

J A 東京みなみ自己改革工程表（文章編）

J A 東京みなみは、令和 4 年度に設定した「自己改革工程表」により、組合員との徹底した対話に基づいて、「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」「地域の活性化」を基本目標とする自己改革の実践に全力で取り組んできました。

これまでの自己改革の取り組みとして、平成 29 年 10 月に開設した大型農産物直売所「みなみの恵み」における農家買取販売高の向上や、農業者支援のための営農支援事業・農機修理事業、農業生産コスト削減に向けた肥料・農薬・生産資材の安価提供等を進めてきました。この結果、正組合員からは訪問活動等での対話を通して、一定の評価と自己改革への一層の期待、多くの准組合員からは日常の訪問活動や収穫体験等を通して、総合事業の必要性や地域農業を応援したいとの声をいただくことができました。

引き続き J A 東京みなみは、地域になくてはならない J A であり続けるため、自己改革の実践を支える持続可能な経営基盤の確立・強化とともに、組合員との徹底した対話を通じ、不断の自己改革に取り組んでまいります。

【自己改革を実践するための具体的な方針】

1. 訪問活動や意見交換会等を通じてニーズを的確に把握します。
2. 「農業者の売上増加・コスト削減」につながる必要な取り組みについて、目標及び実践具体策の策定等とあわせて実践し、改革の目的である「農業者の所得増大」を実現するほか、「地域の活性化」にも取り組みます。
 - (1) 直売所を通じて、また農業者の声を対象に次のことに取り組めます。
 - ・直売所販売高の向上（買取制度強化・契約栽培による販売量の確保・施設建設による生産量の拡大等）
 - (2) 年間を通じた低価格の生産資材品目の提供を対象として、次のことに取り組めます。
 - ・農業生産コストの削減（生産資材の超セールの実施・年間を通じた低価格生産資材の提供品目取扱い）
 - (3) 農業者に寄り添える職員の育成として次のことに取り組めます。
 - ・ T A C の育成・営農指導力の強化（普及指導員資格の取得・営農指導担当者営農研修会の開催）
 - (4) 「地域の活性化」に向けては、次のことに取り組めます。
 - ・食農教育活動への取り組み（少年サッカー大会の開催・夏休みこども村・サツマイモ収穫体験）
3. 改革の取り組みと成果について対話等を通じて評価を把握し、次の改革につなげることで、P D C A サイクルを回し、不断の自己改革を着実に実践します。

【自己改革の実践に向けた組合員の意思反映】

自己改革の実践にあたっては、改革に対する評価の把握に向けた正組合員との対話活動のみならず、准組合員参画の支店協同推進委員会の発足や、准組合員理事の登用等により准組合員の声も聴くことで、正組合員と准組合員が一体となった J A 運営を実現します。加えて組合員による評価を踏まえながら必要な見直しを行います。

また、地産地消の消費者である准組合員の事業利用にあたっては、正・准組合員の利用事業を把握したうえで、改革の目的である「農業者の所得増大」「農業生産の拡大」につながるよう取り組みます。

【自己改革を支える経営基盤の確立・強化の取り組みについて】

管内 3 市（日野市・多摩市・稲城市）の人口動向については、日野市・多摩市はほぼ変わらず、稲城市は増加傾向にありますが、3 市とも少子高齢化が進展しており、作付面積についても 5 年前と比較し 7% の減少が見られます。また、正組合員戸数についても 5 年間で 66 戸（3.8%）減少しています。

こうした情勢のなか、J A 東京みなみとして 5 年後の成り行きについてシミュレーションを行ったところ、5 年後には現状と比べて事業利益が大幅に減少する見通しとなりました。その要因としては主に、昨今の金利情勢下による信用事業における預金利息（奨励金）の減少傾向が顕著になることや貸出金利息の逡減、営農経済事業の赤字幅の縮小が見込めないことなどが挙げられます。

事業管理費の削減についても、既に店舗統廃合による効率化を実施している当組合には、更なる効率化に向けて、抜本的な費用軽減に向けた検討が求められるとともに全ての事業において事業総利益の維持・拡大に向けた取り組みをすすめる必要があります。

J A 東京みなみでは、将来に亘り健全で持続性のある経営を確保するため、次のことに取り組むことで経営基盤強化に取り組んでまいります。

1. 組合員との徹底した対話に基づくライフプランコンサルティングの実施
2. 情報収集強化による貸出金残高伸長
3. 直売所・経済店舗売上高の増大
4. 職員の育成（職員の職位・業務に見合った資格取得）

J A 東京みなみ自己改革工程表（数値編）

直売所販売高（農家買取・農家委託）の向上			
対象者：管内直売所		想定：売上増加効果	
		3カ年で10%増	
令和4年度	目標 前年度実績対比5%増	実績 みなみの恵みにおける農家買取販売高前年度対比102.7%	
令和5年度	目標 令和3年度実績対比7%増	実績 みなみの恵みにおける農家買取販売高令和3年度対比90.9%	
令和6年度	目標 令和3年度実績対比10%増		
高付加価値化品目の生産推進			
対象者：直売所出荷者		想定：売上増加効果	
		3カ年で3品目（累計）	
令和4年度	目標 1品目	実績 イチゴ育苗ハウス1棟建設（稲城地区）	
令和5年度	目標 2品目（累計）	実績 イチゴハウス4連棟×2棟（稲城地区・累計1品目）	
令和6年度	目標 3品目（累計）		
年間を通じた低価格の生産資材品目の設定			
対象者：管内すべての農業者		想定：コスト低減効果	
		3カ年で5品目（累計）	
令和4年度	目標 2品目	実績 3品目実施（ラウンドアップ・配合肥料2品目）	
令和5年度	目標 3品目（累計）	実績 3品目実施（ラウンドアップ・配合肥料2品目）	
令和6年度	目標 5品目（累計）		
食農教育活動への取り組み（1回/年）			
令和4年度	目標 1回	実績 J A 東京みなみカップ少年サッカー大会（11月27日予選12月25日決勝）開催	
令和5年度	目標 1回	実績 J A 東京みなみカップ少年サッカー大会（12月2日予選12月10日決勝）開催	
令和6年度	目標 1回		
ライフプランコンサルティングの実施			
ライフプランコンサルティングの件数			
令和4年度	目標 252件	実績 実施件数197件（達成率78.17%）	
令和5年度	目標 252件	実績 実施件数252件（達成率100%）	
令和6年度	目標 252件		
貸出金残高伸長			
情報収集強化による貸出金残高の伸長（貸出金総残高・前年度対比）			
令和4年度	目標 2%増	実績 【増加額】10億7,385万円【増加率】2.82%	
令和5年度	目標 2%増	実績 【増加額】33億9,250万円【増加率】8.68%	
令和6年度	目標 2%増		

農業者の所得増大・農業生産の拡大

地域の活性化

経営基盤の確立・強化

直売所・経済店舗の効率化			
店舗売上高の増大（レジ売上（経済4店舗・みなみの恵み）令和3年度実績対比）			
令和4年度	目標 5%増	実績 売上高395,114千円 前年度対比100.5%	
令和5年度	目標 6%増	実績 売上高406,124千円 令和3年度対比103.2%	
令和6年度	目標 7%増		
職員の育成（職員の職位・業務に見合った資格取得）			
資格取得基準に沿った資格保有職員割合（年度末時点）			
令和4年度	目標 60%	実績 令和4年4月に新たな資格取得基準を周知 資格取得割合77.9%	
令和5年度	目標 70%	実績 資格取得割合81.6%	
令和6年度	目標 80%		
役員を主とした正組員への訪問・対話活動（人数）			
年度	計画	実績	令和6年度 計画
令和4年度	全認定農業者宅訪問	令和4年11月全認定農業者及び組織代表を対象に訪問・対話活動実施	全組員の 60%訪問
令和5年度	全正組員数の50%訪問	948名の正組員先を訪問（訪問割合50.07%）	
准組員参画の支店協同推進委員会の開催（各地区）			
年度	計画	実績	令和6年度 計画
令和4年度	年2回	令和5年7月1日より支店運営協力委員会から支店協同推進委員会へ移行。正・准組員を構成員とした地域貢献活動を企画・立案・実施していきます。	年2回
令和5年度	年2回	各地区で支店協同推進委員会を2回実施	
組員組織との意見交換会の開催（回数）			
年度	計画	実績	令和6年度 計画
令和4年度	年2回以上	2回開催（女性部及び各生産部会（果実協・野菜協・青壮年部））	年2回以上
令和5年度	年2回以上	2回開催（女性部及び各生産部会（果実協・野菜協・青壮年部））	
J A 東京みなみ農業振興倶楽部（准組員の意思反映機関）の設立			
年度	計画	実績	令和6年度 計画
令和4年度	設立準備	まずは直売所の来客数を増やす事から検討していきます。	理事会への 意思反映
令和5年度	設立総会	まずは直売所の来客数を増やす事から検討していきます。	
若手組員の組織強化			
年度	計画	実績	令和6年度 計画
令和4年度	再開の準備・若手農業者の選定	今後は青壮年部事業として後継者向けの事業を行う事となり、令和5年度より青壮年部役員と調整し進めていきます。	青壮年部長を 含んだJ A との定期的懇 談会の開催
令和5年度	研修会やJ A 懇談会の計画	青壮年部員向け事業承継研修会開催（令和6年1月23日）（事業承継する方・される方へ2部構成で開催）	

経営基盤の確立・強化

対話・意思反映