

# だれもが集う場所をめざして

～利用しやすいJAをめざして～

JA鳥取西部 三好 利恵

## JA鳥取西部の概況(令和6年1月31日時点)

### 【設立】

平成6年8月1日(鳥取県西部地区16JAが合併し誕生)

### 【地区】

米子市、境港市、日吉津村、大山町、伯耆町、南部町  
江府町、日野町、日南町

### 【組合員数】

正組合員 13,462人

准組合員 12,386人

合計 25,848人

### 【理事・監事数】

理事21人(うち常勤5人)

監事6人(うち常勤1人)

### 【職員数】

555人(うち正職員371人)

### 【出資金】

48億円

### 【事業実績】

販売品販売高 99億円

購買品供給高 61億円

貯金平均残高 2,130億円

貸付金平均残高 402億円

長期共済保有高(保障) 5,256億円

### 【主要農産物】

米、白ネギ、ブロッコリー、梨、柿など

# JA鳥取西部の経営理念・経営方針

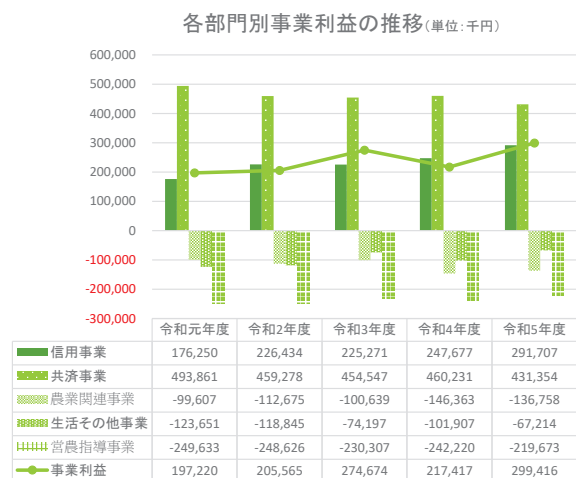
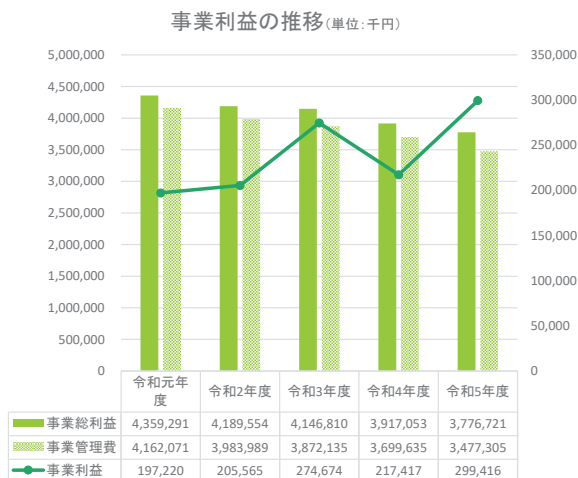
## 【経営理念】

営農・生活活動を通して、組合員の豊かな暮らしを追求し、併せて地域への貢献を基本に、その運営につとめます。

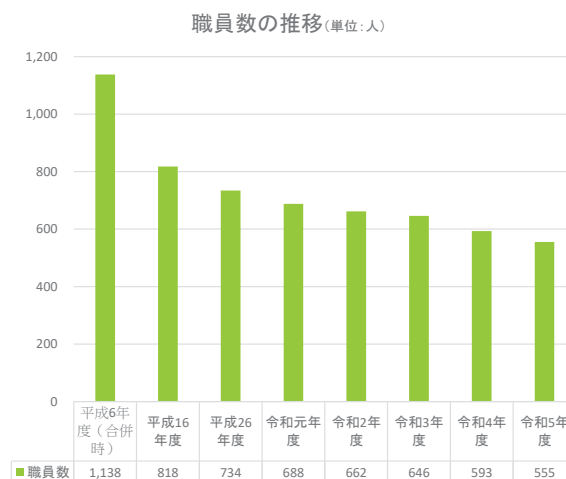
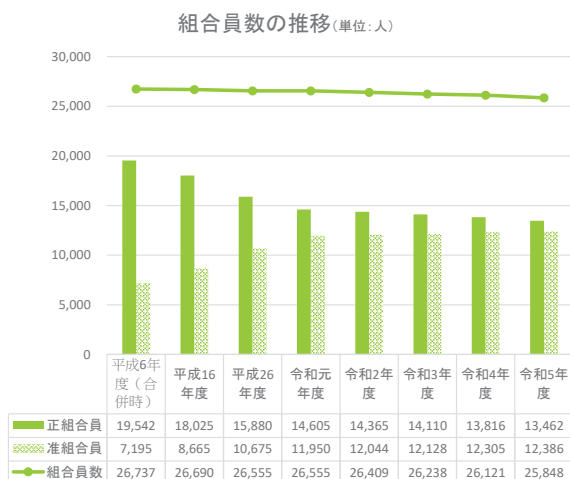
## 【経営方針】

農地の確保と農畜産物の生産販売対策を強化し、さらに暮らしを守る組合員本位の運営につとめ、併せてJAの組織・経営基盤の安定・拡大に取り組みます。

## JA鳥取西部の現状①～事業の現状～



## JA鳥取西部の現状②～組合員・職員の現状～



## 現状からわかること

- 経費を削減して(事業管理費)、事業利益が出ていること  
→事業管理費が増えると赤字になる恐れがある
- 正組合員の減少  
→JAの主要事業である農業関連事業の衰退が懸念される
- 職員の減少  
→事業の運営が難しくなる

## 現状をよくするために～解決策の提案～

---

- 事業からしっかり利益を生み出す仕組みが必要
- 事業を行うためには、人が必ず必要



農業、JAの事業を知ってもらい、JAを利用してもらう



- ①SNSを活用してJAの「映え」を発信する
- ②直売所を中心とした「食農体験型施設」からJAの存在価値をアピール

## 解決策の提案①～SNSの活用～

---

### 【方法】

- 若手職員、広報担当者を中心にチームを編成、JAの特産品などをSNSへ投稿

### 【効果】

- 利用者の増加(特に若年層の取り込みを期待)
- 職員への効果:仕事への意欲増大、職員同士のコミュニケーション、事業間連携

### 【注意点】

- 著作権、肖像権の侵害
- 個人情報、位置情報の流出
- セキュリティ対策
- メンタルケア

# 解決策の提案②～食農体験型施設～

「食農体験型施設」のビジネスモデルキャンパス

キーパートナー	主な活動	価値提案	顧客との関係	顧客セグメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・組合員</li> <li>・生産部会、女性会会員</li> <li>・地域住民</li> <li>・農林水産関連企業（JFなど）</li> <li>・学校、幼稚園、保育園</li> <li>・行政（県市町村）</li> <li>・社会福祉協議会</li> <li>・病院、介護施設</li> <li>・農業関係資材取扱業者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農業体験</li> <li>・飲食の提供</li> <li>・農産物の販売</li> <li>・イベント（食農、地域）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農業、食の大切さ</li> <li>・農業の魅力</li> <li>・地域コミュニティへの参画（閉じこもり等の防止）</li> <li>・メンタルケア（ストレスからの解放など）</li> <li>・次世代の農業の担い手育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・組合員</li> <li>・対面</li> <li>・SNS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小学生以下のこどものいる世帯</li> <li>・40～50代の勤労者</li> <li>・65歳以上の単身世帯の高齢者</li> </ul>
	<p>主なリソース</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・職員</li> <li>・施設（店舗、調理・加工室）</li> <li>・通信機器</li> <li>・出資金</li> <li>・車両</li> <li>・機具備品</li> <li>・農地</li> </ul>		<p>チャンネル</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・直売所</li> <li>・畑（農業を体験を行う）</li> <li>・フリースペース（飲食スペースなど）</li> </ul>	
コスト構造		収入の流れ		
人件費、人材育成費、通信費、広告宣伝費、設備管理費		<ul style="list-style-type: none"> <li>・出資金</li> <li>・販売手数料</li> <li>・利用料</li> </ul>		

# 目標達成に向けて～マンダラチャート～

新聞・ニュース 見ると	現場の 意見をよく	会話をする	資格を とる	目標・目的を 明確にする	経験値を 増やす	資格や、 自己自身を 磨く	身の回りを 整える	プラス思考
情報を 分別する	ニーズを 把握	事業を知る	回りの経験談を 聞く	知識を増やす	積極的に 行動する	整理整頓	清潔感	積極的に 行動
一方の意見に 偏らない	知識を増やす	状況を 把握する	1日10分の自己 学習時間を作る	アウトプット	整理整頓を 心がける	正しい 言葉づかい	あいさつ	美しい 著作
回りの話を 聞く	現場に 出向く	集中力	ニーズの 把握	知識を増やす	清潔感	朝食をとる	筋力トレーニング をする	ストレッチ
情報を 集める	洞察力	自信を 追いかける	洞察力	利用者を増やす	体力	睡眠 をしっかり取る	体力	仲間を作る
規則正しい 生活	興味・関心を 持つ	視野を 広くもつ	提案力	商品を作る	強い心	デジタル デトックス	正しい姿勢を イメージする	意識統制
言葉だけでなく 非言語的ツールを 使う	理想をイメージし シミュレーションする	提案の 練習をする	現在の 問題点を 把握する	他社と交流し 情報収集をする	他社を知る 分析をする	目標を持つ	チャレンジ 挑戦をする	相談相手を作る
専門用語が 極力使えない	提案力	不安を 解消	22分おき イメージを持つ	商品を作る	明確な 目的を持つ	自信を持つ	強い心	ストレスマネジメント 発散
言葉の意味を 調べる	信頼関係を 人間関係を 作る	コミュニケーション	ツールを 使いこなす	自社を知る	子育に相談 できる関係性を 築く	生活習慣を 整える	自分の苦しい時は 助けを求めると 決める。努力を 続ける	素直に 受け入れる