

10番

群馬県

JA支店を地域活性化
の舞台にするため
に

“こころ”と“暮らし”の
幸せ追及

～JA支店をファンミーティングの場に～

はぐくみ農業協同組合

小和瀬 博子

こわせ

ひろこ

J A 支店を地域活性化の舞台にするために

**“こころ”と“暮らし”の幸せ追及
～ J A 支店をファンミーティングの場に～**

**はぐくみ農業協同組合
榛名支店 小和瀬 博子**

現状分析

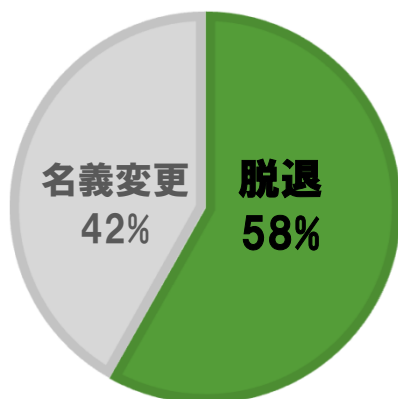
JAはぐくみのクロスSWOT分析

		内部環境	
		強み (S) ✓ 総合事業 ✓ 専門知識豊富な職員 ✓ 密な部門間連携	弱み (W) ✓ 若手職員の農業離れ ✓ 離職率の上昇 ✓ 職員の知識不足
外部環境	機会 (O) ✓ 新規就農者の継続的な増加	強み×機会 (積極戦略) ◆ 新規就農者のJA利用の定着化 ◆ 組合員の組合活動への参加	弱み×機会 (改善戦略) ◆ 職員教育 ◆ 職員の農業経験
	脅威 (T) ✓ 他業種の拡大・競争環境の激化 ✓ 情報化社会の影響 ✓ 高齢化社会 ✓ 組合員のJA離れ ✓ 相続時の資金流出	強み×脅威 (差別化戦略) ◆ 次世代へのJAの周知 ◆ SNSを活用した総合事業の周知と広報活動 ◆ 組合員次世代の獲得	弱み×脅威 (撤退回避戦略) ◆ 若手職員が行うJAの広報活動

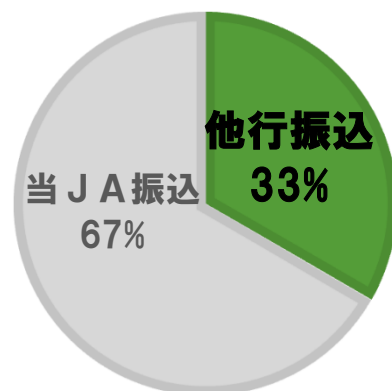
課題

① 相続時のJA離れ

出資金



貯金



JAはぐくみ令和3年度 相続手続きにおける出資金と貯金の動向

② 地域住民（利用者）のJA離れ

- ✓ JAの支店の存在を知らない
- ✓ 農家ではないからJAは関係ないと思っている



③ 職員の農業離れ

- ✓ 地区外からの就職が増え管内の知識不足
- ✓ 農業の知識不足



JA離れ・農業離れを起こさないために
「JAを身近な存在にする」

JAを身近な存在にするための年齢別戦略

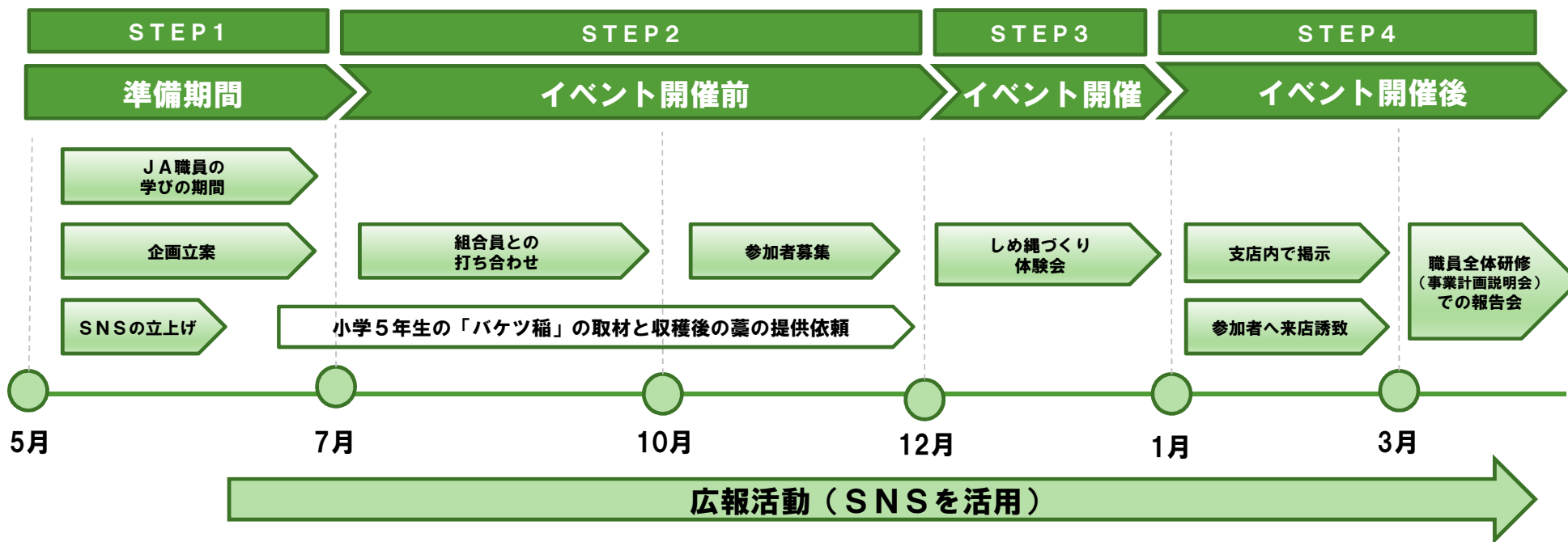
JAと組合員・顧客のつながり 年齢層別

年齢層	ニーズ・環境	JAの戦略	イベント例
20代未満	<ul style="list-style-type: none"> ✓自然と触れ合う農業体験 ✓農業体験 例) 小5年生 	<ul style="list-style-type: none"> ●農作物と触れ合える親子体験 ●小学校の授業で農業を取り扱う時期に「農業を身近な存在に」する 	<ul style="list-style-type: none"> ◆支店で開催する農業体験 新規就農者による体験教室 例) 牛乳パックを使った野菜作り
20代	<ul style="list-style-type: none"> ✓各種ローン 	<ul style="list-style-type: none"> ●10代からつながりがあると給振等につなげることができる ●生活メイン化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆SNSを活用した直売所・ガソリンスタンドの割引
30代	<ul style="list-style-type: none"> ✓子供に農業体験をさせたいが時間がない ✓将来に向けた資産運用 	<ul style="list-style-type: none"> ●子供と一緒に参加できる体験学習 →50代以降の取引に繋げる ●部活やスポーツ少年団など活動単位でのイベント誘致や商品提案 	<ul style="list-style-type: none"> ◆SNSを活用した直売所・ガソリンスタンドの割引 ◆支店開催の親子イベント ◆PTAや育成会へ傷害共済提案
40代	<ul style="list-style-type: none"> ✓子育てに忙しい時期 ✓共働き世帯の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ●この時期は一時的に離れてしまう時期 →戻ってくる仕掛けを作っておく 	<ul style="list-style-type: none"> ◆直売所を活用したイベント
50代	<ul style="list-style-type: none"> ✓退職後の資産運用 ✓個別対応の相談 ✓来店不要の情報取得 ✓親の相続時の手続き不安 	<ul style="list-style-type: none"> ●資産運用等の提案から年金予約 ●家庭菜園教室 →定年退職後に規模拡大(直売所出荷) ●相続手続きに関するセミナー 	<ul style="list-style-type: none"> ◆年金・相続セミナー ◆家庭菜園からの直売所出荷 ◆SNSを使った情報発信 →個別相談の来店誘致
60代以降	<ul style="list-style-type: none"> ✓自身の相続対策 ✓豊かな生活を求めている(充実した趣味) 	<ul style="list-style-type: none"> ●個別相談できる相談会 ●仲間づくりのできるイベント ●孫と参加できるイベント 	<ul style="list-style-type: none"> ◆相続・年金相談会 ◆寄せ植え体験 ◆孫と参加できるイベント

提案 ～未来へつなぐプロジェクト～

JA支店で行う、若手職員をリーダーとした「JAはぐくみ探検隊」の立上げ

- プロジェクトメンバー (合計：6名) リーダー：20代職員2名
メンバー：40代職員2名(渉外担当者含む)・TAC 1名・広報担当者 1名
- イベント協力者 組合員：部会組織メンバー・新規就農者
- 活動内容 JAの広報活動を行いながら、イベントの企画立案実行を行う。
例)多世代参加型のしめ縄づくり
- イベント募集対象者 組合員とその家族(親子・祖父母と孫)



期待される効果

組合員

- ✓プロジェクトメンバーとなることで来店数が多くなり支店と職員が身近な存在になる
- ✓他業種の組合員や地域住民との関りが増える
- ✓組合活動への参加意識が芽生え、高まる



次世代組合員

- ✓イベント参加と参加後の再来店を誘発することで、JAを身近に感じることができる
- ✓イベント参加をきっかけに組合員・職員と親しみやすさが増し利用しやすくなる
- ✓総合事業を生活の中へ取り入れられる



JA支店

ファンミーティングの場

JA職員

- ✓農業やJAについて学ぶ
- ✓職員同士のつながり
- ✓組合員との交流

まとめ JA支店を地域活性化の舞台にするために

JAはぐくみの経営理念
“こころ”と“暮らし”の幸せ追及

JA支店を
単なる「金融・共済の窓口」ではなく

- 人が集まり、相談できる場所
- 自主的に行動できる環境づくり

10年先の未来に向けて
JA支店が「地域活性化の舞台」となり

安心して暮らせる持続可能で
豊かな地域社会づくりに貢献する

