

JA町田市 3カ年計画 自己改革プラン工程表

| 基本目標 | 最重点施策 | 主な具体的重点施策 | 業績評価指標・目標値 | 平成28年度目標 | 評価 | 平成29年度目標 | 評価 | 平成30年度目標 | |
|-----------------------|-------------------------------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|--------------|--------------------|--------------|--------------------|
| 持続可能な都市農業の発展と地域社会への貢献 | I. 町田市農業の振興を踏まえた農業所得増大 | 1. 農業生産効率の向上 | ①TACIによる営農指導強化 | 毎月1人90件巡回 | 毎月1人50件巡回 | △ | 毎月1人70件巡回 | △ | 毎月1人90件巡回 |
| | | | ②単位収量の重視(都市農業の立体化) | 施設農業普及15棟 | ビニールハウス等5棟 3,000万円 | ○ | ビニールハウス等5棟 3,000万円 | ○ | ビニールハウス等5棟 3,000万円 |
| | | | ③環境・温暖化対応したテーマをもった作付 | 出荷生産量4,000kg | 柑橘類プロジェクトによる協議 | ○ | 生産量 3,000kg | ○ | 生産量 4,000kg |
| | | | ④農業資材価格調査・ネット受注体制検討 | コスト削減商品導入 | 全店で調査・ネット受注体制検討 | △ | 価格分析、仕入先検討交渉 | ○ | コスト削減商品導入 |
| | | | ⑤育苗センターの利用拡大、育苗品種拡充 | 生產品目100品種 | 利用者の要望調査検討 | ○ | 85品種 | ○ | 生產品目を優良品種に絞る |
| | | 2. 農作業の労働力確保 | ①高齢化・後継者不足に伴う耕うん作業等営農支援 | 年20件増 | 年間10件増 | △ | 年間20件増 | △ | 年間20件増 |
| | | | ②遊休農地活用対策 | 遊休農地の削減20% | 遊休農地調査 | △ | 遊休農地農作業支援等により10%削減 | × | 遊休農地農作業支援等により20%削減 |
| | | 3. 農産物直売所の販売力強化 | ①アグリハウスを拠点とする販売力強化 | 出荷量30%増 | 出荷量 10%増 | △ | 出荷量 20%増 | × | 出荷量 30%増 |
| | | | ②集客力アップにつながるイベントの開催 | 各支店年2回新たにイベント開催 | 各支店プロジェクトメンバー中心に新企画検討 | △ | 新イベント年2回実施 | △ | 新イベント年2回実施 |
| | | | ③エコ農産物等の高付加価値化対策 | 認定者の増加30名増 | エコ認証取得者増加10人 | × | エコ認証取得者増加20人 | ○ | エコ認証取得者増加30人 |
| | | 4. マーケットに根差した多様な販売戦略 | ①農業の高付加価値化、6次化商品開発 | 商品開発10品 | 商品開発 3品 | △ | 商品開発 6品 | △ | 商品開発 10品 |
| | | | ②農産物の安全安心への取組み充実 | 栽培履歴提出量販店出荷者100% | 量販店出荷者に普及 50% | ○ | 量販店出荷者に普及 70% | ○ | 量販店出荷者に普及 100% |
| | II. 地域貢献活動による市民理解の醸成 | ①組合員間の交流活動 | 会員制度確立各店舗100名会員 | 地産地消サポーター会員制度企画検討 | ○ | 会員募集・企画実施 | △ | 会員各店100名 | |
| | | ②食農教育計画に基づくゲストティーチャー派遣 | 市内20校実施 | 市内14校実施 | ○ | 市内17校実施 | ○ | 市内20校実施 | |
| | | ③学校給食事業の拡大 | 地場産野菜割合10% | 地場産野菜割合5% | ○ | 地場産野菜割合7% | ○ | 地場産野菜割合10% | |
| | | ④農商連携農業祭開催による市民へのPR | 品評会出品数3割増 | 出品数増に向け検討 | △ | 出荷品2割増 | △ | 出荷品3割増 | |
| | III. 組合員と共に歩む組織づくり(アクティブメンバーシップの確立) | ①組合員学習活動の実施 | 全店で年2回開催 | 組合員向け研修会内容検討 | ○ | 各支店で年2回開催 | △ | 各支店で年2回開催 | |
| | | ②正組合員全戸訪問の実施 | 年2回全戸訪問 | 年2回 正組合員全戸実施 | ○ | 年2回 正組合員全戸実施 | ○ | 年2回 正組合員全戸実施 | |
| | IV. JA自己改革の実践を支える経営基盤の強化 | 1. 組合経営基盤の強化 | ①自己資本の充実 | 25%台の維持 | 5億円の内部積立 | ○ | 5億円の内部積立 | △ | 25%台の維持 |
| | | | ②キャンペーン商品投入で貯金残高安定化 | 通期平残2,520億円確保 | 通期平残2,500億円 | ○ | 通期平残2,510億円 | ○ | 通期平残2,540億円 |
| | | | ③3Q訪問活動による新規共済契約の増加 | 200軒/担当者 | 年間訪問件数7,000件 | ○ | 年間訪問件数7,000件 | ○ | 年間訪問件数8,500件 |
| | | 2. 事業継承の相談機能強化 | ①賃貸住宅の補改修や建替等の相談 | 相談件数年100件 | 相談件数 年60件 | ○ | 相談件数 年80件 | ○ | 相談件数 年100件 |
| | | | ②相続・資産運用専門部署の設置 | 専門部署の設置 | 体制整備検討 | ○ | 部署設置稼働開始 | ○ | 専門部署相談件数50件 |
| | | 3. 組合員ニーズに応える商品サービスの提案 | ①商品説明や有利販売等の明示 | 年金受給メリットの浸透で会員数7,300名 | 年金受給者数7,100名 | × | 年金受給者数7,200名 | △ | 年金受給者数7,300名 |
| | | | ②金融商品の新商品開発 | フリーローンリニューアル貸出残高4,000万円 | フリーローン残高2,000万円 | ○ | フリーローン残高3,000万円 | ○ | フリーローン残高6,000万円 |
| | | | ③サービスに最短直結するHPへ刷新 | アクセス数2倍 | 制作会社と刷新検討 | ○ | アクセス数1.5倍 | ○ | アクセス数2倍 |