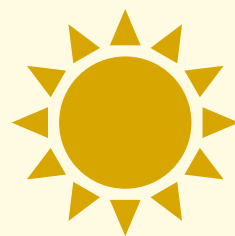


JAハイナン2か年計画

令和5年度

▼  
令和6年度



JAハイナン2か年計画  
～組合員とともに創造“農業と協同の未来”～  
〈令和5年度～令和6年度〉



令和5年6月23日

 JAハイナン

# JA-Hainan Two-Year Plan

## JAハイナン2か年計画

～組合員とともに創造“農業と協同の未来”～

令和5年度～令和6年度

### 目次

● 基本方針	-----	1
● 基本目標・基本戦略		
基本目標1	『産地の維持・拡大に向けて農業振興を強化します』 -----	2
	基本戦略1.品目別チームによる生産部会の「めざす現実像」の実現 基本戦略2.茶園転換畑地化等による新規・重点品目の生産振興 基本戦略3.産地とJAを支える担い手の育成・確保 基本戦略4.生産拡大を支える労働力確保支援 基本戦略5.生産者・顧客満足度アップを意識した販売機能強化	
基本目標2	『農家組合員の持続可能な農業経営を支援します』 -----	6
	基本戦略1.農家組合員の期待に応える総合営農アドバイザーによる営農支援 基本戦略2.持続可能な農業の実現に向けた農政活動の実施 基本戦略3.農業分野における金融仲介機能(農業メインバンク機能)の発揮	
基本目標3	『持続可能な経営基盤を確立・強化します』 -----	8
	基本戦略1.効率的な事業運営体制の構築 基本戦略2.健全経営のための内部統制の確立	
基本目標4	『新時代に対応した総合事業改革を行います』 -----	9
	基本戦略1.収支均衡に向けた農業関連事業の実践 基本戦略2.経営環境に対応した信用事業改革 基本戦略3.経営環境に対応した共済事業改革	
基本目標5	『組合員との関係強化と人づくりに取り組みます』 -----	12
	基本戦略1.多様化する組合員への対応強化 基本戦略2.協同組合としての役割を発揮する役職員づくり 基本戦略3.「食」「農」「JA」への理解促進に向けた広報活動の強化	
● 施設投資計画	-----	14
● 数値計画	-----	14

## 基本方針

令和2年度からスタートした3か年計画「新時代への挑戦、農業の飛躍・経営の革新」では、「農業の飛躍的な生産拡大」「経営環境に対応した事業・経営の転換」に向けて7つの基本目標と17の重点目標を設定し取り組んでまいりました。

今回の2か年計画は、5つの基本目標と16の基本戦略を設定し、「持続可能な農業の実現に向けた生産基盤の強化」「『不断の自己改革』の実践を支える経営基盤の確立・強化」「JA運営の好循環に向けた組織基盤の強化」に向けて取り組むとともに、5JA事業連携による効果的・効率的な事業運営体制の構築、経済事業収支改善に取り組んでまいります。

## 基本目標・基本戦略

### 基本目標1 産地の維持・拡大に向けて農業振興を強化します

- 基本戦略1 品目別チームによる生産部会の「めざす現実像」の実現
- 基本戦略2 茶園転換畑地化等による新規・重点品目の生産振興
- 基本戦略3 産地とJAを支える担い手の育成・確保
- 基本戦略4 生産拡大を支える労働力確保支援
- 基本戦略5 生産者・顧客満足度アップを意識した販売機能強化

### 基本目標2 農家組合員の持続可能な農業経営を支援します

- 基本戦略1 農家組合員の期待に応える総合営農アドバイザーによる営農支援
- 基本戦略2 持続可能な農業の実現に向けた農政活動の実施
- 基本戦略3 農業分野における金融仲介機能（農業メインバンク機能）の発揮

### 基本目標3 持続可能な経営基盤を確立・強化します

- 基本戦略1 効率的な事業運営体制の構築
- 基本戦略2 健全経営のための内部統制の確立

### 基本目標4 新時代に対応した総合事業改革を行います

- 基本戦略1 収支均衡に向けた農業関連事業の実践
- 基本戦略2 経営環境に対応した信用事業改革
- 基本戦略3 経営環境に対応した共済事業改革

### 基本目標5 組合員との関係強化と人づくりに取り組みます

- 基本戦略1 多様化する組合員への対応強化
- 基本戦略2 協同組合としての役割を発揮する役職員づくり
- 基本戦略3 「食」「農」「JA」への理解促進に向けた広報活動の強化

# 基本目標 1：産地の維持・拡大に向けて農業振興を強化します

J Aの販売品販売高を2年後に現在の1割アップの47億円と定め、品目ごとの主要取組施策を実行し生産拡大（販売拡大）に取り組みます。

組合員が持続可能な農業経営を行い、産地を維持し、拡大するためにこれまでの農業振興の取り組みをさらに強化するとともに、再生産価格を確保するために販売機能強化に取り組みます。

## 基本戦略 1

### 品目別チームによる生産部会の「めざす現実像」の実現

#### 【具体的方策】

- レタス類の作期拡大による生産拡大
  1. 作期拡大に向けた部会員の経営診断の実施・活用と講習会の開催
  2. 作期拡大・労力低減・経費削減の研究・実践
  3. 新規就農者と新規出荷者の取り込み
  
- 苺の産地拡大と安定生産
  1. 新規就農者の募集・選定・認定と新規出荷者の取り込み
  2. 作期拡大に向けた部会員の経営診断の実施・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課題検討・改善と稼働拡大検討
  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り込み
  
- 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  
ミカン、無花果、ブドウ、レモン他
  2. 労働力確保に向けた新たな働き手の研究・実践（援農ボランティア等）
  3. 出荷品質向上と規格外品率の減少に向けた技術試験及び指導実践
  4. 下位等級品の販路開拓に向けた調査及び販売
  
- 花きの販売力強化と安定出荷及び品質向上
  1. 市場動向・販売状況調査の実施とニーズに対応した有利販売
  2. 高品質化・差別化の検討・推進
  3. SNSを活用した情報発信の検討・実施
  4. 経営診断の実施による適正面積・品種・作付時期の把握及び経営支援

## ●茶契約栽培・静岡牧之原茶「望」生産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
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
  - (1) 朝生原地区の整備支援
  - (2) 他地区の基盤整備検討
4. 有機栽培の生産技術の確立と新規有機栽培の計画検討

## 基本戦略2

### 茶園転換畑地化等による新規・重点品目の生産振興

#### 【具体的方策】

##### ●果樹園芸団地の支援

1. ブドウ研究会の立ち上げ・運営支援
2. 生産技術の試験研究と研究結果の活用実践
3. 販売先の調査・計画

##### ●茶園転換畑地化

1. 新規果樹園芸団地の選定・計画・実践

##### ●新規・重点品目の研究

1. 「さつまいも」の産地化の実践（5JA連携）
2. 情報収集・発信による新規品目の研究及び試験栽培

## 基本戦略3

### 産地とJAを支える担い手の育成・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
2. 果菜チームとの連携と他品目の新規生産者の育成支援

##### ●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  
茶 6.2～7.0ha さつまいも 0.8～1.0ha
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改善方策の検討・実践

## 基本戦略4

### 生産拡大を支える労働力確保支援

#### 【具体的方策】

##### ●無料職業紹介事業の充実・強化

1. 事業PRと関係機関との連携による求人・求職・マッチング件数の増加

##### ●多様な働き手の確保と新たな働き手の研究

1. 新たな働き手の需要調査と研究・試行及び活用実践  
作業請負、援農ボランティア、バイトアプリ等
2. 企業（しず農コネクト）、農福連携、JA職員・OB、外国人等、関係機関との連携による働き手の確保

## 基本戦略5

### 生産者・顧客満足度アップを意識した販売機能強化

#### 【具体的方策】

##### ●産地の的確な情報発信による販売強化

1. 主力品目の作柄や出荷予測を市場へ伝達  
情報共有ツールの運用（市場⇄JA⇄組合員）
2. マーケティングアドバイザー（MA）の育成、市場及び仲卸、量販店バイヤー巡回
3. 的確な出荷予測発信が有利販売に反映しているか検証

##### ●マーケットインによる品目選定と出荷規格の対応

1. 消費地の消費者ニーズの調査と新品目、新規格の提案
2. 調査で判明した売れる新品目の試験生産と試験販売
3. 消費地で望まれる出荷形態、出荷規格での試験販売

##### ●市場の販売企画にあった分荷

1. 販売力、企画力のある市場の調査
2. 市場のヒアリング
3. 従来の大枠分荷、指定市場の見直し検討

##### ●加工・業務向け農産物の販売拡大

1. 出荷体制と価格の見直し並びに既存出荷先との交渉と検証及び次年度対策
2. 新規販売先のリサーチ、営業実践
3. 品目、出荷者の選定・出荷開始

## ●有利販売を目的とした買取販売の強化

1. 販売先と連携し、出荷品目の選定
2. 新規販売先の開拓営業と商品PR
3. 既存販売先への営業強化並びに検証

## ●製品茶の新規販売先の開拓と新商品の開発

1. 販路開拓事業で獲得した販売先へのアプローチ
2. 新商品の開発（セット品等）
3. 定番、推進茶の販売先への営業強化

## ●ECサイト（インターネット通販）による販売強化

1. 新規販売モールへの参入と効果検証
2. 既存商品の見直し、新規販売品の掲載
3. 効果的なイベントの開催

## ●契約栽培事業拡大と保管場所の確保

1. 栽培適合率 85%以上
2. 契約栽培面積の拡大（令和5年度 280 h a ・令和6年度 290 h a ）
3. 新冷蔵庫建設検討・決定

## ●荒茶共販事業の強化

1. 既存茶商への販売構築・新規優良販売先のリサーチ
2. 新規販売先 1件獲得
3. 配送業務・労務体制の改善

## ●荒茶販売事業の強化

1. 販売先ニーズ・販売先リサーチ
2. 新規販売先 1件獲得



## 基本目標2：農家組合員の持続可能な農業経営を支援します

農家組合員の持続可能な農業経営に向けては、JAの総合事業を活かした伴走支援により農家所得向上を支援します。

農家組合員の期待に応えるための支援体制を強化するとともに、農家組合員一人ひとりの努力では解決できない課題に対して、組織力を活かした農政活動を展開することで国・県・市町行政との連携を強化します。

### 基本戦略1

#### 農家組合員の期待に応える総合営農アドバイザーによる営農支援

##### 【具体的方策】

##### ●総合営農アドバイザーによる営農支援

1. 総合営農アドバイザー制度の課題・改善策検討及び改善策の実践
2. 重点先への提案力強化によるシェアの維持・拡大
3. 農業経営支援の強化に向けた課題・改善策検討と支援強化による所得向上
4. 低利用・未利用先の取り込み

##### ●営農指導体制の構築

1. 営農指導員育成強化方針の策定及び実践
2. 5JAが連携した営農指導員育成の実践
  - (1) 合同成果発表大会の検討・試行及び実施
  - (2) 農業経営者育成塾（後継者塾）の合同開催の検討及び実施

### 基本戦略2

#### 持続可能な農業の実現に向けた農政活動の実施

##### 【具体的方策】

##### ●国、県、市町行政への要請活動の強化

1. 管内市町への要請活動の実施に向けた検討・実施
2. 組合員からの要請事項の積上げ体制の構築

## 基本戦略3

### 農業分野における金融仲介機能（農業メインバンク機能）の発揮

#### 【具体的方策】

- 農業メインバンク機能発揮による農業の成長支援
  1. 農業融資専任担当者等による担い手経営体・農業法人への訪問強化
  2. 機動的で適切な農業資金提案による金融仲介機能の発揮
  3. 営農経済部門との事業間連携による提案型推進の強化

## 基本目標3：持続可能な経営基盤を確立・強化します

J Aが将来にわたって「不断の自己改革」を実践し、農家組合員の農業所得の向上や地域振興に寄与し続けるためには、持続可能なJ A経営に向けた経営基盤の確立・強化が必要です。

そこで、中長期的な収支見通しを踏まえて、事業運営体制の効率化や要員配置の見直し、物件費削減に取り組むとともに、J A経営の健全性確保のためにリスク管理体制の強化に取り組みます。

### 基本戦略1

#### 効率的な事業運営体制の構築

##### 【具体的方策】

- 中長期収支シミュレーションを踏まえた、事業運営体制の検討
- 遊休資産の有効活用
- 店舗・施設・ATM等の再編成
- 適正な要員配置の実施
  1. 転職者等の即戦力になりうる人材の採用
  2. パート職員採用により人件費の抑制
- 業務効率化施策の推進
  1. 労働生産性向上施策の確実な実践
  2. デジタル化・システム化の推進
- 事業管理費の圧縮

### 基本戦略2

#### 健全経営のための内部統制の確立

##### 【具体的方策】

- 不祥事未然防止に向けた自律的コンプライアンスの確立
  1. 3線防御体制の定着
  2. 人事異動直後の逸脱処理の状況確認・検証実施
  3. コンプライアンスプログラムの確実な実践

## 基本目標4：新時代に対応した総合事業改革を行います

人口減少・少子高齢化等による事業利用者の構造変化や低金利政策の長期化による市場運用環境の悪化により、JAの収支環境は厳しさを増しています。

JAが総合事業を継続し、組合員から必要とされる組織であり続けるためには、多様化する組合員・利用者ニーズやデジタル化の加速などの環境変化を的確にとらえ、事業のあり方を見直していく必要があります。

そこで、組合員・利用者ニーズに即した事業を提供するために、将来を見据えた事業改革を通じて、JAの強みを生かした事業の展開や業務の一層の効率化に取り組みます。

### 基本戦略1

#### 収支均衡に向けた農業関連事業の実践

##### 【具体的方策】

##### ●予約注文体系の再構築

1. 肥料・農薬価格体系（奨励制度）の見直し検討及び実践
2. Web注文体系の整備と導入
3. 5JA共通資材の開発・普及による安定供給

##### ●農機具センターの運営体制整備（5JA連携）

1. M-Webシステムを活用した顧客台帳の整備及び活用
2. 点検整備・修理受付対応の検証・改善
3. 人員配置の検証と適正人員の配置
4. 5JA事業連携及び経済連との広域整備場の検討・協議

##### ●LPガスの推進強化

1. 価格設定の見直し検討及び実施
2. 乗換先への再推進及び農業生産分野での推進検討と実践
3. 事業間連携による機器販売・リフォーム提案による取扱拡大に向けた体制構築及び実践

##### ●集荷業務における事務のデジタル化（5JA共通課題）

1. 業務の見直しにより、事務量軽減及び事務ミス削減
2. 新システムの試験導入による事務効率化策の研究

##### ●ほうせん館のレイアウト等を変更し販売環境の充実化

1. リニューアルオープン後の売り上げ・集客・レイアウト変更効果の分析・検証
2. 外観レイアウトの検証・変更
3. 効果的な、POP・レシビ等の作成

- 商品ラインナップの充実・生産者との繋がり強化
  1. 加工品出荷者の推進（惣菜、パン）と青果物生産者への声掛け推進
  2. 仕入品の強化（青果、果物、食料品）
  3. 栽培講習会開催 年4回
  
- ほうせん館販売手数料の見直し
  1. 手数料の改定（委託、加工品 1.5%UP）
  2. 改定後の運営状況を検証し、手数料の見直し
  
- 5 J A事業連携強化
  1. 共同仕入れ先の調査・選定
  2. 共同パッキングの調査
  
- 茶の仕上・加工・包装事業の収支均衡に向けた取り組み
  1. 商品アイテムの削減
  2. 受委託（他 J A 含む）製造・設備賃貸検討・実施
  
- 荒茶共販斡旋手数料改定
  1. 斡旋手数料改定説明会開催
  2. 斡旋手数料改定実施
  
- 中原製茶工場の運営
  1. 運営継続シミュレーションの実行

## 基本戦略2

### 経営環境に対応した信用事業改革

#### 【具体的方策】

- ライフプランサポートの深化による組合員・利用者満足度の向上
  1. 組合員・利用者のライフイベントに適した商品・サービスの提案
  2. 給与・年金振込口座数の拡充
  3. 共済部門との情報共有による複合推進の強化
  
- 相談・提案型推進の実施
  1. iDeCo・NISA制度を活用した資産形成・運用の提案
  2. 年金相談会、各種セミナーの開催
  3. 相続相談、遺言信託の取組強化

## ●住宅・生活ローンの伸長に向けた取組強化

1. 住宅関連業者・共済代理店・職域へのローン商品営業強化
2. ネットローン及びWeb面談や郵送等リモートチャネルへの取組強化
3. ローンセンター・支店融資窓口の営業体制の再構築

## ●業務効率化と内部管理態勢の取組強化

1. 事業運営コストの削減とシステムを活用した事務効率化の促進
2. 実効性のある店内検査の実施
3. 取引時確認の徹底によるマナー・ローンダリング対策の強化

## 基本戦略3

### 経営環境に対応した共済事業改革

#### 【具体的方策】

#### ●「ひと・いえ・くるま」の総合保障の提案

1. 相談型の寄り添う3Q活動実践
2. 課題解決のための総合的な情報提供
3. 信用部門との情報共有による複合推進の強化
4. 複合LA中心のライフプランサポート

#### ●次世代層との接点づくり

1. 金融・経済部門と連携、複合的な情報発信
2. 支店内の情報連携強化
3. WebやSNS等を活用しJA共済認知度の向上

#### ●デジタル技術等を活用した業務の効率化

1. ペーパーレス（PL）・キャッシュレス（CL）浸透・定着
2. Webマイページ・JA共済アプリの利活用の促進
3. 事務手続きの簡素化・標準化
4. 各種書類電子化
5. 事務手続き要領抜本改訂

#### ●組合員・利用者に選ばれ続けるためのコンプライアンス

1. ニーズに合わせた提案と情報提供・アフターフォロー
2. 個人情報保護の強化や不祥事未然防止の徹底

## 基本目標5：組合員との関係強化と人づくりに取り組みます

将来のJA運営を好循環に転換するためには、農業の生産基盤とJAの経営基盤を支える組合員・利用者等の多様な関係者との関係を再構築し組織基盤を強化する必要があります。そこで、組合員との関係づくりの取り組みを強化するとともに、協同組合やJA事業に理解のある組合員、役職員づくりや、多様な関係者との連携強化に取り組みます。

### 基本戦略1

#### 多様化する組合員への対応強化

##### 【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及び改善
  2. 技術力・経営力向上活動の実施及び効果検証
  
- 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及び改善
  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」の実施と課題・改善策検討
  3. 食農教育・国消国産・地産地消・地域貢献活動の実施
  
- 多様な組合員のニーズに応える相談機能の強化
  1. 農業税務相談機能の強化  
Web簿記・e-Taxの普及と課題・改善策検討及び相談体制の効率化
  2. 支店担当者及び関連部署と連携した相談機能の強化
  
- 組合員組織を中心とした意志反映の強化
  
- 組合員組織の活性化

### 基本戦略2

#### 協同組合としての役割を発揮する役職員づくり

##### 【具体的方策】

- 「食と農」に関する学習機会の強化
  
- 中核的人材や次世代を担う職員育成の強化
  
- DX人材の育成

## 基本戦略3

### 「食」「農」「JA」への理解促進に向けた広報活動の強化

#### 【具体的方策】

- SNSを利用した広報活動の強化
- 「食べて応援」「作って応援」の行動を喚起する情報発信
- 「国消国産」に対する消費者の理解促進



## ◎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5年度	令和6年度
1	東部営農経済センター	新築または改築		

## ◎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	購買品供給高	販売品取扱高	茶製品取扱高
令和5年度	206,210	41,389	574,300	3,601	4,657	1,602
令和6年度	205,619	41,754	560,400	3,520	4,766	1,630

### 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5年度	2,949	2,916	1,990	32	201	191
令和6年度	2,965	2,918	1,976	47	215	205

※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5年度	832	20,245	21,074
令和6年度	832	19,813	20,642



### 「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。