



経営管理体制

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。

組合の業務執行を行う理事には、組合員の各層の意思反映を行うため、青年部や女性部などから理事の登用を行っています。また、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(令和元年度)

《 全般的な概況 》

令和元年度は、第16回通常総代会で承認された3ヶ年計画の初年度として、「協同の力で農業と地域を未来につなぐ」の基本方針のもと「農業所得増大の実現」「協同による持続可能な農とくらし・環境の確保」「総合事業機能発揮による経営基盤の確立」を3本の柱として、具体的な取り組みを実践してきました。

農業関係においては、営農指導員が各事業部門と連携しながら、農業者のニーズや経営課題解決に向けた総合事業提案を行ったほか、生産現場で深刻化する労働力確保に向けた取り組みとして、「無料職業紹介所」の運用を開始しました。また、畜産においては、子牛不足に対する継続的な支援や、行政等との連携により繁殖センタープロジェクトを立ち上げ、方向性について検討を重ねました。農業関連施設では、育苗センターへ廃液処理費用削減のため種子温湯消毒機を導入し、可児カントリーエレベーターでは湿式集塵処理装置を更新整備しました。

生産コスト低減への対応として、肥料・農薬の予約数量の積上げ、園芸資材の一元仕入など価格交渉等を含めた仕入機能の強化に取り組みました。

販売面では、多収性品種「あきさかり」の複数年契約2年目は集荷目標4,000俵に対し4085.5俵を集荷し、単年度契約分と合わせると4,547俵(目標対比113%)を集荷することができました。青果物については、天候不順による生育不良、発病等により収量が減少となり、直売所を含めて厳しい展開となりましたが、直売所では各種イベントを企画し集客に努めました。また、とれたたひろば可児店を2月にリニューアルオープンしました。

生活関係においては、「食」と「農」にかかる活動として、保育園・小学校への米作り支援や野菜栽培指導、農業体験企画を実施し、女性部員が参加した豆腐づくりなど、多くの組合員、地域住民が参加しました。また、介護事業では、引き続き地域の病院や福祉施設との連携を蜜にした事業活動を行い、葬祭事業は、小規模葬・家族葬への対応を充実しました。

信用事業では、農業・地域の成長を支援するため、農業融資やJAの特性を活かした金融商品・サービスを提供し、共済事業では3Q訪問活動を通じた加入内容説明・保障点検を実施しました。

経営管理面では、JAの総合パンフレットを組合員訪問活動で配付し、JAの事業や活動を紹介しながら組合員との対話を深めました。また、支店再構築構想に基づいた支店の廃止や業務移管を実施したほか、総合農協として持続可能な経営基盤の確立・強化を重要な経営課題と位置づけ事業の展開を図りました。

《 組合が対処すべき課題 》

当JAの理念「地域と信頼に基づくJA綱領の実践」に基づき、組合員及び地域活性化に貢献するため、令和元年度の事業活動を踏まえ、次の事項を重要な課題と位置付けております。

農業者の人口の減少と高齢化、耕作放棄地の増加に対する農業基盤強化が求められており、地域農業を支える担い手への、労働力不足対策、生産技術の向上支援と提案を行政や他団体と共により農業所得増大を図ること。

高齢化社会を迎え、組合員・利用者の視点にたった商品開発やサービスの提供等により、心身共に健やかに過ごせる地域貢献への取り組みを図ること。

マイナス金利政策による利鞘の縮小が進み、JA事業に対する影響が大きくなってきている。益々厳しくなる環境を踏まえ、総合事業としての損益改善策の実行による収支構造を確立した経営基盤づくりを着実に実践すること。

《 事業活動の成果 》

(単位:百万円)

区 分	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
事業利益	537	671	598	366
経常利益	874	1,010	928	714
当期剰余金	346	477	322	353
総資産	605,825	625,184	641,556	647,121

《 指導事業 》

【営農指導】

営農指導事業では、MAP(担い手専任担当者)7名、営農指導員27名を専任し、出向く営農指導を基本に各事業部門と連携しながら、農業者のニーズや経営課題解決に向けた総合事業提案を行いました。

一方、生産現場で深刻化する労働力確保に向けた取り組みとして「無料職業紹介所」の本格的運用を開始し、11の経営体にマッチングを行いました。新たな担い手確保については、トマトの学校1名、JA実証圃1名の研修生を迎え、就農に向けた研修及び就農準備を実施したほか、就農塾では、22名の塾生に直売所会員や部会組織加入に向けた研修を実施しました。

畜産については、全国的な子牛不足の中、和牛生産農家に対して県の補助事業やJA独自の管内子牛導入助成事業、優良繁殖雌牛保留支援事業を活用した支援を継続して行いました。また、行政等との連携により繁殖センタープロジェクトを立ち上げ、方向性について検討を重ねました。

【生活指導】

「食と農を基軸として地域に根ざした協同組合」として農業・地域活性化に向けた活動を展開しました。

「食」と「農」にかかる活動では保育園・小学校への米作り支援や野菜栽培指導を行ったほか、食や農への理解促進の機会を提供する農業体験企画を実施し、多くの組合員、地域住民が参加しました。また、食農教育活動の「まめなかな運動」では、女性部員が小学校で豆腐づくりなどの出前授業を実施しました。

地域における活動では、全支店で支店ふれあい感謝デーを実施し、多くの支店で支店ふれあい委員会や女性部、生産農家などが運営に参画し地域活性化に取り組みました。

《 販売事業 》

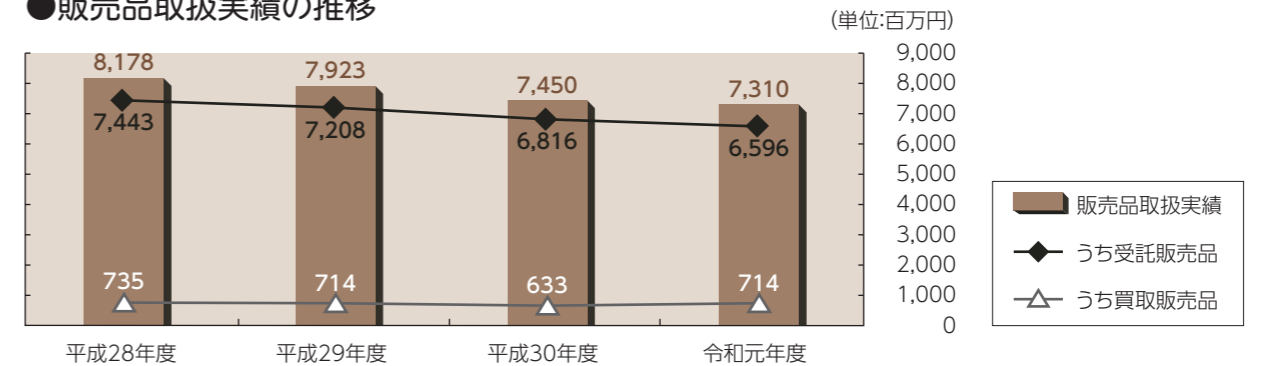
令和元年度産の米穀は7月の日照不足、8月の猛暑、収穫時期の長雨により作況指数98となり、品質においても早生品種を中心に未熟粒が多く、1等米比率が60.5%と収量に大きく影響し、主食用米の集荷は40,967.5俵(前年対比98%)の結果となりました。

こうした中、平成30年度より農業所得の増大を図る為、多収性品種「あきさかり」を担い手中心に導入し、確実かつ安定的に販売できるよう、実需者と複数年契約(3ヵ年)を締結し、2年目の集荷目標4,000俵(複数年契約)を上回る4085.5俵(目標対比102%)と単年度契約の461.5俵を合わせ4,547俵を集荷することができました。

青果物についても天候不順(低温、日照不足)が青果物全般の生育に大きく影響し、病害の発生で大幅な収量減少となりました。また、ナスは天候回復後の猛暑、干ばつにより果実の日焼け部分に菌が混入し褐色となる被害果が大量発生し大幅に収量減少、「ひるがの高原だいこん」は干ばつによる発芽不良、品質低下が見られ昨年同様職員による散水を実施し収量確保に努めました。

直売所については、青果物と同様に天候の影響で出荷が例年より少ない状況が続き、秋冬では暖冬の影響による野菜の前進出荷により単価安となり販売は厳しい展開となりました。なお、とれたひろば可児店は2月に施設改修を行い、リニューアルオープンイベントを開催し、3日間で約1万4千人の来場者があり大盛況でした。

●販売品取扱実績の推移

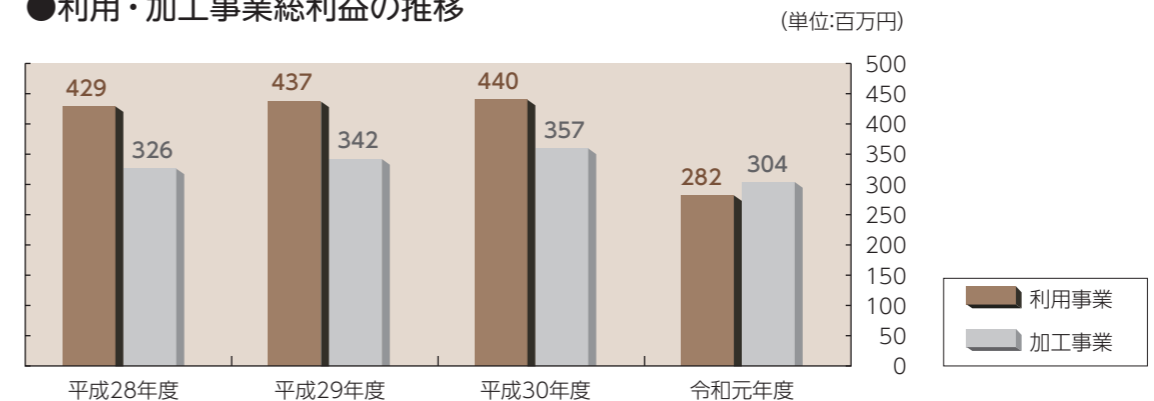


《 利用・加工事業 》

経営基盤のさらなる強化を図るため農業関連施設収支改善計画に基づき、育苗センターでは廃液処理費用削減のため種子温湯消毒機を導入しました。また、可児カントリーエレベーターでは湿式集塵処理装置を更新整備しました。

ハム加工事業では「安全・安心」という面から環境に配慮し、ギフト包装にエコ保冷バッグを採用し、ランチやレジャー、お買い物にも利用できる布製バッグを取り入れました。

●利用・加工事業総利益の推移



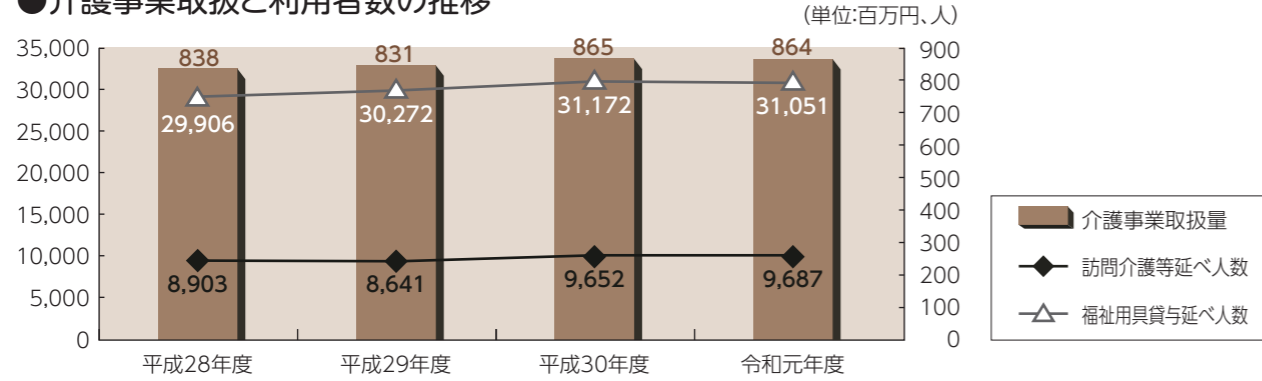
《 葬祭事業 》

施行件数は維持しておりますが、小規模葬・家族葬が増加しました。
 利用者の簡素化ニーズの高まりに対応するため、葬儀相談会の開催や葬儀後のアンケートを実施し良質なサービスに努めました。

《 介護事業 》

介護労働者不足が深刻な中、各地域における訪問介護、通所介護、福祉用具貸与、居宅介護支援の事業連携を図り、地域の病院や福祉施設との連携を蜜にした事業活動を行いました。
 また介護職員向けの研修会を定期的を開催することにより、サービス体制の充実を図り、利用者並びにその家族から信頼される事業所を目指しました。

●介護事業取扱と利用者数の推移



《 購買事業 》

生産購買については、肥料・農薬の予約数量の積上げ、肥料満車直行、大型規格農薬普及拡大、園芸資材の一元仕入や価格交渉等を含めた仕入機能の強化に取り組み価格低減を行いました。また、ICT(情報通信技術)の実演会を実施し導入提案に努めました。

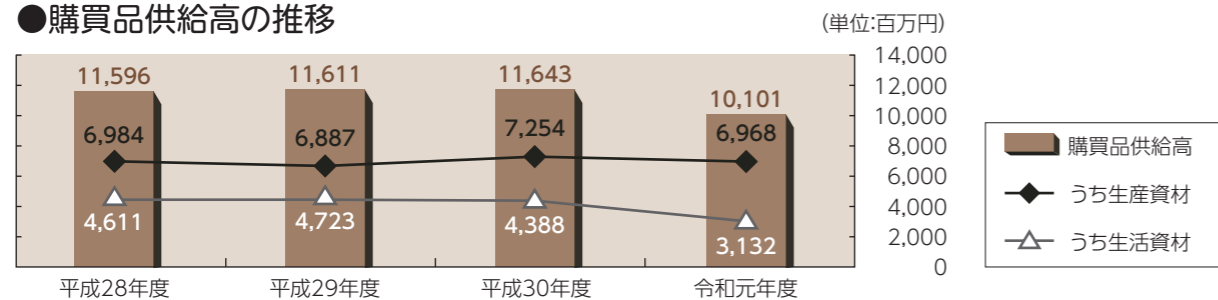
生活購買については、組合員・地域の皆様へ展示会等で幅広い情報発信を行い購買品の提案に取り組みましたが、全般的に低調となりました。

自動車事業では、新車販売は消費税増税の影響により増税前の駆け込み需要が見られましたが、増税後は想定外の販売不振となりました。一方、中古車販売は増税の影響はさほど表れず、年間販売累計は1,097台(計画対比3台減、99.7%)となりました。

車検入庫台数は新車販売不振の中、2,775台(計画対比125台増、104.7%)となりました。また、農業所得増大の取り組みの一つとして、安全装備付きの軽トラックを安価に提供することで、「軽トラック=JA」イメージが定着しつつあります。

石油事業では、中東諸国情勢及び米中貿易摩擦等による原油価格変動や、近年、稀にみる暖冬により灯油販売が低迷した1年でありましたが、各地域の市場価格や仕入れ価格等を鑑み、適正価格での販売を行なったことや、各SSで工夫を凝らしたイベントやキャンペーンを実施した結果、油量確保と油外商品取扱量の増加となりました。

●購買品供給高の推移



《 信用事業 》

農業・地域の成長を支援するため、メインバンク機能発揮による農業所得増大と、担い手との関係構築・強化等による農業者の満足度向上に取り組みました。

農業融資や各種ローンの対応強化ならびにJAの特性を活かした金融商品・サービスの提供により地域の活性化に努めました。また、組合員・利用者ニーズに応じた資産形成の提案に向け、取り組み態勢の整備・構築を図りました。

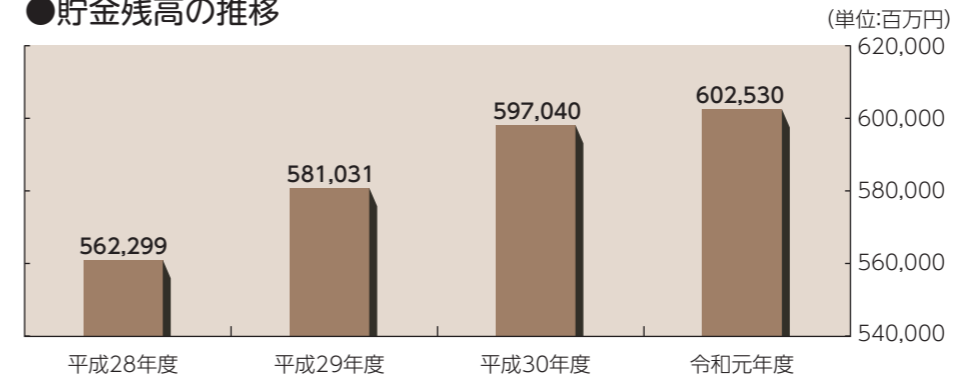
業務面においては、内部管理態勢の強化とともに信頼性向上に努めました。

●貯金・貸出金等の残高の状況

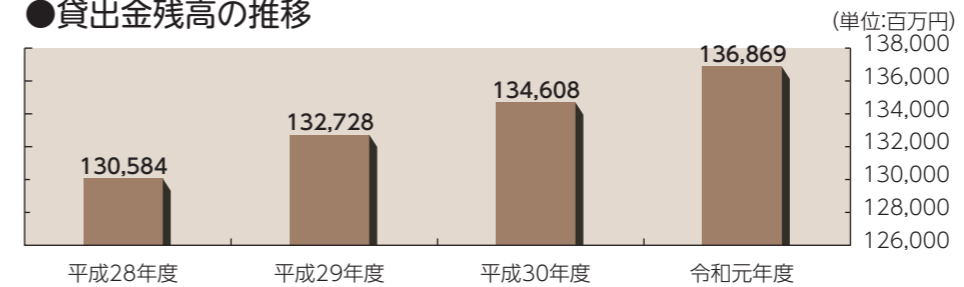
(単位:百万円)

種類	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
貯金	562,299	581,031	597,040	602,530
預金	421,449	435,384	449,239	451,813
貸出金	130,584	132,728	134,608	136,869
有価証券	13,513	17,660	18,412	18,195
国債	5,021	7,427	8,418	8,389
その他	8,492	10,233	9,994	9,805

●貯金残高の推移



●貸出金残高の推移



《 共済事業 》

「相互扶助」を活動の原点として、組合員・利用者皆様の信頼と期待に応え、顧客ニーズや地域特性に応じた最良な保障の提供に努めた結果、保障目標2,100億円に対して実績2,080億円の保障を提供しました（進捗率99.0%）。

また、3Q訪問活動を通じた加入内容説明・保障点検、お見積りキャンペーンの新聞折込などを活用して事業基盤維持・拡大に努めました。さらに、今年度よりアンパンマンこどもくらぶ会員を募集し、次世代層へのつながり強化に努めました。

地域貢献活動の一環として、親子の交通安全ミュージカル「魔法園児マモルワタル」を美濃市の園児を対象に美濃市文化会館で開催しました。

今年度お支払いした共済金は、27,238件、184億5,580万円（主な支払内容は、満期等のお支払いが15,591件、139億6,903万円、生命総合共済万ーのお支払いが5,013件、27億9,881万円、建物更生共済万ーのお支払いが1,038件、3億7,407万円、短期共済のお支払いが5,596件、13億1,388万円）となりました。

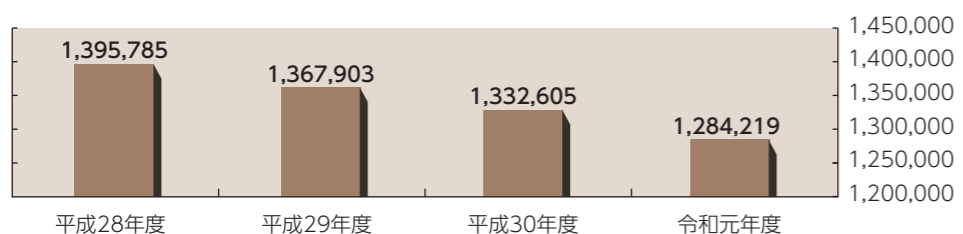
●長期共済保有高の状況

(単位:百万円)

種 類	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度
生 命 総 合 共 済	652,724	610,050	565,182	520,470
建 物 更 生 共 済	743,061	757,853	767,423	763,748
合 計	1,395,785	1,367,903	1,332,605	1,284,219

●長期共済保有高の推移

(単位:百万円)



《 経営管理 》

組合員構成が変化・多様化する中、「わがJA」意識の向上、すなわちアクティブメンバーシップの確立に向けて総合事業を紹介するパンフレットの配布や支店ふれあい委員会などの活動を通じて、地域農業や組合活動の理解醸成に努めました。

経営面では、支店再構築構想に基づき、特化店舗化・営業所化を実施したほか、今後の再構築該当支店での説明会を一部開催しました。

また、施行された働き方改革関連法に対応し、全職員5日以上の有給を取得したほか、階層別のハラスメント研修を実施しました。

J A めぐみの自己改革実践状況報告

《令和元年度》

《基本方針》

協同の力で農業と地域を未来につなぐ

3本の柱

農業所得増大の実現

協同による持続可能な農とくらし・環境の確保

総合事業機能発揮による経営基盤の確立

◆農業所得増大の実現

① 担い手経営体への総合事業による経営支援

(ア) 担い手経営体の経営課題に対する総合事業提案の充実

○出向く営農指導の充実

MAP 7名、営農指導員 27名を任命し、総合事業を活かした巡回活動を行いました。

巡回件数 MAP 2,477件、営農指導員 4,580件



(イ) 農業法人と連携した雇用就農・新規就農者育成

○農業技術の継承に向けた人材育成

たかす園芸生産協議会を中心とし、雇用就農のPR・募集活動を実施しました。

○新規就農者（研修生）の育成

新規就農者増員に向け、各研修体制にて研修を実施

研修施設 「郡上トマトの学校」 研修生3名 (内2名 令和2年4月就農)

研修施設 「JA実証圃」 研修生1名 (令和2年4月就農)

就農塾 (里芋、なす) 22名

新規就農者の営農定着を目的とした作物共通の研修を実施

新規就農者集合研修 15回/年

就農5年未満の就農者へ新規就農者自立支援システムによる就農者定着に向けた巡回活動

対象者 63名 巡回指導 1,179回



(ウ) 集落営農の組織化・法人化・再編支援

○地域農業の核となる担い手の組織化支援

集落検討会で組織化・法人化に向けた意識醸成と具体的手続きの支援を行いました。

中濃地域 : [関市] (農) 津保川ファーム 令和元年 6月設立

営農やなせ 令和元年 12月設立

みのかも地域 : [美濃加茂市] (農) みわほたる 令和元年 11月設立

[七宗町] 杉洞協定営農組合 令和元年 11月設立

(エ) 多様な農業経営体に対する労働力支援・確保対策

○農業生産における労働力確保（無料職業紹介所の運用）

J Aホームページ、地域情報誌にて求人情報を掲載し 11 経営体とマッチングを行いました。
 (郡上地域 3 経営体、みのかも地域 8 経営体)

(オ) 生産部会の機能強化支援

○各種生産部会の小グループ化による技術共有、ブランド化、直売所対応

みのかもいちご生産部会の若手生産者が岐阜県GAP取得を目指し取り組みを開始しました。

(カ) 農業経営管理支援事業による担い手経営支援

○経営記帳代行の支援

MAPによる記帳代行（システム入力支援）と令和元年度の確定申告支援を実施しました。



(キ) 農業リスクにおける対応・支援の構築

○農業リスクに対しお役立ち情報の提供と幅広い備え

NOSA I（農業共済組合）と連携し「収入保険制度」「園芸施設共済制度」の周知に取り組みました。また、担い手を対象とした熱中症予防にかかる啓発活動の実施や様々なリスクに対応したJ A共済による保障の提案・提供を行いました。



(ク) 「飛騨牛」の生産基盤強化

○繁殖センターの設置、リース牛舎の検討

行政等と連携協議し「繁殖センター」の設置を検討。リース牛舎の活用については新規就農者と協議を実施しました。

(ケ) 担い手との関係構築・強化等による農業者の満足度向上

○担い手農業者等へのニーズに応じた提案、支援活動による農業関係融資の拡大

アグリサポート資金の金利引き下げプランの実施及び農機具等購入助成事業の申請支援を実施しました。
 (アグリサポート資金 152 件 金額 472,672 千円 内農機具購入資金 140,420 千円)

(コ) めぐみの主要農産物の拡大

	令和元年度計画	令和元年度実績
栽培目標 (数量:トン)	大根 (4,987)	大根 (4,991)
	トマト (969)	トマト (889)
	ナス (214)	ナス (151)
	里芋 (251)	里芋 (177)
	イチゴ (179)	イチゴ (158)

② トータル生産コストの低減

(ア) 生産者の期待に応える生産資材価格の実現

○価格体系の見直しによる担い手経営体等価格の設定（園芸）

一部園芸生産部会を対象とした予約購買に於いて、取引条件に応じた弾力的な予約価格体系の設定として、自己引取値引きの提案を行いました。

○低価格肥料の予約数量積み上げによるコスト低減（担い手経営体）

予約数量積み上げのため肥料集約銘柄品目（3品目）について早期事前予約による共同購入運動を行いました。

○担い手向け大型規格の取扱拡大

	令和元年度計画	令和元年度実績
肥料満車直行	4件	4件
担い手直送大型規格農業	45件・550ha	53件・614ha

○担い手経営体等（園芸生産部会・直売所出荷者含む）の生産資材の取扱拡大

直売所出荷者を対象とした予約購買を年2回（春肥用・秋肥用）実施。また、出荷野菜用園芸種子の予約購買も行いました。

○スケールメリットを活かした仕入一元化による価格低減

予約購買による一括購入や肥料の銘柄集約に取り組む中、園芸生産資材の黒マルチ（一部規格）についても仕入一元化を実施し価格低減を図りました。

○共同購入農機の取扱い拡大

J Aグループの全国的な取り組みである共同購入トラクター（YT357）を展示会等にて紹介を行いました。また、新たな共同購入トラクター（30～40馬力）は、広報誌への掲載及び事前申込受付活動を行いました。

(イ) 生産者の多様なニーズへの対応

○生産施設の災害対策を主とした補強資材及び省力資材（労力減）の提案

園芸生産部会の研修会等にてハウス補強資材及び省力資材（労力減）の提案を行いました。

○中古資材の農家マッチング支援強化

青果物出荷場（一部地域）にマッチングのもととなる要望及び提供シートを設置し、情報収集を図りました。

○生産者の農業機械セルフメンテナンス知識向上への支援

各農機センターの計画・実施によりセルフメンテナンス講習会を行いました。

○新技術（ロボット農機・ドローン等）の導入提案

担い手協議会にてICT農機の実演会及びドローンの実演散布を行いました。また、各農機センターにてラジコンポート等の実演会を行いました。

○農機レンタル事業の取り組み拡大

とれた出荷者大会や新規就農者集合研修会及び展示会等にて展示・紹介を行いました。

○配送軽油の価格支援（畜産農家）

新規配達先の獲得に向けた取り組みを行いました。

○効率化に向けた構築（灯油配送システムの活用）、新規灯油配送先獲得に向けて各SSで目標設定

配送の効率化を図るために「200L灯油ホームタンク販売推進」及び「ポリ容器の無償貸出」を行いました。



(ウ) 物流改革の取り組み強化

○物流の合理化

物流実態調査（収支状況等）を行い、その調査結果を踏まえた配送拠点の検討を行いました。

○J A生産資材店舗の機能強化

足を運んでいただける店づくりの一環として、POPを活用した店づくりを目指し、POP甲子園にエントリーした結果、グリーンメックが取組賞に輝きました。

③ マーケットインに基づく生産・販売事業方式の確立

(ア) 直接販売の拡大

○買取販売の拡大（米、いちご）

	令和元年度計画	令和元年度実績
JA買取販売・複数年契約	18,000俵・4,000俵	17,113.5俵・4,085.5俵
イチゴ	25,000パック	22,741パック

※米穀の複数年契約（3カ年）による2年目

※JA直売所・県内業者2社・県外業者3社・全農へ販売

※JA直売所によるいちごの買取販売

○管内大手量販店にて、めぐみの青年部コーナーを常設 出荷実績 7,599千円

(ウ) 農産物流の構築

○集荷体制の構築

「ホワイト物流」推進運動を受け、集出荷体制について市場及び集荷場集約による効率化に取り組みました。

夏秋なす、夏秋トマト、冬春いちご運賃見直し

夏秋なす3市場から2市場に集約

夏秋なす（みのかも）2集荷場から1集荷場に集約

(エ) JAファーマーズマーケットの販売拡大

○JA直売所を拠点とした新たなビジネスモデルの構築（インショップ拡大）

とれたっぴろば開店から県内大手スーパー直売コーナー出荷実績 1,981千円

○マーケットインに対する生産体制の確立

出荷者の栽培計画を調査し、不足する野菜の生産指導を各営農経済センターと連携し栽培指導を行いました。

（栽培講習会5回開催）

(オ) 消費者との信頼を築く食の安全確保対策の徹底

○GAP取得（畜産、園芸）個別取得支援

ひるがの高原だいこんをはじめ、3部会とJAトマトの学校を含む11経営体のGAP取得支援を行いました。

（ひるがの高原だいこん6経営体、夏秋なす2経営体、冬春いちご1経営体、トマトの学校、JA実証圃）

畜産では肉用牛生産者3経営体チャレンジシステム取得。

(イ) 実需者との契約方式による生産・販売拡大

○契約栽培（加工用野菜のリレー栽培）累計

	令和元年度計画	令和元年度実績
契約栽培	9ha	9.05ha



協同による持続可能な農とくらし・環境の確保

① JA活動やJA事業を通じた地域の活性化

(ア) 農業・地域活性化への貢献

○JA農産物直売所の利用活性化への支援

「JA農産物直売所応援定期貯金」の販売を行い、同時にJA農産物直売所スタンプラリーを開催しました。（販売口数 9,020口）

○地域の農畜産物、加工品等を活用した金融商品の企画及び取扱い

「明方ハムギフトセット」を抽選特典とする貯金商品（サマーキャンペーン・ウインターキャンペーン）、JAめぐみの管内の山之上産「梨」などを特典とした「選べるフルーツ定期貯金」を販売しました。

○年金友の会の拡充

スポーツイベント（グラウンドゴルフ大会・シニアゴルフ友の会コンペ）を開催。会員相互の交流と健康増進に貢献しました。

また、年金友の会統一親睦旅行を実施。会員の親睦を深めました。

「富士山ゴールドルートと幸福の七福神をさがす石和温泉1泊2日のたび」

（8月26日～10月7日まで全11回出発 896名参加）

○地域ニーズに対応した支店行動計画の策定と実施

全支店で支店行動計画を策定し、ふれあい感謝デーや軽スポーツ

大会を開催したほか、警察署と連携した各種訓練の実施や地域の

見守り活動を行いました。ふれあい感謝デーでは、上期に実施し

た53支店中47支店、下期に48支店中33支店で支店ふれあい委員会や女性部員など組合員が運営に参画し、地域色のあるイベントを開催しました。

○食農活動を通じての地域貢献

地域・農業・人を結ぶ食農活動として地域の営農経済センターや各支店が小学校と連携して稲作指導や特産

品づくりなど実施したほか、夏休み期間中には親子を対象とした「夏休み親子農業体験」を企画し、多くの

組合員、地域住民に農業や食べ物大切さを伝えました。（親子768名参加）

○女性部を中心とした女性のJA活動参加促進

全支店で支店ふれあい委員会の女性部員の登用を進め、支店ふれあい感謝デーでは、多くの支店で女性組織

が運営に参画しました。また、JAが取り組む「まめなかな運動」では、大豆を配布した小学校32校の内

25校で、女性部食農リーダーが豆腐やきな粉飴づくりを指導しました。



④ 付加価値の増大と新たな需要開拓

(ア) 輸出やインバウンド需要の活性化による新たな市場開拓

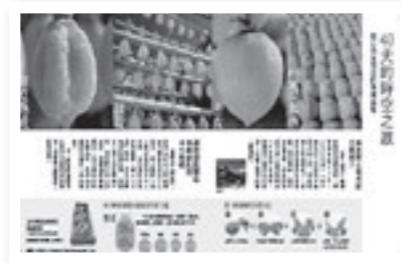
○行政との連携

県の補助事業を活用し、堂上蜂屋柿の輸出促進を図るため、台湾輸出向け及び中国系インバウンド向けの中国語パンフレットの作成による知名度向上に取り組みました。（2,000部作成）

(イ) 六次産業化商品の販売支援

○六次加工品企業者商品の受託販売（米粉加工品、梅干し、菓子等）

道の駅・全農・ネットショップへの受託販売実績 342千円



(ウ) 次世代層に向けた販売戦略

○自動車販売主力商品の販売増加

安全装備（誤発進制御装置及デュアルカメラ）付き商品の特価販売及び人気小型車の推進活動を行いました。

○中古車市場増大により新たな販路の拡大

オークション取引による車両売買とインターネット検索を利用した販売システムの構築を行いました。

(イ) 葬祭ニーズに対応した事業展開

○小規模葬への対応

みのかも営業所敷地内の既設建物を改修して家族葬ホールを1月にオープン。また、各営業所では家族葬チラシによるPR活動を実施しました。

○オプションプランの充実

DVDスライドショー並びにアルバム作成、まごころ会葬礼状、香典帳の作成を行いました。

○葬儀後のアンケート実施

喪家様にアンケートを実施。返信内容を精査し、今後の葬儀施行に活かせるよう努めました。

**(ウ) 恵昇友の会 会員の拡大と利用者へのサービス展開**

○葬儀相談会及びイベントの開催

みのかも営業所では葬儀相談会を毎月開催。恵昇苑おくみの、恵昇苑みのかもにて人形供養祭を実施しました。

○恵昇友の会 会員の拡大

葬儀相談会やイベントでの会員獲得や会員コンサートを実施しました。

(エ) 専門職員の知識向上と育成

○厚生労働省認定 葬祭ディレクターの取得

1級・2級共に1名合格

(オ) JA活動やJA事業への理解促進に向けた幅広い情報発信

○全既加入世帯に対する保障点検ならびに未加入世帯に対する情報提供

共済既加入世帯の近況確認から加入内容説明、保障点検の実施。また、つながる絆活動による新しい見込み客の獲得を行いました。

○全職員による全戸訪問活動の実施

総合パンフレットを活用し、全組合員訪問活動を全職員で展開しました。

(カ) 組合員ニーズに対応した総合力発揮のための仕組みづくり

○相談力アップのための職員養成、資格取得支援

階層別に外部研修に参加

銀行業務検定やFPなど各種資格取得に向けた研修の実施

② 地域実態を踏まえた多様な農業者への支援**(ア) 安価な農業車両の提案**

○農業所得増大に向けて軽トラック普及

安価で最新の安全装備付き軽トラックを中心に推進を実施（実績：71台）

③ 長寿化社会への対応**(ア) 医療機関と連携した「食と健康」に結び付く活動の実践**

○JA直売所と連携しセミナーの開催

直売店舗を活用し、医療機関より栄養士を招きセミナー開催を計画しています。

(イ) 介護事業における新たなサービスの開発と提供

○保険外サービスの展開による収益構造の確立

介護保険未認定者に対する福祉用具貸与サービスの提供と新たな利用者の獲得や病院・福祉施設への新たな販売ルートの開拓と事業量の拡大、リフォーム会社との委託契約とバリアフリー工事に取り組みました。

(ウ) 介護サービス事業と地域医療との連携強化

○福祉用具を活用した相談窓口の充実と新たな利用者の確保

病院と連携を密にした介護用品相談件数の拡大に努めました。

○介護相談及び介護教室の開催

福祉用具を活用した介護相談会に努めました。

○病院での福祉用具展示会や展示による地域へのPR活動の強化

厚生連病院を中心に15回の展示会を開催しました。

**(エ) 介護人材の育成と確保**

○就職相談会等への参加

ハローワーク「介護就職デイ」に参加しました。（関・郡上・みのかも）

○中部学院大学との連携協定による介護人材確保

キャリア支援センターとの連携による介護人材の発掘

○系統関係機関との連携による勉強会の開催

中濃厚生病院との連携による介護医療技術・知識の習得と資質の向上

○介護資格の取得推進

介護職員実務者研修修了者 1名、介護福祉士国家資格取得者 1名

**(オ) 多様で柔軟な働き方の実現**

○60歳以上の就労促進

定年退職者を対象に健康状態、家族状況等を聞き取り再雇用契約

○活躍する女性職員づくり

女性次長を対象に女性ならではの存在価値やコミュニケーションスキル向上を目的とした外部研修に参加

将来を担う人材を養成する中核人材養成研修会に初めて女性職員が参加

○同一労働同一賃金対応

準職員等の時給単価の引き上げを実施

就業規則・各種規程の違いを洗い出し、処遇改善に向けた整備を実施

(カ) 中高齢者の保障ニーズへの対応

○中高齢者が満足できる最良な保障の提供

満期到来契約の保障継続及び資金活用した相続ニーズ対策商品の提供と、生存系保障（がん・介護共済）の普及拡大に努めました。

(キ) 相続対策の充実

○相続相談センターと支店の連携のさらなる強化

相続セミナーの開催 10会場 220名参加

財産診断 266件（内、相続発生前相談 194件（遺言作成 8件）、相続発生前相談 72件（申告 31件））

④ 行政や他団体と連携した地域社会づくりへの貢献

(ア) 農福連携の拡充

○生産物調整作業、加工品への支援

農産物出荷調整作業で「ひるがの高原だいこん」「夏いちご」の生産者とのマッチングに向けて、郡上特別支援学校との協議を開始。円空さともについては継続して関市内障害者施設との連携した活動を実施しています。



(イ) 協定先との連携による地域貢献活動の展開

○交通安全支援活動を主とした地域貢献活動

園児を対象とした交通安全ミュージカル「魔法園児マモルワタル」の実施や、地域イベントでの交通安全遺児募金活動等を行いました。また、アンパンマンこどもくらぶ会員の募集を開始しました。



○行政や警察との各種連携協定等の内容の確実な実施

中濃厚生病院と「災害時における石油類燃料、食料、飲料水の供給に関する協定」を締結しました。また、食農教育の一環としてFC岐阜と共同で休耕田を活用し、管内小学校児童を対象とした「お米づくり共同企画」を実施しました。

総合事業機能発揮による経営基盤の確立

① 地域に根ざした農協経営の構築

(ア) 持続可能な収益構造の確立

○組合員、利用者のニーズに応じた資産形成商品等の提案

資産形成サポートプログラムの導入によるニーズに応じた資産形成商品等の提案を行える職員の育成に取り組みました。

(投資信託取扱店舗 10 店舗設置 投資信託担当者 14 名選任)

○利用者の利便性の向上

良質なサービスの提供による利便性の向上を目指し、ネットバンク利用者増大に取り組みました。

○内部管理体制の強化、健全性確保

自主検査・店舗巡回実施による内部管理体制の強化とともに信頼性向上に努めました。

(イ) 組合員増強活動の展開

○ホームページ、広報誌を活用した情報発信

ホームページと毎月発行する広報誌で、JA事業や活動を紹介。コミュニティー紙「めぐみのパーク（1月1日の新聞折り込み）」を発行し、「農業の応援団」をテーマとした紙面で組合員や地域住民に「食」と「農」について情報発信を行いました。また夏季の組合員訪問活動で配布したパンフレット「JAめぐみの総合事業のご案内」にて組合員メリットや加入手続きについて紹介しました。

(ウ) 既契約世帯へのニーズ対応ならびに保障提案

○ニーズ、地域特性に応じた最適な保障、サービスの提供

総合渉外を中心に利用者ニーズに応えた最良な保障の提供実施

② 協同活動意識の向上と組合員意思反映体制の構築

(ア) 組合員意思に対応する職員育成

○総合的支援を考えられる職員（管理職）づくり

管理・監督者を対象に、ビジョンを構築し部下が自ら考え行動する「自走する組織」づくりを目的とした外部研修に参加

管理職養成を目的に管理職登用認証者に通信教育を実施

(イ) 組合員の意思反映体制の確立

○支店ふれあい委員会の充実

支店ふれあい委員会での意見・要望を集約し、情報の共有を図りました。

○准組合員の「農業の応援団」となる取り組みの拡充

農業祭等のイベントでLINE公式アカウントのPRとフォロワー獲得運動を実施。「食べて応援」へ誘導する取り組みとして、直売所情報を中心に配信を行いました。3月時点でのフォロワー数は約 4,600 人となっています。



③ 環境変化に対応した新たな収支構造の確立

(ア) 農業関連施設の合理化・効率化

○3ヵ年C E、R Cの収支改善の進捗管理

育苗センター供給箱数 418,693 箱 (計画対比 98.4%)

C E・R C処理量 8,801 t (計画対比 93.8%)

※水稲作況指数「98」により荷受量減少 (計画対比▲586.9 t)

事業量の減少により事業総利益 184,412 千円 (計画対比 81.0%)

※大豆利用料、米保管料、保有米配達利用の改定で2,500千円収益増加

○L Pガス事業改革の協議・検討

ガス拠点整備計画にて移転候補地について協議を行いました。また、保安改善に向けた作業を各事業所にて行いました。

○農機事業の収支改善の実施

農機事業マスタープラン (全農) に基づき農機センターの実態調査を行い、全農にてJ A-MC運営委員会及び経済事業委員会へ提案を行いました。

(イ) 支店再構築の計画的な実施による効率的な事業運営体制の確立

○支店再構築の着実な実施

営業所化の実施 (5月:八幡支店・相生支店、2月:板取支店)

特化店舗化の実施 (5月:明宝支店、11月:久田見支店、2月:加茂野支店・赤河支店・黒川支店)

対象地区で説明会を開催 (4回) し、新店舗については建設委員会を開催 (7回)

(ウ) 自主的に行動する風土づくり

○積極的に自己研鑽に励む仕組みづくり

自主的な行動が出来る職員育成を目的に、各種階層別の研修会へ参加

(エ) 段階的な事務負担軽減への対応

○事務効率化の一層の促進と契約者対応力の強化

キャッシュレス契約を有効活用した事務負担の軽減 (割合:89.3%)