の有効活用 | 1 引き続き、選果機の稼働率の向上、取扱いの少ない共選への委託荷造りを実施し、処理能力の最大運用を目指します。 | 委託荷造りの実施 3,800t/年 |
| | 2 共選ごとに中晩柑のスマル品目の集約への検討を実施します。 | 中晩柑 4品目を実施 |
| III. 共選再編 4施設構想の実現 | 1 4施設構想のもと、ブロックごとにプロジェクト会議を立ち上げ、3年間で4つの集出荷施設の確立に向けて取り組みます。 | 令和3年度中に方向性を決定し再編年度を計画し実践 |
| | 2 施設の有効利用を図るため、流通センター機能の移転を含めた検討を開始します。 新規 | 令和3年度中に方向性を決定 |

金融部①

《部門活動方針》

生活メインバンク機能強化を図り、渉外、テラーによる情報収集を強化、活用することにより、顧客ニーズに合った提案型セールスによる個人貯金の増加を図ります。同時に貯金の流出防止に努め、総貯金残高目標を確保し、経営基盤の安定化に寄与します。

総貯金残高目標 154,002,000千円

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|--|--|--------------------------------|
| I. 情報収集による 個人貯金の純増 個人貯金残高 136,783,000千円 | 1 マブレッツの活用により、きめの細かい情報収集と管理を徹底し、MAの営業力の強化に努めます。テラーにおいてもCS向上によるあいさつ等、声掛け運動に努め、情報収集と窓口セールスを強化します。 精度の高い情報の収集と、共有するための店舗内ミーティングの充実を図ります。 八幡浜管内の年金相談についても継続して実施する中で、いかにして相談件数を確保するかに重点を置いて取り組みます。 | 情報獲得件数 3件/日(1人) |
| | 2 各種研修会の実施とMAによる提案型セールスによる定期積金新規・増額契約額一人当たり2,500千円/月、テラーによる新規・増額契約額一人当たり500千円/月を必達目標とし、店舗内ミーティングで、継続見込額、差額対策の検討を週1回徹底して行い、定期積金契約額の純増を図ります。 | 定期積金獲得額 813,000千円/年 |
| | 3 定期貯金獲得の取組として、MAの恒常推進とキャンペーン推進による新規契約額1人当たり180,000千円/年、テラーの恒常推進とキャンペーン推進で1人当たり44,000千円/年を必達目標とし、毎週のミーティングにより進捗管理を徹底し、定期貯金の純増を図ります。 | 定期貯金獲得額 4,958,000千円/年 |
| II. 貯金流出防止 | 1 重層管理先への対応として、年2回以上役席者による同行訪問を実施し、重層管理シートの作成により、更新管理を徹底し、マブレッツを活用した複合セールスに努め、メイン化推進の強化を図ります。 | 訪問活動による 重層管理先の管理徹底 対象先全戸 |
| | 2 流出防止に向け、満期日2ヶ月前に対象の顧客への訪問を100%実施し、満期管理表の記入管理の徹底を図るとともに、店内ミーティングで継続見込額・差額対策の検討を徹底し、先行満期管理の強化を図ります。 | 満期継続率 98% |
| | 3 新規顧客・未定例先・次世代訪問件数をMA1日当たり5件に設定し、次世代層の情報収集に努め、マブレッツを活用し次世代情報の管理を徹底し相続貯金の流出防止を図ります。 | 次世代層の管理徹底 対象先全戸 |

金融部②

《部門活動方針》

組合員利用者の資金ニーズに合った各種ローンの提案強化に努め、併せて営農部門との情報共有、連携強化により、農業融資の需要を掘り起します。また余裕金運用の強化を図り安定的な利息収益を確保します。

収益力の強化・安定化
総貸出残高 9,500,000千円

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|--|--|------------------------------------|
| I. ローン及び農業融資の強化 証貸残高 8,800,000千円 | 1 MA、融資担当者による住宅ローン推進における情報収集を年に2回以上実施します。住宅ローン利用感謝訪問を100%もれなく実施し、同時に借換対象者のリストアップ先への訪問率を100%に設定し、住宅ローンの新規実行につなげます。 | 住宅ローン新規実行額 380,000千円/年 |
| | 2 マイカー・教育ローンの情報収集に努め、年2回以上重点推進を実施します。また、MA・窓口担当者会で研修会を年2回開催し、職員の意識と知識の向上を図ります。さらにローンのFSTを年2回実施し、マイカー、教育ローンの新規実行額につなげます。 | マイカー・教育ローン 新規実行額 140,000千円/年 |
| | 3 農業メイン強化リストアップ先への訪問を100%実施すると同時に年2回店舗ヒアリングを実施、マップレットにメイン強化先の情報を登録し、情報管理の徹底と活用により、農業資金ニーズの掘り起こしと情報収集の強化に努めます。 | 農業メイン強化先 純増件数 10件/年 |
| | 4 農業融資リーダーによる農業資金需要の的確な対応を通じ、園地の基盤整備、農地取得による農業経営の規模拡大や法人化に向けた応援資金の提供により地域農業の成長を支援し、農業者の満足度を向上させます。 | 農業融資新規実行額 220,000千円/年 |
| | 5 農業振興部・営農指導部と情報を共有するため、情報交換会を定期的で開催します。また営農指導担当者会でのキャンペーン商品の研修会も開催し、農業おまかせ資金等を広く活用し、農家経営のサポートを実施します。 | 情報交換会の実施回数 4回/年 |
| II. 余裕金運用 | 1 余裕金運用強化のため、信連トレーニー出向により資金運用担当者の育成を図ります。また債券の購入において公共債を中心とした債券購入により安定的な利息収益の確保を目指します。 | 有価証券利息 130,000千円以上/年 |
| | 2 令和3年度末までに運用部門と後方事務機能を部・課単位で分離するとともに、余裕金運用専任部署を設置し、余裕金運用に係る体制整備強化グループ2(特定)の基準への変更を目指します。 | 体制整備 グループ2(特定)基準 新規 |

共済部

《部門活動方針》

生存分野保障の提案を通じた次世代層・ニューパートナーへの取組を強化し、3Q訪問活動を通じた積極的な情報収集に努め、組合員ニーズに合った保障の提案と併せて管理者・LA・スマサポが一体となった顧客対応に努め、組合員サービスの強化を図り、共済事業基盤の確保に努めます。さらに将来を見据えた取り組みとして、より一層の業務の効率化を進めていきます。

共済事業基盤の確保 契約者人数 24,500人/R3

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|-------------|--|--------------------------------------|
| I. 長期共済の強化 | 1 「ひと」「いえ」分野における重点仕組みを策定し、キャンペーンを活用した次世代層への取り組みを図るため、LAの推進力強化と、進捗管理を徹底し、次世代、次々世代のニューパートナーづくりに努めます。 | 「ひと」「いえ」新規契約実績 3,230,000P |
| | 2 「はじまる活動」の実施により2,500世帯の目標設定、「3Q訪問活動」により、積極的な情報収集と未請求確認を実施し、更なる契約者サービスに努めます。また「ひと」「いえ」分野の特別推進を実施しバランスのとれた推進活動に努めます。 | 3Q訪問活動戸数 13,700件/年 |
| | 3 「ひと」「いえ」分野の特別推進活動、的確な満期対応を実施するため、管理者・LA・スマサポが連携した顧客対応に努め、満期継続率の向上と保有契約の維持に努めます。 | 長期保有ポイント 期首対比95%以上 11,800,000P |
| II. 短期共済の強化 | 1 自動車新規契約の確保のため、支店ミーティングの強化、お見積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、自動車共済契約件数の維持を図ります。 | 自動車契約件数 15,300件 |
| | 2 つながる絆キャンペーン、損保流出防止に向けた早期アプローチの取組、グレードアップによる取組により、自動車共済実績の維持、回復を図ります。 | 自動車共済実績ポイント 4,779,467P/年 |
| | 3 「短期の日」の取り組み強化を図り、自賠償セット割引予約獲得の取組と併せて、自賠償代理店への取り組み強化を図り、自賠償共済件数の拡大に努めます。 | 自賠償共済獲得件数 7,600件/年 |
| III. 事業の効率化 | 1 共済担当者の育成強化のための研修会を年5回開催し能力の向上を図ります。事務負担軽減の取組としてペーパーレス化を進めるとともに、キャッシュレスの活用率も高めていき、事務負担の軽減に努めます。 | 共済担当者数 1名減少 |
| | 2 現場急行体制強化への取組として、年3回現場急行研修会を開催、安心サポーター資格の取得に努めます。同時に損害調査体制の充実強化を図るため、年2回ロールプレイングを実施し能力の向上に努め、機能分担により自動車損害調査体制の再構築を行い、事業の効率化を図ります。 | 事故相談課従業者数 2名減少 |

経済部

《部門活動方針》

営農指導部とのより一層の連携強化のため、CA(Citrus Advisor:かんきつ相談者)を選任し、生産指導の強化を図り、生産資材(肥料・農薬・生産資材等)の活用等、農家に直接アドバイスできる体制を構築し、予約注文の精度の向上を図り、価格に反映をさせ、トータルコストの低減に努めます。

生活部門においては、店舗再編による業務の効率化による健全化と併せて、組合員の利便性、生活インフラも考慮して対応します。農機、石油、LPGについても拠点サービスの強化を図り、将来を見据えた事業展開を進めていきます。

経済事業総利益(R3)/845,990千円

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|----------------|---|--|
| I. 経済部門供給高の確保 | 1 各経済事業拠点にCA(Citrus Advisor:かんきつ相談者)を新設し、営農指導員との連携の中で、農家との最前線でアドバイスしながら、肥料、農薬、生産資材部門の予約率の向上につなげます。 <div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block; color: red; font-weight: bold;">新規</div> | CA配置部署 11ヶ所 管理職による兼務11名 真穴・川上・八幡浜営農C JAグリーン・保内営農C 三瓶・日土・伊方・町見 瀬戸・三崎 |
| | 2 肥料の入札による、安全安心な原料、低コストの実現、そして指導員講習会による商品説明をしたうえで、予約注文書を配布し、肥料の予約注文の精度をあげていきます。 | 肥料部門供給高 538,000千円/R3 |
| | 3 農業振興部、営農指導部との連携により、耕作面積を維持し、クラー防除への安定供給を図り、農薬部門の供給高を維持していきます。 | 農薬部門供給高 1,248,000千円/R3 |
| | 4 生産資材における予約商材品目の再検討により、予約供給額を維持します。また低コスト供給のための市場調査を定期的実施し、反映させることにより、供給高の維持に努めます。 | 生産資材部門供給高 266,000千円/R3 |
| | 5 タイヤ、オイル、洗車等のキャンペーン活動計画に基づき増販を図ります。 | 石油部門供給高 860,000千円/R3 |
| II. 生活部門供給高の確保 | 1 生活店舗職員の資質向上、食品表示基礎研修会試験の合格や接客技術の向上により、供給高の確保を図ります。 | 店舗部門供給高(既存店) 前年実績対比100% |
| | 2 耐久資材、住宅部門の利用者ニーズの掘り起こしを行い、シロアリ、瓦吹き替え等の住宅部門の供給高の確保に努めます。 | 耐久資材・住宅部門の 供給高合計 62,000千円/年 |
| | 3 日雑部門の既存の推進品目と新規提案で部門の供給高を確保します。 | 日用雑貨部門の供給高 90,000千円/年 |
| III. 購買部門費用の削減 | 1 巡回商品管理指導により手数料率の確保を図ります。また赤字店舗の再編と併せて移動購買車の巡回コースの見直しを行い、組合員の利便性に寄与します。また農機、石油、LPGのサービス拠点の強化を図り、効率的な人員配置による費用の削減に努めます。 | 店舗部門費用 前年実績対比80% |

総務部

《部門活動方針》

中期経営計画に基づいた施設再編と各事業改革を進めると同時に、不稼働資産の有効活用についても検討していきます。JAの活性化につながる人材育成を図り、効率的な事業運営体制の確立に努めます。また、JA組織基盤の強化と地域貢献活動にも積極的に取り組みます。

自己資本比率 13%/事業利益 111,000千円

| 重点実施事項 | 取組具体策 | 3ヶ年(年間)の目標 |
|----------------|---|-------------------------|
| I. 組合員数の維持・拡充 | 1 支店を中心に家族組合員の加入促進、情報発信の充実強化と職員による加入促進を図り、若年層と女性を中心に正組合員の増加を図ります。 | 正組合員数 5,500人 |
| II. 不稼働資産の整理 | 2 不稼働資産の整理・ランク付けを行い、処分案を検討し、役員、職員へ周知をし、地区の不稼働資産を把握した中で売買の広告等を活用して処分をすすめていきます。 | 不稼働資産処分 検討会の開催 随時 |
| III. 活力ある職場づくり | 1 自己啓発学習の促進、階層別マネジメント研修の実施で40人/年、専門研修の実施等20人/年により、資格試験の合格率を高めていきます。 | 各種試験合格率アップ 10%アップ |
| | 2 働き方改革に伴う法令順守と人事管理の中で、職員満足度調査実施による改善策の検討、メンタルヘルス研修会の実施、職場研修、交流イベントの実施により働きやすい職場づくりを目指します。 | 時間外労働の削減 前年比10%減 |
| | 3 女性の管理職の育成、配置に向けての資格基準を満たすための受験、受講により、女性管理職の育成に努めます。 | 女性管理職の人数 7人 |
| | 4 新採職員の確保に向けて、ホームページへの早期掲載による早めの募集活動、リクナビの登録を進めます。 | 新規入組希望者数 10人/年 |
| IV. 中期経営計画の実践 | 1 進捗管理において、四半期に1回、部長会、所属長会で検討し、理事会、経営管理委員会に報告します。半期に1回は役員レビューを実施し、進捗管理を徹底し、年に1回は計画の見直しについても検討します。 | 階層別会議による進捗管理 1回以上/半期 |
| | 2 半期に1回は広報紙、ホームページ等へ掲載し、組合員、地域住民に周知します。また独自資料を作成し、進捗状況を地区別座談会へ報告します。 | 定期的な情報発信 1回以上/半期 |

管理部

《部門活動方針》

自律的なコンプライアンス内部管理体制の確立と強化に努めるとともに、法令及び社会的規範を順守し不祥事ゼロの達成に取り組みます。また、基本原則にそった融資審査を行い信用リスクの軽減に努め健全経営に努めます。

不祥事ゼロ検証／年4回 資産査定／年2回

| 重点実施事項 | 取組具体策 | | 3ヶ年(年間)の目標 |
|-----------------------------|-------|---|---|
| I. 自律的なコンプライアンス内部管理体制の確立と強化 | 1 | コンプライアンス体制、コンプライアンスマニュアル、コンプライアンス委員の構成の検証を行い、実効性のあるコンプライアンス運営態勢の強化に努めます。 | 実効性のある「コンプライアンス態勢運営規程」への見直し 1回／年 |
| | 2 | 「不祥事未然防止要領」の周知を図り、「コンプライアンスプログラム」の組み込み、進捗管理をコンプライアンス委員会に報告して不祥事未然防止に努めます。 | 「不祥事未然防止要領」の進捗管理とコンプライアンス委員会での検証、改善 4回／年 |
| | 3 | 自主点検項目の洗い替え、コンプライアンスプログラムの検証、主管部署による一斉点検を実施し、リスク管理体制の強化を図ります。 | コンプライアンスプログラムの策定と検証 43部署 |
| II. 与信管理と適正な引当 | 1 | 貸出審査担当職員の審査能力向上のための研修会に参加します。また、与信判断に影響を受けない体制の整備をおこない、牽制機能が効いた貸出審査と債権書類の確認をおこないます。 | 融資担当職員の審査能力の向上と債権書類の管理 随時 |
| | 2 | 与信先の定量情報及び定性情報の収集と分析をおこない、債務者区分と債権分類を決定し、正確な債務者概況表の作成と適正な資産査定を実施します。 | 債務者概況表の作成 2回／年 |

内部監査室

《部門活動方針》

無通告によるプロセスチェックを基本とした監査を実施するとともに、監査報告書の品質強化に努め、内部監査の充実・強化を図ります。改善策を助言、勧告し、事業活動の効率化を高めるとともに、職員の規律保持を促します。

被監査部署 18ヶ所

| 重点実施事項 | 取組具体策 | | 3ヶ年(年間)の目標 |
|------------------------------|-------|---|------------------------------|
| I. 無通告によるプロセスチェックを基本とした監査の実施 | 1 | 業務監査往査時にコンプライアンス・プログラム進捗状況と内部会議状況の確認を行い、ガバナンス・プロセスの評価と改善を指示します。 | ガバナンス・プロセスの評価 業務監査店舗 1回/年 |
| | 2 | 12か月分の改善指示書の抽出および事業実績の進捗状況を精査し、リスク・マネジメントの評価と改善を指示します。 | リスク・マネジメントの評価 業務監査店舗 1回/年 |
| | 3 | 12か月分の理事会の決定事項の抽出と事業目標進捗状況の精査を行い、コントロールの評価と改善を指示します。 | コントロール評価 業務監査店舗 1回/年 |
| II. 監査報告の品質強化 | 1 | 報告書の改善のための研修会に参加し、四半期ごとに所属長会で周知し、監査報告の品質強化を図ります。 | 報告書の改善 研修参加回数 2回/年 |
| | 2 | フォローアップの実施により確認の徹底を行います。 | フォローアップによる確認 フォローアップ監査部署数 |

マイナス金利政策の継続により、農中・県信連からの奨励金の縮小が経営に大きな打撃を与えることが
明らかな状況となっていること、公認会計士監査に向けた内部統制及び内部管理態勢の強化を図る必要が
あること等、事業全体の効率化を求められており、併せて1県1JA構想が加速している中、JA愛媛におい
ても組織整備研究会を立ち上げたところであり、その動向を注視しながら持続可能な店舗体制を構築し、
コスト低減・効率性・職員減少等へ対応できる店舗再編を計画的に進めます。

1.信用・共済業務

(1)信用店舗(共済窓口を含む)

本店・三瓶支店・八幡浜支店・保内支店・伊方支店
神山出張所(川上事業所/真穴事業所)・矢野崎出張所・日土出張所
瀬戸出張所・三崎出張所

- ①JAバンクえひめの考え方に基づき基幹店舗(支店)の貯金量を200億以上、一般店舗(出張所)の貯金量
100億以上を基準に集約を図ります。
- ②貸付業務は令和元年度決算から公認会計士監査が導入されることに伴い、事務処理基準の強化と資産
査定を含む専門性を要するため基幹店舗への集約を図ります。
- ③町見の出張金融は公認会計士監査導入に伴う内部統制上のリスク等を考慮するとともに組合員の利用
状況、地域性等をみながら見直しを検討します。
- ④共済業務は効率性・収益性から基幹店舗(支店)への集約を図ります。

(2)ATM機

三瓶ブロック・・・三瓶支店・営農管理センター・周木事業所
八幡浜ブロック・・・八幡浜支店・神山出張所・矢野崎出張所・穴井事業所・真穴事業所・川上事業所・
舌田事業所

保内ブロック・・・保内支店・日土出張所・PC喜須来・PC川之石
伊方ブロック・・・伊方支店・三崎出張所・瀬戸農業公園・町見事業所

- ①ATMの「取扱件数基準」を現在の30件から50件以上に見直し、「採算性」「市場性」「顧客利便性」
の3つの評価軸をベースとした相対評価を行ったうえで、『取引件数基準』等を加味して整理対象
ATMを抽出し、最終的に「コスト削減効果」を勘案しATMの再編整備を図ります。

2.販売業務

(1)選果場・集出荷施設

- ①高齢化による選果従業員の採用が困難な状況と生産農家の高齢化による共選契約者数と生産量の減少
予測から、共選の意向を尊重しながら4施設に集約していき、最終的には1施設での運用を目指します。
- ②1県1JA構想の中、西宇和ブランドを維持するための別組織化も視野に検討します。
- ③流通センターの収支改善や機能強化を図るため、移転を含め検討します。

3.購買業務

(1)生活小店舗

三瓶ブロック・・・周木事業所・二及事業所・蔵貫事業所・皆江事業所・下泊事業所
八幡浜ブロック・・・穴井事業所・真穴事業所・川上事業所・舌田事業所
保内ブロック・・・日土出張所・新道事業所・PC喜須来
伊方ブロック・・・町見事業所・瀬戸出張所・三崎出張所・二名津事業所

- ①公認会計士監査対応における内部統制等を担保するため一人体制の三瓶ブロック各事業所・二名津事
業所においては、地域環境、利用状況等をみて閉店を検討します。閉店後は移動購買車による対応と
します。
- ②地域のニーズおよび安価な商品提供と商品数の充実を図るため、日土とPC喜須来を統合し、PC喜須
来店をYショップ若しくは全農と協議してファミマやAコープ西日本等、コーヒーカフェなど休憩ス
ペースを設置した新店舗を検討します。
- ③その他の店舗については総合的な事業状況を見て集約等を検討します。

(2)給油所

拠点給油所・・・三瓶給油所・大平給油所・JASS-PORT保内・三崎給油所
サブ給油所・・・真穴事業所・川上事業所・セルフ舌田・日土出張所・新道事業所・伊方支店・
瀬戸事業所
利便性給油所・・・町見事業所

- ①拠点給油所は休日の設定、営業時間の短縮等により収支状況を見ながら子会社化やセルフ化についても検討します。
- ②サブ給油所は地下タンクの経年劣化状況をみて、地域性・利用度等により集約や廃止を含め検討していきます。特に、漏れの危険性が大きい真穴・日土については早急な対応が必要となっています。
- ③利便性給油所(簡易タンク施設)は地域環境・利用状況・収支状況等総合的に検証し、拠点施設への集約を検討していきます。

(3)農機具センター

三瓶農機具センター・八幡浜農機具センター・保内農機具センター・三崎農機具センター(真穴農機具センター)

- ①組合員利便性を重視しながら、技術者不足等の諸課題を踏まえ八幡浜に三瓶・真穴を集約、保内に三崎を集約し2センターに集約すること及び業者委託を検討します。

(4)生産資材取扱店舗

三瓶営農管理センター・八幡浜営農管理センター・保内JAグリーン 保内営農管理センター・伊方営農管理センター・瀬戸出張所(三机事業所)・三崎出張所

- ①上記の取扱店舗を含め、全農えひめ物流改革取組計画等をみながら、在庫削減、事務の効率化等を図り生産資材の価格低減に取り組むため、地域性・利用度等勘案し集約を検討します。
- ②集約段階において選果場施設の取扱や各協力組織の協力等での対応を検討します。
- ③収支改善を図るため購買担当者11名をCA(シトラスアドバイザー・新設)に任命し、営農指導員と連携して、肥料・農薬等の購買品の安全性・安心性を説明しながら取扱量の増大を目指します。

4.組織

(1)支部運営委員会

4支店体制への移行に伴い、旧来の委員会を支部運営委員会に設置、4支店に支店運営委員会を設置という2段階制をとってきたが、地域性や構成員などから組織統合も進んでいる地区もあるため、機能性を高めるための再編を図ります。

- ①現在の運営委員会は以下の通りです。
 - 三瓶支店運営委員会
 - 八幡浜支店運営委員会
真穴支部運営委員会・川上支部運営委員会・舌田支部運営委員会
神山支部運営委員会(双岩支部運営委員会)・千丈支部運営委員会
矢野崎支部運営委員会
 - 保内支店運営委員会
宮内支部運営委員会・日土支部運営委員会・磯津支部運営委員会
川之石支部運営委員会・喜須来支部運営委員会
 - 伊方支店運営委員会
伊方支部運営委員会・町見支部運営委員会・瀬戸支部運営委員会・三崎支部運営委員会
- ②総合運営協議会は、支部運営委員会の再編等により体制、構成員を検討します。

事業取扱目標

単位:千円

| 項目 | | | 平成30年度 実績 | 令和元年度 計 | 令和2年度 計 | 令和3年度 計 |
|---------------|------|------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 信用事業 | 調達 | 貯金 | 146,697,691 | 149,106,000 | 151,475,000 | 154,002,000 |
| | | 借入金 | 11,151 | 2,850 | 0 | 0 |
| | 運用 | 預金 | 120,335,746 | 122,246,000 | 126,633,000 | 129,516,000 |
| | | 有価証券 | 12,939,724 | 12,337,000 | 11,806,000 | 10,552,000 |
| | | 貸出金 | 10,088,065 | 9,662,854 | 9,465,000 | 9,512,300 |
| 共済事業 | | 長期共済新契約高 | 26,500,000 | 25,000,000 | 25,000,000 | 25,000,000 |
| | | 長期共済保有高 | 380,000,000 | 366,000,000 | 352,000,000 | 338,000,000 |
| | | 年金共済新契約高 | 210,000 | 210,000 | 210,000 | 210,000 |
| | | 年金共済保有高 | 3,350,000 | 3,343,600 | 3,350,000 | 3,373,000 |
| | | 短期共済掛金額 | 806,000 | 809,000 | 806,000 | 805,000 |
| 購買事業 (供給高) | 生産資材 | 肥料 | 508,675 | 578,789 | 558,000 | 538,000 |
| | | 農薬 | 1,163,200 | 1,248,660 | 1,248,000 | 1,248,000 |
| | | 飼料 | 61,482 | 60,120 | 60,000 | 60,000 |
| | | 畜産資材 | 185,817 | 229,050 | 229,000 | 229,000 |
| | | 農機 | 214,855 | 201,636 | 200,000 | 200,000 |
| | | 燃料 | 974,937 | 945,443 | 900,000 | 860,000 |
| | | その他生産資材 | 790,325 | 570,301 | 557,200 | 552,200 |
| | 生活資材 | 店舗 | 512,468 | 365,519 | 366,000 | 366,000 |
| | | 主食 | 39,770 | 44,125 | 40,000 | 40,000 |
| | | 電気製品 | 63,112 | 65,208 | 65,000 | 65,000 |
| | | 耐久資材 | 39,698 | 56,546 | 55,000 | 50,000 |
| | | 日用雑貨 | 111,985 | 119,554 | 110,000 | 90,000 |
| | | LPG | 344,028 | 324,000 | 320,000 | 316,000 |
| | | その他生活資材 | 551,827 | 615,659 | 617,500 | 637,500 |
| 合計 | | 5,562,179 | 5,424,610 | 5,325,700 | 5,251,700 | |
| 販売事業 | 合計 | 温州 | 10,032,945 | 10,000,000 | 10,200,000 | 10,000,000 |
| | | 中晩柑 | 4,772,205 | 4,629,150 | 4,500,000 | 4,621,000 |
| | | 落葉他 | 295,355 | 373,970 | 350,000 | 379,000 |
| | | 畜産 | 122,212 | 113,200 | 60,000 | 60,000 |
| 合計 | | 15,222,717 | 15,116,320 | 15,110,000 | 15,060,000 | |

損益計画

単位:千円

| 項目 科目 | | 平成30年度 実績 | 令和元年度 計画 | 令和2年度 計画 | 令和3年度 計画 |
|-------------|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 事業 総利益 | 信用事業総利益 | 1,186,820 | 1,062,972 | 978,682 | 923,684 |
| | 共済事業総利益 | 717,401 | 648,000 | 607,000 | 598,000 |
| | 経済事業総利益 | 961,429 | 942,790 | 854,590 | 845,990 |
| | 販売事業総利益 | 461,944 | 577,027 | 550,000 | 550,000 |
| | その他事業総利益 | 288,522 | 257,977 | 236,000 | 235,000 |
| | 指導事業収支差額 | -89,979 | -115,000 | -112,500 | -112,500 |
| 計 | | 3,526,137 | 3,373,766 | 3,113,772 | 3,040,174 |
| 事業 管理費 | 人件費 | 2,066,634 | 2,081,833 | 2,006,958 | 1,949,601 |
| | 業務費 | 207,782 | 242,410 | 235,127 | 228,103 |
| | 租税負担金 | 123,864 | 118,168 | 119,014 | 119,014 |
| | 施設費 | 711,333 | 693,197 | 641,120 | 633,908 |
| | その他管理費 | 4,658 | 5,370 | 4,296 | 4,296 |
| 計 | | 3,114,271 | 3,140,978 | 3,006,515 | 2,934,922 |
| 事業利益 | | 411,866 | 232,788 | 107,257 | 105,252 |
| 事業外収益 | | 223,688 | 207,865 | 208,655 | 208,655 |
| 事業外費用 | | 26,673 | 36,219 | 36,828 | 36,828 |
| 特別利益 | | 14,542 | 0 | 0 | 0 |
| 特別損失 | | 282,630 | 43,600 | 43,600 | 43,600 |
| 税引前利益 | | 340,793 | 360,834 | 235,484 | 233,479 |

◎販売事業計画は販売手数料を3%(販売高に対して)引き上げた場合による計画数値です。
今まで通りの手数料で計画した場合の事業利益の推移

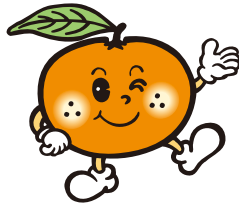
| | 令和元年度 | 令和2年度 | 令和3年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 販売計画 | 430,000 | 430,000 | 430,000 |
| 事業利益 | 85,761 | ▲12,743 | ▲14,748 |

経営比率目標

単位：千円、%、人

| 項目 | 平成30年度 実績 | 令和元年度 計画 | 令和2年度 計画 | 令和3年度 計画 |
|---------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| 事業総利益 | 3,526,137 | 3,373,766 | 3,113,772 | 3,040,174 |
| 事業管理費 | 3,114,271 | 3,140,978 | 3,006,515 | 2,934,922 |
| 人件費 | 2,066,634 | 2,081,833 | 2,006,958 | 1,949,601 |
| 常勤役員数 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 職員数 | 493 | 466 | 457 | 450 |
| 事業管理費比率 | 88.32 | 93.10 | 96.56 | 96.54 |
| 労働分配率 | 58.61 | 61.71 | 64.45 | 64.13 |
| 労働生産性 | 7,081 | 7,163 | 6,740 | 6,682 |
| 自己資本比率 | 15.37 | 14.37 | 13.37 | 12.37 |

◎自己資本比率は、今後、新基準によるストレステストやバーゼルⅢ等により大きく変化します。



 西宇和農業協同組合

本店 / 〒796-0031 愛媛県八幡浜市江戸岡1丁目12番10号
TEL (0894) 24-1111 FAX (0894) 24-7506