

経営管理体制

経営執行体制

当JAは農業者により組織された協同組合であり、正組合員の代表者で構成される「総代会」の決定事項を踏まえ、総代会において選出された理事により構成される「理事会」が業務執行を行っています。また、総代会で選任された監事が理事会の決定や理事の業務執行全般の監査を行っています。

なお、信用事業については専任担当の理事を置くとともに、農業協同組合法第30条に規定する常勤監事及び員外監事を設置し、ガバナンスの強化を図っています。

事業の概況(令和5年度)

全般的概要

令和5年度のわが国の経済は、企業収益が高水準で推移する中、雇用・所得環境の改善が続き、個人消費や設備投資が増加傾向で推移する等、緩やかな回復傾向が続いています。一方では、中東情勢の緊迫化や中国経済の減速等、わが国経済にとって大きな影響を受けかねない状況が今後も続くものと考えられます。また、身近な問題として、経済活動の活発化や少子高齢化に起因した企業の深刻な人材不足等、エネルギー・資源の制約や、人口減少・地域社会の疲弊といった構造的な問題を抱えています。

農業面では、天候不順や温暖化の影響等自然環境の激変により、農産物の収量減少や品質低下を招き、さらに農業生産資材価格の高止まり等、食料安全保障上のリスクが増大しており、持続可能な農業構造の実現に向けた取り組みがますます重要となっています。

金融面では、平成28年から続いた「マイナス金利政策」は終焉を迎え、金融業界にとって大きな転換期を迎えようとしています。

このような状況の下、当組合では、中期経営計画（令和4年度～令和6年度）の中間年度として、「農業者の所得増大の実現」「組織基盤の確立と「食」と「農」を通じた地域活性化への貢献」「総合事業機能発揮のための経営基盤強化」の実践に向けた活動を展開してまいりました。

営農指導事業では、実地研修やアグリゼミでの講師活動等を行い、営農指導員の指導力強化を図りました。また、出荷農家の皆さまに向けた営農指導LINEにより、専門指導情報を定期的に発信することで、品質並びに技術情報や販売情報等の迅速な提供に努めました。

販売事業では、農業者の所得増大を目的に再生産可能な価格交渉を販売先と行いました。また、当地域産を含む「美濃コシヒカリ」が、日本穀物検定協会における食味ランキングにおいて3年連続「特A」を取得することができ、今後の東美濃ブランドのPR並びに販路拡大につながる好材料とすることができました。

購買事業では、原材料価格が高騰する中、適正施肥につながる土壌診断の取り組み強化、予約注文書の早期回収、市場価格の定期的調査による価格改定等を実施し、生産資材コスト低減に努めました。また、地産地消の普及推進のため「農畜産物応援の店」の選定等により管内農畜産物のPRに取り組みました。

信用事業では、組合員・利用者の皆さまに信頼され安心してご利用いただける地域金融機関を目指し、「くらし・農業・地域」へのコンサルティング機能（相談・提案）を基軸とした金融仲介機能を発揮し、ご満足いただけるサービスの提供に取り組みました。

共済事業では、組合員・利用者の皆さまの「未来づくり」の実現のため、協同の力による「寄り添う」「届ける」「つながる」を通じたお役立ち情報のお知らせ活動と、高度な知識を習得した専門性の高い職員による相談・提案活動を行いました。

生活指導事業・組織広報活動では、親子を対象としたアグリスクールを各地域で開催し食農教育活動を行いました。また、正組合員と准組合員が一体となったJA運営を目指す仕組みづくりに取り組みました。

このような事業活動のもと、当期剰余金は236,946千円となりました。

事業成果

(単位：千円)

事業利益	248,874
経常利益	423,452
当期剰余金	236,946

信用事業

組合員・利用者の皆さまに信頼され安心してご利用いただける地域金融機関を目指し、「くらし・農業・地域」へのコンサルティング機能（相談・提案）を基軸とした金融仲介機能を発揮し、ご満足いただけるサービスの提供に取り組みました。

また、総合事業の堅持と持続可能な収益構造を確立するため、各種キャンペーン活動の展開及び給与・年金振込口座の拡大による貯金量の確保と、農業者・組合員・利用者の皆さまのニーズに沿った農業関連資金・住宅ローン・小口ローン等の提供による貸出金の増強を行いました。

1. 総合事業の強みを活かした「農業者の所得増大」に取り組みました。
2. 組合員・利用者の皆さまのライフプランの実現に向けた金融仲介機能を発揮したライフプランサポートの実践に取り組みました。
3. 不祥事未然防止の取り組みを強化しました。

共済事業

組合員・利用者の皆さまの「未来づくり」の実現のため、協同の力による「寄り添う」「届ける」「繋がる」を通じたお役立ち情報のお知らせ活動と、高度な知識を習得した専門性の高い職員による相談・提案活動を行いました。

また、「3Q&はじまるキャンペーン」「お役立ちアンケートキャンペーン」を実施し、組合員・利用者の皆さまのニーズにお応えし、ご満足いただける保障の提案と、利用者の拡大と持続可能な経営基盤の確立を目指した取り組みを行いました。

1. 利用者のニーズに沿った「ひと・いえ・くるま・農業」の総合保障の相談・提案活動を行いました。
2. 時代環境に沿った組合員・利用者の皆さまとの接点の再構築に努めました。
3. 3Q活動（訪問・オンライン面談・3Qコール等）によるご利用者満足度の向上に取り組みました。
4. 「はじまる活動」を通じた次世代・次々世代層とのつながり強化に取り組みました。
5. コンプライアンス態勢の確立と不祥事未然防止について徹底しました。

指導事業

営農指導

地域農業の発展並びに栽培農地の維持を目指し、地域農業者の育成に向け、トマト研修農場の活用、及び認定農業者・農業法人の発足・育成支援を実施しました。

多様な農業者に向け農業塾としてTAC職員を講師に「アグリゼミ」を開講し多くの農業者に参加いただきました。また参加者の皆さまには産直出荷への提案も行い、20名の方が新規出荷者となりました。

1. 夏秋トマト研修生として1名の方が入塾されました。また5名の方がトマト研修を修了し、新たに就農されました。
2. 迅速な営農指導・販売情報の提供を目的に、新たに営農指導LINE（トマト・なす・いちご）による情報発信を開始しました。
3. 肥料高騰に対する国の「肥料価格高騰対策事業」の申請支援を実施しました。
4. 認定農業者の育成支援並びに集落営農組織・畜産農家等の法人化相談・設立支援を実施しました。
5. ぎふアグリチャレンジ支援センター主催の就農相談会へ参加し、短期研修や先輩農家との面談等、就農に向けた支援を実施しました。
6. 営農指導力の強化を目的に、営農指導実践研修(水稻・トマト)並びに各種資格取得に向けた勉強会を開催し、指導力強化に取り組みました。
7. 農業者の安全作業に向け農業作業安全講習会の開催や、農業政策・農業情報等、農業に関する各種講習会(研修会)を開催しました。

生活指導

女性部活動の取り組みとして、一合愛（いちあいあい）運動と称し、各家庭で使い切れない未使用食品を持ち寄り、それらを福祉施設・団体等に寄贈する活動（フードドライブ活動）を実施しました。

また、ウィズコロナを意識しながら、地産地消をテーマとしたあぐりん講座やプチセミナー、各種サークルを積極的に開催し会員の増員を図りました。

食農教育活動として、親子を対象としたアグリスクールを各地域で開催し「食」と「農」を中心にJAへの理解を深める活動を実施するとともに、JA食農リーダーを中心に、管内の保育園・幼稚園・小学校において大豆や米、野菜の栽培・収穫・加工の体験活動を支援しました。

1. 親子を対象とした「アグリスクール」を各地で開催し、33組116名の方が参加され「食」と「農」の大切さを学んでいただきました。
2. 女性部会員を対象に、あぐりん講座や食農教育活動、サークル活動等を開催し、延べ2,419名の皆さまに参加いただきました。
3. 食農教育活動として、JA食農リーダー等と連携し管内の保育園・幼稚園4園と小学校16校で稲作・大豆栽培・味噌作り体験等を支援しました。
4. 生活習慣病健診を東濃厚生病院と連携して行い、365名の組合員及び地域の方が受診されました。

組織広報

准組合員の皆さまを「農業の応援団」として位置づけし、准組合員アンケートや個別モニターを通じて、その声を聴くことで、正組合員と准組合員が一体となったJA運営を目指す仕組みづくりに取り組みました。

地域別座談会や支店運営委員会を開催し、組合員や利用者との対話の場づくりに努めるとともに、組合員・地域の皆さまに信頼され必要とされる身近なJAを目指し「支店協同活動」に取り組みました。

今年度より新たにLINE公式アカウントを立ち上げ、各種キャンペーンやイベント等の情報発信を開始しました。

1. 准組合員を対象としたアンケート及びモニター調査を実施し、JA運営に対するご意見・ご要望をいただきました。
2. すべての支店・アグリセンターにて支店協同活動に取り組むとともに、支店だよりの発行や、地域貢献活動として、ふれあい訪問日を活用した高齢者見守り活動を実施しました。
3. LINE公式アカウントの運営を開始するとともに、広報誌「ひがしみの」の発行やホームページ、日本農業新聞等の媒体を通して、JA事業や地元農畜産物等の情報発信を行いイメージアップに努めました。

販売事業

生産資材価格が高止まりする中、夏の猛暑等の異常気象の影響で栽培環境は大変厳しい状況でした。このような状況のもと、再生産可能な適正価格に向けた価格交渉を販売先と行い、それぞれの品目の単価について前年度を上回ることができました。

米においては、日本穀物検定協会における米の食味ランキングにおいて「美濃コシヒカリ」が令和3年産から3年連続「特A」を獲得しました。

1. ひがしみの地域おいしいお米コンテストを開催し、日本穀物検定協会における食味ランキングでは3年連続の特Aを獲得しました。入賞米は特別価格にて販売し、当地域産米のPRを実践する等、地産地消による米の販売強化を行いました。
2. 農業者の所得増大を目指し各種価格交渉を実施しました。その結果並びに他産地の作柄の影響等も要因となり、米穀園芸果樹等品目において前年比で米穀110.6%、トマト112.2%、なす110.6%の単価となりました。
3. 時代に沿った販売力強化を目指し、ふるさと納税及びJAタウン等インターネット販売を実施し、多角的な販売に努めました。
4. 肉牛農家の所得向上に向け肉牛枝肉研究会を開催し、5等級率80%の好成績を収め品質向上と販売向上に繋がりました。

利用施設事業

施設の老朽化が進む中、計画的な機械更新を実施しました。また、組合員の皆さまの利便性の向上と安全・安心な施設運営体制を強化するため、施設担当者への現場研修会を実施し、衛生管理・品質管理技術の徹底を行うと同時に、施設の安全稼働並びに良品製造に向け、各種施設に必要な資格取得並びに知識の習得に取り組みました。

購買事業

生産資材関連では、長引く資材価格の高騰に対し、農機具等購入助成事業、肥料価格高騰対策事業の積極的な推進活動を実施し、多くの農家に助成金が交付されました。また、適正施肥につながる土壌診断の取り組み強化、予約注文書の早期回収、市場価格の定期的調査による価格改定等を実施し、農業者の所得増大につながる資材コスト低減に努めました。

生活資材関連では、地産地消を推し進めるため、「地産地消の店」の認証制度を設け、広報誌での店舗紹介を行い、地元の農畜産物の販売強化に努めました。さらに、ふるさと納税・インターネット販売にも積極的に取り組み、飛騨牛を軸とした地産外消につなげました。

組合員カードを利用した組合員メリット還元につきましては、給油所・グリーンセンター・Aコープの各店舗にて年間7,600件以上のご利用をいただき、また、春の管理機無料点検では多くの方にご利用いただくことができ、組合員の皆さまからご好評をいただきました。

1. 予約注文の奨励措置等の見直しを行い、主に肥料・農薬主要品目の価格上昇を抑制し、コスト低減につながる価格メリットを創出しました。
2. 担い手経営体を対象に農機整備講習会（セルフメンテナンス）を実施し、高額となる整備費用の軽減につながる経営体個々の技術習得に取り組みました。
3. トラクタ・乗用田植機をレンタル農機のラインナップに加え、農機具導入コスト削減につなげました。
4. 次世代農家を対象に刈払機・スパイダーモア・管理機の小型農機取扱講習会を各地域で開催し、多くの方に参加いただきました。
5. 地元産農畜産物を積極的にご利用いただいている地元飲食店を「地産地消の店」と認証し、広く地元野菜等のPRに努めました。

対処すべき重要な課題

中期経営計画の基本計画である「農業者の所得増大の実現」「組織基盤の確立と「食」と「農」を通じた地域活性化への貢献」「総合事業機能発揮のための経営基盤強化」を重要課題として捉え、不断の自己改革の実践に取り組み、組合員及び地域の皆さまの期待と信頼に応えられるよう、以下の事項を中期経営計画の実践計画に基づき進めてまいります。

農業者の所得増大の実現

1. 担い手経営体への経営支援と次世代の担い手の育成支援
2. 売れる農畜産物の生産提案と販売強化
3. トータル生産コストの低減

組織基盤の確立と「食」と「農」を通じた地域活性化への貢献

1. 地域の食（消費者）と農（生産者）をつなぐ地産地消の促進
2. 食と農の仲間づくりのための組合員の拡大

総合事業機能発揮のための経営基盤強化

1. 支店体制の再編及び営農経済事業の収支改善からなる総合事業再編計画の実践