

JAハイナン3か年計画

令和7年度

▼
令和9年度

JAハイナン3か年計画
～農業と地域の未来をつむぐ"協同の力"～
〈令和7年度～令和9年度〉



令和7年6月26日

 **JAハイナン**

JA-Hainan Three-Year Plan

2019-2021

2022-2024

2025-2027

2028-2030

2031-2033

2034-2036

2037-2039

2040-2042

2043-2045

2046-2048

2049-2051

2052-2054

2055-2057

2058-2060

2061-2063

2064-2066

2067-2069

2070-2072

JAハイナン3か年計画

～農業と地域の未来をつむぐ“協同の力”～

令和7年度～令和9年度

目 次

● 基 本 方 針	-----	1
● 目 標・重点施策及び施策		
目 標 1 『産地の維持・拡大に向けた生産基盤の強化』	-----	2
重点施策 1 生産部会と品目別チームによる農業所得向上と産地振興		
重点施策 2 地域農業を支える多様な担い手の確保		
施 策 1 総合営農アドバイザーによる営農支援の強化		
施 策 2 農業振興に資する政策の確立・推進		
施 策 3 組合員の農を支える事業活動		
目 標 2 『事業環境の変化に対応しうる経営基盤の構築』	-----	7
重点施策 1 事業運営の最適化に向けた実践		
重点施策 2 エンゲージメント向上につながる人的資本経営の実践		
施 策 1 健全経営に向けた内部統制の確立・強化		
施 策 2 組合員・利用者のくらしを支える金融・共済事業の展開		
目 標 3 『JA運営を支える組織基盤の強化』	-----	10
重点施策 1 組合員・地域住民の農業・JAへの理解・共感の醸成		
重点施策 2 組合員の維持・拡大と関係深化		
重点施策 3 組合員の学びの場づくり		
施 策 1 組合員組織の活性化と事業・活動を通じた仲間づくり		
● 施設投資計画	-----	12
● 数 値 計 画	-----	12

基本方針

令和5年度から始まった2か年計画「組合員とともに創造“農業と協同の未来”」では、「農業の飛躍的な生産拡大」と「経営環境に対応した事業・経営の転換」を目指し、5つの基本目標と16の基本戦略を設定し取り組んでまいりました。

今回の3か年計画では、「生産基盤の強化」「経営基盤の構築」「組織基盤の強化」を重点課題とし、3つの目標に対して7つの重点施策と6つの施策を設定しました。さらに、効果的・効率的な事業運営体制の構築、経済事業の収支改善に取り組んでまいります。

目標・重点施策及び施策

目標1 産地の維持・拡大に向けた生産基盤の強化

重点施策1 生産部会と品目別チームによる農業所得向上と産地振興

重点施策2 地域農業を支える多様な担い手の確保

施策1 総合営農アドバイザーによる営農支援の強化

施策2 農業振興に資する政策の確立・推進

施策3 組合員の農を支える事業活動

目標2 事業環境の変化に対応しうる経営基盤の構築

重点施策1 事業運営の最適化に向けた実践

重点施策2 エンゲージメント向上につながる人的資本経営の実践

施策1 健全経営に向けた内部統制の確立・強化

施策2 組合員・利用者のくらしを支える金融・共済事業の展開

目標3 JA運営を支える組織基盤の強化

重点施策1 組合員・地域住民の農業・JAへの理解・共感の醸成

重点施策2 組合員の維持・拡大と関係深化

重点施策3 組合員の学びの場づくり

施策1 組合員組織の活性化と事業・活動を通じた仲間づくり

目標１：産地の維持・拡大に向けた生産基盤の強化

農家組合員の農業所得向上と産地の維持・拡大を図るために、生産部会と指導・購買・販売が一体となった品目別チームによる主要取組施策の実践により、管内の農業振興に取り組みます。

また、地域の中核的な担い手及び地域農業を支える多様な担い手の確保に向け、生産部会・JA・行政等が連携した新規就農者の育成や事業継承支援に取り組みます。

目標１―重点施策１

生産部会と品目別チームによる農業所得向上と産地振興

【具体的方策】

●レタス類の作期拡大、反収向上による生産拡大

1. 作期拡大に向けた経営診断結果の活用と講習会の開催
2. 作期拡大・反収向上・経費節減の研究・実践
3. 新規就農者と新規出荷者の取込み

●イチゴの産地拡大と安定生産

1. 新規就農者の募集・研修・認定と育成支援、新規出荷者の取込み
2. 安定生産に向けた部会員の経営診断結果の活用と講習会の開催
3. 新技術・作期拡大・労力低減技術の研究・実践

●白葱出荷調整施設の稼働拡大による生産拡大

1. 白葱出荷調整施設の稼働拡大
2. 出荷調整施設の利用推進による既存生産者の生産拡大
3. 収支指標の提示と茶園転換等による新規生産者の取込み
4. 作期拡大・反収増加に向けた栽培技術の研究・実践

●果樹生産の維持・拡大と品質向上

1. 新規生産者の確保による栽培面積の維持拡大
2. 労力削減、多収技術、スマート農業の研究・実践
3. 基盤整備地の検討、決定
4. 下位等級品の販売拡大

●花きの販売力強化と安定出荷及び品質向上

1. 市場動向・販売状況調査の継続とニーズに対応した有利販売
2. 高品質化・差別化の推進
3. SNS を活用した情報発信の実施
4. 経営診断結果を基にした経営支援

●茶契約栽培・静岡牧之原茶「望」を軸とした茶業所得の安定・向上

1. 茶契約栽培の安定生産 300ha、ゾーニング推進強化
2. 静岡牧之原茶「望」の生産推進
3. 基盤整備の拡大による生産効率化
4. 有機栽培の生産技術研究と新規有機栽培の栽培開始
5. 碾茶の生産技術研究・計画

目標 1 — 重点施策 2

地域農業を支える多様な担い手の確保

【具体的方策】

●新規就農者・生産者の育成支援

1. 榛南地域受入連絡会による新規就農者の募集・研修・認定と育成支援
2. 品目別チームとの連携と受入連絡会外の新規生産者の育成支援

●茶園転換畑地化等による新規重点品目の生産振興

1. 果樹園芸団地の営農支援
2. 新規果樹園芸団地の選定・計画
3. さつまいもの産地化の実践と新規品目の研究・実践

●農業経営事業の取組拡大と収支改善

1. 複合経営による計画的な生産拡大
2. 農地の適正管理に向けた体制整備
3. 収支シミュレーションの検証と収支改善

●生産拡大を支える労働力確保支援

1. 無料職業紹介事業の充実・強化
2. 多様な働き手の確保と新たな働き手の研究・活用

目標 1—施策 1

総合営農アドバイザーによる営農支援の強化

【具体的方策】

●総合営農アドバイザーによる営農支援

1. 重点先への提案力強化によるシェアの維持・拡大
2. 農業経営支援の強化による農業所得向上
3. 作付面積調査の分析と活用
4. 圃場管理システムの研究

●営農指導体制の構築

1. 「総合営農アドバイザーの目指す姿」の活用・実践
2. 営農経済職員のキャリアパスの検討・策定
3. 5 J A連携による営農指導員育成の実践、成果発表大会の実施

目標 1—施策 2

農業振興に資する政策の確立・推進

【具体的方策】

●生産現場の声を繋げる農政活動

1. 県域と連携した政策要請活動の実施と市町との連携強化

目標 1—施策 3

組合員の農を支える事業活動

【具体的方策】

●予約注文体系の再構築

1. 新たな肥料・農薬価格体系の実践と検証・改善
2. WEB 注文体系の導入拡大と効果検証・改善

●農機具センターの運営体制整備

1. M-web を活用した顧客台帳整備と運用
2. 適正な運営体制と人員配置の実践
3. 県域農機整備事業一体化への参画検討

●L Pガスの推進強化

1. 燃料転換及び乗換先への推進活動強化
2. 機器販売・リフォーム取扱拡大に向けた推進実践
3. 県域と連携した「JAでんき」の検討協議

●多様な販売機能強化

1. 市場及び実需者との協議
2. 消費地、産地との動向調査に基づく出荷見通し等の情報共有

●マーケットイン、実需者ニーズに対応した新産地育成

1. 需要のある品目の市場性調査 (R7 ~ 8)
2. 単価の安定性、生産性の調査 (R7 ~ 8)
3. 生産販売試験の実施と検証 (R7 ~ 8)
4. 生産者の募集と販売先の確保 (R7 ~ 8)
5. 産地化検証 (R9)
6. 生産部会等組織発足 (R9)

●業務システムの効率化及び円滑な販売活動のための事業改善

1. nimiru システム活用による集出荷業務の効率化検証 (R7 ~ 8)
2. システムの有利販売への活用 (R7 ~ 8)
3. 収支バランスの検証 (R9)
4. 販売要員の最適化 (R9)
5. 集荷体制の見直し (R9)

●生産コスト上昇を加味した販売促進活動

1. 生産及び販売コストの上昇把握
2. 販売企画（量販フェア、商品開発食品メーカーコラボ）
3. 消費宣伝会の実施

●契約的な栽培・出荷の拡大と直接販売による売立額アップ

1. 飲料メーカーと契約栽培における面積価格等の商談と供給の拡充
2. 加工業務業者向け、市場買取、契約出荷の商談と供給の拡充 (R7 ~ 8)
3. 市場委託販売（共販）向け集荷物の契約的買取販売の拡大 (R7 ~ 8)
4. 共販直販事業一体化による売立額向上 (R9)
5. 収支バランスの検証 (R9)
6. 碾茶の生産技術研究・計画

●ECサイトおよびファーマーズを活用した若年層の地域農産物の認知度向上

1. 若年層のニーズ調査と購買意欲に考慮した商品開発
2. 独自プロモーションからPR活動
3. 食育、体験イベント、ふるさと納税拡充
4. 大手通販サイトに依存しない販売ツール開発 (R9)
5. FM商品の販売拡大 (R9)

●出向く体制の構築・強化による農業融資の推進

1. 農業融資ニーズへの対応力強化に向けた人材育成
2. JAバンク静岡アグリサポートプログラム（担い手支援等）を活用した推進活動の展開

●適切な農業融資提案による金融仲介機能の発揮

1. 補助金情報を活用した営業活動
2. 制度資金・公庫資金の適宜適切な提案
3. 農業融資専担者による経営改善計画書の作成支援

●営農経済部門との事業間連携による提案型推進の強化

1. 農家組合員の事業計画書の作成支援並びに融資ヒアリングを営農部門と連携して実施
2. 営農部門が行う新規就農者の認定審議会等に農業融資専担者が同席して融資相談を実施

目標2：事業環境の変化に対応する経営基盤の構築

部門別・店舗別損益管理に基づく PDCA 管理の徹底により、事業計画の達成を図っていきます。さらに、DX の活用等による従来の業務や既存設備の見直し、人員配置等事業運営の最適化に取り組みます。

また、職員エンゲージメントの強化を目指し、職員一人ひとりの能力と職場のチームワークがともに発揮できる人づくり・職場づくりに取り組みます。

目標2—重点施策1

事業運営の最適化に向けた実践

【具体的方策】

●労働生産性向上を目的とした業務効率化の実践

1. フロント・バックオフィスの人員比率の検討、生産性向上の為に人員配置の実践 (R9)
2. 検討事項を踏まえた制度設計と提案制度の運用 (R8 ～ 9)

●問題の解決に寄与できる経営分析の実践

1. 効果的な経営分析の検討・実践

●当事者意識の醸成に向けた職員教育

1. より質の高い事業実績勉強会の検討・実践

●老朽化した施設の計画的更新・修繕

●稼働資産の運用方法の見直し

●遊休資産の利活用の検討

目標2—重点施策2

エンゲージメント向上につながる人的資本経営の実践

【具体的方策】

●農業経験を通し、農業に共感・貢献できる職員育成の強化

1. 新採用職員農業研修の実施
2. 若年層職員農業研修実施
3. 経済部門への職員による業務支援の実施

●中核的人材や次世代を担う職員育成の強化

1. 中核的人材育成研修会の実施

●人材確保に向けた採用対策・離職防止策の実践

1. 転職者等の即戦力になりうる人材の応募・採用
2. 人事課による若年層職員への面談の実施

●職員エンゲージメント（※）の強化

1. 役員と職員による意見交換会の実施

※エンゲージメントとは、職場環境に満足し、JA への愛着や経営理念に共感を持つ状態

目標2—施策1

健全経営に向けた内部統制の確立・強化

【具体的方策】

●不祥事未然防止に向けた3線防御体制の強化

1. 2線部署の役割体制の構築
2. 有効性のある2線3線情報共有会議の定着（R8～9）

目標2—施策2

組合員・利用者のくらしを支える金融・共済事業の展開

【具体的方策】

●つながり強化戦略の実践による組合員・利用者接点の強化

1. 定期積金・定期貯金の満期管理徹底による顧客接点の創出
2. 年金・給与振込数の拡充
3. 共済部門、営農部門との事業間連携による複合推進の強化
4. ネットローンやアプリ等のデジタル接点の利用取組強化
5. 支店内のトスアップ施策の確立による機動的な提案・相談の確立
6. 純新規利用者獲得の取組み
7. 営業店システム（タブレット等）を利用した顧客との接点強化、提案力（一声セールス）強化

●よりそい活動によるライフイベントに通じた相談・提案型推進の実施

1. 組合員・利用者のライフイベントに適した顧客本位の相談・提案型推進の実施
2. 年金相談会・各種セミナーの開催
3. iDeco・NISA 制度を活用した資産形成・運用の提案
4. 最重点管理先への相続発生前の相談業務
5. 住宅関連業者、職域、共済代理店へのローン商品営業提案
6. 小口ローンをきっかけとしてリテール業務、住宅ローンの提案

●地域への金融仲介を通じたファンづくり

1. スマホ教室等の継続開催
2. 小学生向け金融教育の実施
3. ファーマーズ・JA-SS、農協祭でのイベントを通じた取組み

●事務管理の堅確化・高度化に向けた態勢構築

1. 事務管理の堅確化に向けた階層別会議の定期的開催
2. 営業店システムを利用した内部処理効率化 (R7)
3. 実効性のある店内検査の実施
4. 取引時確認の徹底によるマネー・ローンダリング対策の強化

●組合員・利用者に応じた接点強化と保障の充実

1. 相談型の寄り添う3Q活動の実践
2. 若年層・次世代層への接点づくり強化
3. 金融部門・営農経済部門との事業間連携による複合提案の強化

●デジタル活用等による業務の効率化

1. Web マイページ・JA アプリ登録・促進
2. 生命支払請求 Web 手続きの浸透・定着
3. PL（ペーパーレス）・CL（キャッシュレス）の拡大と浸透・定着

●顧客本位のフォロー活動の展開

1. 組合員・利用者の声の活用
2. 顧客ニーズに合わせた提案と情報提供・アフターフォロー
3. 顧客本位の活動を目指したコンプライアンスの体制・意識の醸成

目標3：JA 運営を支える組織基盤の強化

組合員・地域住民の農業・JAへの理解・共感を高め、「食べて応援」「作って応援」を実践する「農業振興の応援団」を形成していくため、広報誌やSNSなど多様な広報媒体を活用した広報活動を展開します。

また、組合員の意思反映・運営参画に向けて、組合員組織を中心に積極的な対話を継続的にすすめます。

目標3—重点施策1

組合員・地域住民の農業・JAへの理解・共感の醸成

【具体的方策】

- 「食べて応援」「作って応援」の行動喚起に向けた情報発信
 1. LINE 公式アカウントの新しい運用方法の検討実践 (R7)
 2. SNS の運用方法の検討、実践フォロー、反応数の分析 (R7)
- JA ハイナンへの理解共感の為の情報発信
 1. 広報誌リニューアルに向けて検討 (R7)
- 職員全員が地域農業を広報するという意識の醸成
 1. 職員の意識向上につながる施策の検討・実践
 2. 職場内報の改善・見直しの検討、実践

目標3—重点施策2

組合員の維持・拡大と関係深化

【具体的方策】

- 組合員の維持拡大
 1. 組合員への加入促進、維持施策の検討の機会を創出、及び検討の実施
- 意思表示の活性化を目的とした組合員との関係深化
 1. 常設の意思表示方法や手段について検討、試運用 (R7)
 2. 組合員アンケートの実施

目標3—重点施策3

組合員の学びの場づくり

【具体的方策】

- JA 事業体験機会の提供
- 1. 体験内容の検討及び実施

目標3—施策1

組合員組織の活性化と事業・活動を通じた仲間づくり

【具体的方策】

- 青壮年部の組織活動の活性化
 - 1. JA 役職員との意見交換の実施・改善
 - 2. 技術力・経営力向上活動の実施・改善
 - 3. 農政理解促進活動の実施
- 女性部の組織活動の活性化
 - 1. JA 役職員との意見交換の実施・改善
 - 2. 仲間づくりの推進・強化、ハピネス倶楽部とわくわくセミナーの実施
 - 3. 食農教育・地域貢献・農政理解促進活動の実施

◎施設投資計画

- ・農業振興と事業のサービス向上に必要な施設を計画的に整備します。

部門	施設名	内 容	令和7年度	令和8年度	令和9年度
1	東部営農経済センター	新築			

◎数値計画

1. 主要事業量計画

- ・地域農業の振興と事業を通じた組合員・地域住民の皆様への貢献として、次の事業量目標を掲げます。

(単位：百万円)

	貯 金	貸出金	共済保有高	購買品取扱高	販売品取扱高	茶製品取扱高
令和7年度	205,215	40,820	523,111	3,590	4,518	1,697
令和8年度	206,035	40,983	503,756	3,571	4,480	1,646
令和9年度	206,860	41,147	484,613	3,552	4,470	1,646

2. 収支計画

- ・次の目標を掲げ、計画経営を通じて安定的な収支を確保します。

(単位：百万円)

	事業総利益	事業管理費	うち人件費	事業利益	経常利益	税引前当期利益
令和7年度	2,874	2,821	1,934	52	221	205
令和8年度	2,863	2,835	1,930	27	190	165
令和9年度	2,898	2,810	1,930	87	251	241

※収支については、現在の金融情勢にて計画しております。将来の金融情勢の変動により、収支が変わる可能性があります。

3. 財務計画

- ・より安心してJAをご利用いただけるよう財務基盤の一層の充実に努めます。

(単位：百万円)

	出資金	積立金等	組合員資本
令和7年度	795	20,714	21,504
令和8年度	795	20,524	21,314
令和9年度	795	20,628	21,418



「国消国産」って？

「国消国産」と書いて「こくしょうこくさん」と読みます。“国民”(こくみん)が必要(ひつよう)とし、“消費”(しょうひ)する食料(しょくりょう)は、できるだけ“その国”で“生産”するという考え方です。