

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6年度)

全般的概要

令和6年度の我が国の経済は、一時停滞感を強めたものの回復基調を維持し令和6年3月には日銀のマイナス金利解除、日経平均株価は史上最高値を更新、公示地価上昇率や大手企業の春闘賃上げ率はバブル期以来の伸びを記録するなど、幅広い分野でインフレ経済への回帰が見られました。

農業面では、円安などの影響により農業生産に欠かせない肥料・農薬・燃料などの生産資材等の価格はかつてないほど高騰、高止まりをしており、農家経営は厳しい状況下にあります。

金融面では、2024年7月と2025年1月に政策金利の引き上げが行われ、2008年以来17年ぶりの水準になりました。

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）の最終年度として、「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、多様な農業者に向けた農業塾としてＴＡＣ職員を講師に「アグリゼミ」を開講し、多くの農業者の方に参加いただきました。参加者には産直出荷への提案も行い、地産地消活動に努めました。

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形成に向けた取り組みを行いました。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4年連続となる「特Ａ」を取得し、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、資材価格の高騰が依然として続く中、肥料・農薬予約注文の早期取り纏め、定期的な市場価格調査の実施、農業法人・集落営農組織・認定農業者を対象とした農機具等購入助成事業を推進し、生産資材コストの低減に取り組みしました。地産地消をより進めるため「地産地消の店」の普及と応援ＰＲに取り組みしました。ふるさと納税・ＪＡタウン（インターネット販売）を通じ飛騨牛・夏秋トマト等の販売拡大に取り組みしました。

利用施設事業では、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いました。また、各種資格取得等により職員育成に努めました。

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、総合事業を活かした農業・暮らし・地域へのコンサルティング（相談・提案）機能を発揮し、ご満足いただけるサービスの提供に努めました。

共済事業では、組合員・利用者の皆さまの「未来づくり」に貢献するため、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質の高い相談・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160,459千円となりました。

事業成果

（単位：千円）

事業利益	69,236
経常利益	249,857
当期剰余金	160,459

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、総合事業を活かした農業・くらし・地域へのコンサルティング（相談・提案）機能を発揮し、ご満足いただけるサービスの提供に努めました。

また、総合事業機能を継続するため事業間連携を強化し、持続可能な収益の確保と将来にわたる健全性を確保するため、貯金量の増加と貸出金の増強に努めました。

1. 事業間連携の強化によるコンサルティング（相談・提案）に取り組みました。
2. 組合員・利用者の皆さまの豊かなくらしの実現に向けたライフプランサポートに取り組みました。
3. 金融仲介機能発揮のためシステムインフラに伴う体制整備及び人材育成を実施しました。
4. 総合事業の強みを活かした「農業者の所得増大」に向けた取り組みを行いました。

共済事業

組合員・利用者の皆さまの「未来づくり」に貢献するため、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質の高い相談・提案活動を行いました。

また、「3Q・はじまる活動」「あんしんチェック」を実践し、組合員・利用者の皆さまへ最適な保障・サービスの提供により、利用者拡大と持続可能な経営基盤の確立に努めました。

1. 「ひと・いえ・くるま・農業」の総合保障のお役立ちによる3Q活動を実施しました。
2. 安心チェックによる組合員・利用者の皆さまのニーズに合わせた幅広い解決策を提案しました。
3. ニューパートナーの獲得による次世代・次々世代層との繋がり強化に取り組みました。
4. 組合員・利用者の皆さまの満足度向上に向けたコンプライアンス態勢の強化に取り組みました。

指導事業

営農指導

高齢化による後継者不足の中で地域農業の発展並びに栽培農地の維持・拡大を目指し、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。

また、多様な農業者に向けた農業塾としてTAC職員を講師に「アグリゼミ」を開講し、多くの農業者の方に参加いただきました。参加者には産直出荷への提案も行い、地産地消活動に努めました。

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1名の方がトマト研修を終了し、新規就農者として就農されました。
2. 迅速な営農指導・販売情報の提供を目的とし、営農指導LINE（トマト・なす・いちご）による情報発信を行いました。
3. 認定農業者・集落営農組織・畜産農家等の法人化相談並びに設立支援を実施しました。
4. 新規就農に向けた就農相談会への参加や相談者への相談対応、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。
5. 営農指導力の強化を目的とし、営農指導員実践研修（水稻・トマト）並びに各種資格取得に向けた研修を開催しました。
6. 農業者の安全作業に向けた農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、各家庭で使いきれない未使用食品を持ち寄り、食糧支援を行っている団体に寄贈する活動（フードドライブ活動）を実施しました。また、地産地消を意識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開催し「食」と「農」を中心に農業・JAへの理解を深める活動や、JA食農リーダー等と連携し、管内の保育園・幼稚園・小学校において大豆や米、野菜の栽培や収穫、加工の体験活動を支援しました。

1. あいあい会員を対象に、地産地消を意識した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4,624名の方に参加いただきました。
2. 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14校で稲作・味噌作り・大豆栽培体験等を実施しました。
3. 親子を対象とした「アグリスクール」を開催し、18組62名の親子に参加いただき「食」と「農」の大切さを学んでいただきました。
4. 生活習慣病健診を東濃厚生病院と連携して行い、管内14会場にて322名の組合員・利用者の方が受診されました。

組織広報

ホームページや新たに開設しました当JAの公式LINEの効果的な運用に努め、事業活動や各種イベント・キャンペーン等の情報発信を積極的に行いました。

また、各種アンケートの実施及び支店運営委員会・地域別座談会を開催し、組合員・利用者との対話の場づくりに努めるとともに、JAの事業や活動をより身近に感じていただけるよう、「支店協同活動」を全支店・アグリセンターで実施しました。

1. 令和6年度から本格運用が始まりました公式LINEにて、JAの事業や行事・地元農畜産物等の情報発信を月に1～3回のペースで行い、年間目標の登録者1,000人を達成することができました。
2. 全ての支店・アグリセンターにて支店協同活動の展開を図り、JAと地域との繋がり強化に取り組みました。
3. JAひがしみのアンケート・准組合員アンケート・個別モニターの実施及び支店運営委員会・地域別座談会を開催し、JA運営に対する多くのご意見・ご要望をいただきました。

販売事業

農業関連資材価格が高止まりする中、農業者の所得増大を目的に再生産可能な価格形成に向けた取り組みを行いました。

栽培においては、夏の猛暑をはじめとする異常気象の影響によって、品質・収量低下等、厳しい状況でありました。

販売単価においては、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ました。それぞれの品目において前年を上回る単価での販売ができましたが、収量低下によって農家経営には厳しい年になりました。

米においては、日本穀物検定協会における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4年連続となる「特A」を取得しました。

1. 令和6年度は、夏の高温による影響もあり、出荷量が減少した品目もありました。令和6年産米の集荷は思うように伸びませんでした。販売価格の上昇により、取扱高は増加しました。また、ひがしみの農業祭において多くの来場者の方をはじめ、地域の消費者の方に米の消費拡大につながるPRを実施しました。
2. 農業関連資材価格が高止まりする中、農業者の所得確保を目指し各種価格交渉を実施しました。交渉並びに作柄影響もあり米穀・園芸・果樹等、各品目において前年比で米穀137.6%、トマト107.4%、なす117.7%の単価で販売することができました。
3. 時代に沿った販売力向上を目的とし、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40頭で開催し、5等級率90%の好成績を収め品質の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。

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いました。また、各種資格取得等により職員育成に努めました。

購買事業

生産資材関連では、資材価格の高騰が依然として続く中、肥料・農薬予約注文の早期取り纏め、定期的な市場価格調査の実施、農業法人・集落営農組織・認定農業者を対象とした農機具等購入助成事業を推進し、生産資材コストの低減に取り組みました。

生活関連資材では、地産地消をより進めるため「地産地消の店」の普及と応援PRに取り組みました。また、ふるさと納税・JAタウン（インターネット販売）を通じ飛騨牛・夏秋トマト等の販売拡大に取り組みました。

組合員カードを利用した「組合員の日」導入から3年目を迎え、グリーンセンター・給油所・Aコープにおいて、年間延べ7,700名以上の方にご利用いただきました。

1. 生産資材等トータルコストの低減と持続可能な農業者育成に繋がる生産資材の提供を行いました。
2. 生産資材等について仕入れ業者との一層の価格交渉により競争力のある価格設定を実施しました。
3. 担い手経営体を対象とした農機整備講習会（セルフメンテナンス）を実施しました。
4. 農機祭り（4会場×2回）を通じ、多様な農業者への小型農機の提案を行いました。
5. 産直取扱高の増大に向けた「地産地消の店」への取り組みを強化しました。
6. 生活事業における事業所のさらなる収支改善に努めました。
7. 接客マナーの向上による安全・安心で親しみやすい店舗づくりに努めました。

対処すべき重要な課題

中期経営計画の基本計画である「次世代につなぐ持続可能な農業の実現」「食と農を支える仲間づくりによる地域活性化への貢献」「組合員と地域を支える持続可能な総合事業経営のための経営基盤強化」を重要課題として捉え、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。

次世代につなぐ持続可能な農業の実現

1. 担い手経営体等への支援と次世代の担い手の育成・確保とともに環境に配慮した農業の推進
2. 農業者の所得増大の実現

食と農を支える仲間づくりによる地域活性化への貢献

1. 活動と事業を通じた組合員の豊かなくらしの実現と食と農を支える仲間づくりによる地域の活性化
2. 食・農・JAへの理解促進に向けた情報発信

組合員と地域を支える持続可能な総合事業経営のための経営基盤強化

1. 収益力の維持・向上と適切な内部統制による将来にわたる経営の健全性確保