

I 組合の事業活動の概況に関する事項

1. 事業と経営環境

令和4年度は、静岡県東部地区8JAが令和4年4月1日に合併し、富士伊豆農業協同組合が誕生した初年度であります。経営環境は、ロシアによるウクライナ侵攻、円安の影響、特に原料の輸入依存度が高い肥料、燃料等の生産資材の高騰が続き、地域経済・農業へ大きな影響が及んでいます。

そのような中、「富士伊豆農業協同組合 令和4年度事業計画」の実践及び不断の自己改革への取り組みの実践に向けた「令和4年度 自己改革工程表」を設定し、農業生産の拡大、販売の強化等に取り組みました。具体的には、生産組織の基盤強化のため「あぐりチャレンジ事業」を創設しました。また、農業先端技術の導入拡大を目指し、農業用ドローン、施設園芸における環境モニタリングシステムの普及拡大を進めました。このほか、産地間、ファーマーズ間の農畜産物を融通し合う「販売物流プラットフォーム」を構築し、ファーマーズマーケットの販売強化に取り組みました。

2. 組織・事業再編

合併当初は、総代選挙規程に基づき存続組合の総代が留任しましたが、令和4年8月1日から管内全域より選出いただき、802人の総代の皆さんに新たにご就任いただきました。

J Aの組織体制については、これまで培ってきた特色を継続させていくため、旧JA単位に8つの地区本部を設置し、本店とともに、地区内の代表調整機能と事業統括機能を担う体制にてスタートしました。

老朽化した建物の更新を行うとともに、三島函南地区の「フレッシュ錦田店」の拡大を図るため、ファーマーズマーケット「みしまるかん」として生まれ変わり、令和4年10月にオープンしました。また、なんすん地区の「天翔苑長泉」は令和4年12月にオープン、富士宮地区の「ふじのみや資材館」は令和5年1月にオープンしました。

本店建設計画については、役職員代表による本店建設委員会での協議を経て、基本計画案が令和4年12月開催の第9回定例理事会で決議されました。今後は本設計の策定及び行政への許認可申請を進め、令和8年度中の完成を目指します。

不稼働資産については、令和4年7月に旧東椎路支店の土地、令和4年9月に旧温泉場支店の土地、旧小下田売店の土地建物、令和5年3月に旧北条支店の土地、旧印野給油所の土地建物、旧山宮支店の土地建物を売却しました。

3. 肥料価格高騰への対応

管内19市町へ「農業生産資材価格高騰等への対策に関する緊急要請書」を提出し、農業生産基盤の維持に向けた生産資材の確保、再生産価格の確保のための支援要請を行いました。

市町の農業生産資材価格高騰等に対する予算措置・補助制度、国・県への肥料価格高騰対策事業への申請手続きについて、各営農経済センターが中心となり農家組合員に対して支援を行いま

した。

また、肥料及び農薬の予約購買を推奨し、農家組合員へ提供する生産資材価格の低減に努めました。

4. 決算の状況

令和4年度の決算は、事業総利益223億6,343万円（計画比102.2%）、事業利益は10億794万円（計画比546.5%）となりました。また、税引前当期利益は16億408万円（計画比148.0%）となりました。

5. 経営の健全性

自己資本比率は、利益準備金や積立金等の内部留保に努めた結果、15.96%と最低自己資本比率規制の4%はもとより、JAバンク自主基準の8%をも大きく上回っています。これからも十分な健全性を保ち、組合員の皆さまがJAを安心してご利用いただける経営を展開してまいります。

II 組合が対処すべき重要な課題

1. JAふじ伊豆2か年計画～組合員とともに創造“農業と協同の未来”～の実践

経営理念「富士伊豆からつなぐ～大地と地域と農業のみらい～」の実現に向けて、2か年事業計画の重点取組として掲げた「生産基盤」「事業基盤」「組織基盤」「経営基盤」の確立・強化を目的とするさまざまな施策に取り組みます。

2. 自己改革工程表～持続可能な農業・地域共生の未来づくり～の実践

自己改革の主題である「農家組合員の農業所得向上」及び「地域社会への適切なサービス提供」の実現を目指して、品目別振興計画に掲げる施策や販売強化に向けた施策をはじめとする自己改革項目を着実に実践してまいります。

自己改革項目の実践状況は、運営委員会や生産部会との対話などの機会を活用し、組合員の皆さんに定期的にご報告いたします。加えて、組合員訪問活動や各種アンケート調査を通じて寄せられた評価やご意見を踏まえた必要な見直しを行い、JAの事業運営に反映してまいります。

3. 持続可能な経営基盤の確立・強化

自己改革を支える持続可能な経営基盤の確立・強化に際しては、早期警戒制度※1に対応した将来的な収支見通しとなる収支シミュレーションを実施いたします。試算結果より抽出された収支に影響を与える要因に対して、全事業においてビジネスモデルの変革を視野に入れた収支改善策を策定のうえ、事業計画に反映し実践してまいります。

新本店や老朽化施設の更新等の固定資産の取得にあたっては、安全性や収益性を念頭に計画的かつ適切な投資計画を策定し実施してまいります。

4. 共済事業向けの総合的な監督指針の改正※2に対応した共済事業の展開

相互扶助の事業理念のもと、契約者の皆さまへ「3Q活動」をはじめとするアフターフォロー活動を更に充実いたします。訪問活動の展開による対話を通じて、保障に対するニーズを的確に把握したうえで、必要な「ひと・いえ・くるま」の総合保障を提案してまいります。

保障の提案に際しては、公的保険制度や商品知識等に関する職員研修を充実させ、組合員や利用者の皆さま1人ひとりの保障ニーズに適応するとともに、適時かつ適切な保障提案を実施いたします。

※1 早期警戒制度：行政によるJA経営状況のモニタリングに用いる「系統金融機関向け総合的な監督指針」の改正（令和4年1月1日施行）に伴い、金融機関に将来の収支見通しを踏まえた健全性の維持・向上に向けた経営改善を促すための制度

※2 共済事業向けの総合的な監督指針の改正：推進目標の達成を図ることを目的とした「不必要的共済契約」の締結を防止する取り扱いなどを求めるもの（令和5年2月27日施行）

III その他組合の事業活動の状況に関する重要な事項

1. 内部統制に関する基本方針の運用状況

当JAでは、法令遵守の徹底や、より健全性の高い経営を目指し、組合員・利用者の皆さまに安心してJAをご利用いただくために、業務の適正を確保するための体制づくりに取り組んでおります。そのために策定した「内部統制に関する基本方針」に基づき、令和4年度に取り組んだ内容にかかる運用状況は次のとおりです。

(1) 理事や職員の職務の執行が法令や定款を遵守するための体制

当JAは、基本理念を実践するため、役職員の行動規範、倫理基準を定め、定期的な研修会の開催を通じて、コンプライアンス意識の向上に努めています。また、業務分掌等により、各理事の所管業務を明らかにし、各理事のもと内部統制の構築・運用を行うことを明確にしています。加えて店内検査、内部監査の実施、ヘルプラインの設置・運営により、不法行為の早期発見に努めています。

(2) 理事の職務の執行にかかる情報の保存・管理に関する体制

理事会や委員会の議事録等の職務執行にかかる情報及び個人情報については方針・規程にしたがい、適切に保存・管理しています。

(3) 損失の危険の管理に関する規程等やその他の体制

J Aを取り巻くリスクの把握に努めるとともに、理事会等で定期的に協議・検討を行っています。

(4) 理事や職員の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制

中期経営計画及び事業計画を策定し、その進捗状況を月次で把握しています。また、教育訓練計画を策定し、中長期的な視点から人材育成に取り組んでいます。

(5) 監事監査の実効性を確保するための体制

理事と監事は、業務の運営や課題等について、定期的に協議を行っています。また、内部監査部署には監事と十分に連携するよう指示し、監事監査の実効性が確保できるよう支援しています。

(6) 子会社における業務の適正を確保するための体制

子会社管理規程を制定し、子会社における内部統制構築・運用の支援やリスクの把握に努めています。

(7) 財務情報等その他組合情報を適切かつ適時に開示するための体制

経理規程・要領等を整備し、適切な会計処理の選択、会計上の見積りを行うことに努めています。

なお、上記の項目については、監事がその運用状況を監査しています。

● 営農指導事業

生産部会員やファーマーズ会員を中心とした農家組合員への営農指導をはじめ、生産基盤の整備促進や生産資材のコスト軽減に向けて合計212,803千円の営農改善費を支出しました。

営農アドバイザーによる出向く営農指導体制を強化し、栽培指導・販売指導・経営支援などに努めました。

農業用ドローンを活用し、水田を中心とした一斉防除等を行い、農家組合員の農作業の省力化に取り組みました。



■ 営農アドバイザーによる営農指導



■ ドローン農薬散布

● 販売事業

令和4年度より、地区を横断した内部物流網「販売物流プラットフォーム」を新たに構築しました。管内で生産される農産物をJAが直接買い取りファーマーズマーケットで販売することによる出荷経費の削減と、各店舗における地場産率向上及び品揃え強化に取り組みました。同様に、県内外の取引先や飲食店等へ販売を行う直接買取販売の強化にも取り組みました。

地産地消の促進に向けた情報発信拠点として、ファーマーズマーケット運営、インショップ販売、インターネット販売、学校給食等を通じて、県内外の幅広い利用者に向け当JAの農畜産物の魅力発信と販売強化に取り組みました。

販売促進活動では、市場や量販店、県内外のイベントを通じ、時季に見合った各地区的特産品の発信に取り組みました。



■ 販売物流プラットフォーム



■ 豊洲市場青果物宣伝会

●購買事業

生産購買は、肥料価格高騰の対策として肥料特別対策8品目を設定し本店にて在庫を確保することによる供給価格の据え置きや土壤診断に基づく施肥提案を行い、生産コスト軽減に取り組みました。

生活購買は、マルシェギフトをはじめ地域ブランド米の営業活動の展開によりプライベート商品のPRと販路拡大に取り組みました。

葬祭事業については、葬儀形態が変化するなか、組合員や地域の皆さまのご希望に沿ったプランを用意し、ニーズの多様化に対応しました。また、年金会員特典の周知PRに努めました。

LPGガス事業については、合併記念キャンペーン等を行い器具の推進に努めました。また、LPGガス新規顧客キャンペーンを実施し、新規取引先の拡大に努めました。



■土壤診断に基づく施肥提案

●生活文化事業

青壮年部は、交流促進の活動として合併記念誌の製作、統一感・絆・繋がりに向けて、ジャンパー及びポロシャツを製作しました。Web配信で講習会・勉強会の実施、災害支援活動として圃場の復旧支援を行いました。また、将来を担う子どもたちが農業を学び触れ合い、理解するために農業体験学習を行いました。

女性部は、地区本部ごとの活動をさらに進めるとともに、地区本部を越えた仲間づくり活動を展開し、共通ウェアの製作や、各地区本部の活動を掲載した合併記念誌を製作し、全部員へ配布しました。また、隣接する地区本部同士で交流会を実施し、実際に足を運んでその地区を見学したり、レクリエーションや意見交換をすることで、相互の理解を進めました。

福祉事業は、伊豆太陽地区の「福祉相談センター」、三島函南地区の「ささえ愛」の2地区で実施しており、介護保険のサービスを利用する際の介護計画作成、相談事業を行う居宅介護支援事業と、自宅へ介護ヘルパーが訪問する訪問介護事業を行いました。また、三島函南地区「ささえ愛」では、三島市より委託を受け、高齢者の心身の健康保持及び教養の向上を図ることにより高齢者が介護を必要とする状態になることを予防し、生きがいを見出すことを目的とした施設の運営も行っています。

高齢者が健康で明るく豊かに暮らせる生活を応援するために、行政、関係団体と連携し、地域に密着したJAらしいサービスの提供を行いました。



■あぐりスクール田植え



■青壮年部ジャンパー製作

●不動産相談事業

組合員の資産の保全、資産の運用、資産の有効活用を目的に事業を開きました。賃貸物件(アパート・駐車場・テナント)については、インターネットサイト、当JAホームページ、土曜日営業等による入居斡旋、物件紹介を行いました。

不動産相談(売買、活用、不動産事業承継)については、定期的に相談会を開催し、相談体制の強化を図りました。

●信用事業

信用事業は、農業メインバンク機能発揮による農業所得の向上と、組合員・利用者の資産形成・資産運用に寄与する金融サービスを提供することを目指しました。農業・生活両面での資金需要への対応及び最適な商品提案（ライフプランサポート）等を通じて、組合員・利用者との関係強化を実現し、身近で頼れる組織として地域における一層の存在感を示しました。

融資については、営農部門と連携し、農業融資の提案活動に努めました。ローンセンターでは、ハウスメーカー等への営業活動を強化し、住宅ローンの伸長を図りました。支店では、地場住宅関連業者に対する営業活動や借換推進活動により、住宅ローンをはじめとする生活関連ローンの融資残高の維持・拡大に注力しました。

貯金については、合併記念キャンペーン等を実施し、JAふじ伊豆誕生のPRと個人貯金増強を図りました。また、年金受給者に対し「年金誕生日プレゼント」等の実施、さらに重要取引先等への定期的な訪問や相談業務の強化、顧客本位に基づく資産形成提案を行いました。

資産運用については、経済・市場動向の変化が激しい中、安全性と収益性を注意深く分析し、リスク管理の徹底を図ることにより健全な運用に努めました。



■支店窓口

●共済事業

共済事業は、ライフアドバイザー・スマイルサポーター（共済担当者）を中心に3Q訪問活動（加入内容の説明やご家族の保障点検、共済金の請求漏れ等を確認する活動）を基軸としたフォロー活動や、JA共済アプリ・Webマイページ等デジタル技術を活用したお役立ちコンテンツや各種サービスの提供による新たな接点構築の取り組みを行いました。

また、組合員・利用者の生活を取り巻くさまざまなリスクに備えるため、「ひと・いえ・くるま」の総合保障の提供により、利用者満足度の向上及び事業基盤の強化に努めました。



■ライフアドバイザーによる保障提案