

長期ビジョン

多様なつながりによる絆の強化と、農業を基軸とした活力ある地域社会の実現を目指します。

中期計画テーマ

彩り豊かな 農・食・くらし を守ります。
～各事業が中期計画に基づき、未来に向けた取り組みを推進します～

主要施策・重点取り組み事項	担当部署	令和7年度 実施具体策	令和8年度 実施具体策	令和9年度 実施具体策	3年後の到達水準	SDG s との関連
I 産地振興の強化と農産物価値の向上						
1. 重点振興作物の普及拡大と営農指導体制の強化						
①農業収入アップに向けた営農指導、重点振興作物の普及（果樹）りんご中生種	営農指導	りんご（秋映）の普及拡大 ・普通樹苗木1,000本 ・新しい化苗木5,000本	りんご（秋映）の普及拡大 ・普通樹苗木1,000本 ・新しい化苗木5,000本	りんご（秋映）の普及拡大 ・普通樹苗木1,000本 ・新しい化苗木5,000本	りんご（秋映）の普及拡大 ・普通樹苗木累計3,000本 ・新しい化苗木累計15,000本	
②地球温暖化に対応する品目、品種の選定と技術の発信（米穀）にじのきらめき 【KPI】 （野菜）ピーマン 【KPI】	営農指導	にじのきらめき導入拡大 ・栽培面積151.9ha	にじのきらめき導入拡大 ・栽培面積230ha	にじのきらめき導入拡大 ・栽培面積250ha	にじのきらめき導入拡大 ・栽培面積250ha	
	営農指導	ピーマンの普及拡大 ・450 t/年	ピーマンの普及拡大 ・470 t/年	ピーマンの普及拡大 ・500 t/年	ピーマンの普及拡大 ・500 t/年	2 食生活 9 持続可能な消費
③生産性向上等課題解決に向けたスマート農業、農業DX化の推進（促進）	営農指導	ドローン技術（防除）の導入 ・50ha 農作業の機械化技術検討	ドローン技術（防除）の導入 ・60ha 農作業の機械化技術検討	ドローン技術（防除）の導入 ・70ha 農作業の機械化技術検討、普及	ドローン防除を70ha目標にし、薬剤散布の軽減化を実施 農作業機械化の確立・普及	9 持続可能な消費
④あい作普及による効率的な営農指導	営農指導	あい作利用者拡大による生産技術特報や販売情勢の発信強化 ・登録者数5,000件 高度技術情報と指導技術の発信 気象情報や災害情報の早期発信を強化 災害時の対応	あい作利用者拡大による生産技術特報や販売情勢の発信強化 ・登録者数6,000件 高度技術情報と指導技術の発信 気象情報や災害情報の早期発信を強化 災害時の対応	あい作利用者拡大による生産技術特報や販売情勢の発信強化 ・登録者数7,000件 高度技術情報と指導技術の発信 気象情報や災害情報の早期発信を強化 災害時の対応	あい作利用者拡大による生産技術特報や販売情勢の発信強化 ・登録者数7,000件（生産農家8割目標） 高度技術情報と指導技術の発信 気象情報や災害情報の早期発信を強化 災害時の対応	
2. 農業所得向上に向けた販売の強化						
(1) 収入アップに向けた販売力強化						
①市場外流通比率の向上による農家所得の確保 【KPI】	販売	営業課取引の強化 ECサイト・ふるさと納税・直売所等の直接取引拡大 ・20%	営業課取引の強化 ECサイト・ふるさと納税・直売所等の直接取引拡大 ・21%	営業課取引の強化 ECサイト・ふるさと納税・直売所等の直接取引拡大 ・22%	市場外流通比率は現状を考慮し、今次3か年で22%を目指す	
②イメージキャラクターを活かしたブランド力の向上	販売	販売ツールへのキャラクターデザイン採用と、出荷資材へのプリント状況の確認、及び採用25%	資材課との連携による全出荷資材へのデザイン採用50%	資材課との連携による出荷資材へのデザイン採用100%	DB、包装資材にキャラクターを入れることにより、JAそのものに興味を持つ消費者が増え、JAながののPR・イメージアップの構築	8 働きがい 9 持続可能な消費
③多様化した消費動向を捉えた販売強化	販売	市場ニーズに基づく品目拡大、販売価格形成を図り生産者の手取り向上の構築 ・販売取扱金額307億円	市場ニーズに基づく品目拡大、販売価格形成を図り生産者の手取り向上の構築 ・販売取扱金額300億円	市場ニーズに基づく品目拡大、販売価格形成を図り生産者の手取り向上の構築 ・販売取扱金額300億円	求められる品目提案を勧め、価格アップを図り、所得向上の構築 ・販売取扱金額300億円の維持	9 持続可能な消費
(2) JA結集による取引拡大						
①JA集荷率向上対策の取組	販売	・生産者へのアプローチを継続 集荷・物流体制の整備・構築 ・販売管理システム導入（農産物出荷予約）共選所1拠点	・生産者へのアプローチを継続 集荷・物流体制の整備・構築 ・販売管理システム導入（農産物出荷予約）共選所2拠点	・生産者へのアプローチを継続 集荷・物流体制の整備・構築 ・販売管理システム導入（農産物出荷予約）共選所1拠点	各品目について、生産者へのアプローチを継続 集荷・物流体制の整備・構築 ・JA共販率5%アップ ・販売管理システム導入（農産物出荷予約）共選所合計4拠点	
(3) 国消国産運動の展開による消費拡大の取組み						
①消費宣伝活動の強化	販売	JAながのフェア実施 全国10カ所以上目標	JAながのフェア実施 全国10カ所以上目標	JAながのフェア実施 全国10カ所以上目標	JAながのフェア実施 今次3か年で全国30カ所以上目標	2 食生活
②直売所を活かした消費拡大対策	販売	・直売所取扱目標23億円 ・直売所来客数年間90万人 ・イベント年間6回	・直売所取扱目標24.5億円 ・直売所来客数年間95万人 ・イベント年間6回	・直売所取扱目標25億円 ・直売所年間来客数100万人 ・イベント年間6回	・直売所取扱目標25億円 ・直売所来客数年間100万人	12 持続可能な消費

主要施策・重点取り組み事項	担当部署	令和7年度 実施具体策	令和8年度 実施具体策	令和9年度 実施具体策	3年後の到達水準	SDGs との関連
3. 農家所得向上に向けたコストの低減対策						
(1) 出荷コスト削減に向けた取り組み						
①効率的な輸送構築に向けた各共通所の荷役改善	販売	輸送効率化に向けたパレット単位輸送の検討並びに実施 販売管理システム連携による早期出荷の検討	輸送効率化に向けたパレット単位輸送の検討並びに実施 販売管理システム連携による早期出荷の検討	輸送効率化に向けたパレット単位輸送の検討並びに実施 販売管理システム連携による早期出荷の実施	輸送効率化に向けたパレット単位輸送の検討並びに実施 今次3か年の中で、午前中に各共通所分荷確定・出発できる仕組み作りの検討	9 12
②出荷段ボールの統一・共通化による出荷コスト低減	販売 生産資材	出荷段ボール統一の検討、実施	出荷段ボール統一の検討、実施	出荷段ボール統一の検討、実施	出荷段ボール統一の検討、実施 (野菜1品目、果実2品目)	
③肥料・農薬の価格低減に向けた予約率の向上 【KPI】	生産資材	予約購買およびオリジナル肥料の低コスト等のメリット宣伝を実施 ・肥料農薬予約割合 53%	予約購買およびオリジナル肥料の低コスト等のメリット宣伝を実施 ・肥料農薬予約割合 53%	予約購買およびオリジナル肥料の低コスト等のメリット宣伝を実施 ・肥料農薬予約割合 60%	肥料農薬の予約割合を51%から 60% へ拡大	
(2) 低コスト農業・省力栽培技術の推進						
①省力栽培技術の推進及び低コスト栽培技術の確立	営農指導	省力農業技術、低コスト栽培検討及び試験実施 ・自動草刈機、水稲直播栽培等	省力農業技術、低コスト栽培検討及び試験実施 ・自動草刈機、水稲直播栽培等	省力農業技術の導入 低コスト栽培導入	省力農業技術の導入 低コスト栽培導入	4 10 13 16
②肥料15kg袋の普及・提案による省力化の推進	生産資材	利用状況把握・検証	利用状況把握・検証	利用状況把握・検証	省力化肥料の普及拡大	
③組合員ニーズに合った中古農機事業の展開	経済	ブロック間および系統との連携による中古機の実売取扱い目標 1億円	ブロック間および系統との連携による中古機の実売取扱い目標 1億1,500千円	ブロック間および系統との連携による中古機の実売取扱い目標 1億2,500千円	ブロック間および系統との連携による中古機の実売取扱い目標 1億2,500千円	
4. 営農継続に向けた支援体制の確立						
①農業労働力の確保と就農支援の実施（一日農業バイト（daywork））	営農指導	労働力不足農家へ一日農業バイト利用の周知斡旋を実施 ・マッチング5,000人	労働力不足農家へ一日農業バイト利用の周知斡旋を実施 ・マッチング数5,500人	労働力不足農家へ一日農業バイト利用の周知斡旋を実施 ・マッチング数6,000人	労働力不足農家へ一日農業バイト利用の周知斡旋に取り組み ・マッチング合計 6,000人	4 10 13 16
②青色申告の推進によるWEB農業簿記への加入拡大	営農指導	・WEB農業簿記 800人	・WEB農業簿記 850人	・WEB農業簿記 900人	・WEB農業簿記900人	
③次世代の担い手確保に向けた事業承継対応の強化	営農指導	新たな担い手や世代交代、新規就農者の個別課題対応等による関係性の強化	新たな担い手や世代交代、新規就農者の個別課題対応等による関係性の強化	新たな担い手や世代交代、新規就農者の個別課題対応等による関係性の強化	新たな担い手や世代交代、新規就農者の個別課題対応等による関係性の強化	
	金融	担い手の事業成長支援に資する資金提案 ・新規実行 9億6千万円	担い手の事業成長支援に資する資金提案 ・新規実行 9億7千万円	担い手の事業成長支援に資する資金提案 ・新規実行 9億8千万円	新たな担い手や世代交代、新規就農者の個別課題対応等による関係性の強化 ・令和6年度農業融資残高比105%	
④生産者の持続可能な経営支援・成長支援に向けた取組（担い手コンサルティング・農業融資）	金融	ソリューション提供に向けた事業間連携による情報収集と担い手コンサルティングの実践 ・実施 2件	ソリューション提供に向けた事業間連携による情報収集と担い手コンサルティングの実践 ・実施 2件	ソリューション提供に向けた事業間連携による情報収集と担い手コンサルティングの実践 ・実施 2件	事業間連携による多様なつながりを強化・活用したソリューションの提供による担い手満足度の向上	
5. 農政課題への取り組み						
①食料・農業・農村基本法の施行に伴う各種施策の早期実現に向けた運動展開	営農指導 販売	適正な価格形成の実現に向けた生産コスト指標の作成・検証を行うとともに価格形成の調査検証 農政運動の実施 県域との連携	適正な価格形成の実現に向けた生産コスト指標の作成・検証を行うとともに価格形成の調査検証 農政運動の実施 県域との連携	適正な価格形成の実現に向けた生産コスト指標の作成・検証を行うとともに価格形成の調査検証 農政運動の実施 県域との連携	施策の実効性検証	3 11 13 15 17
②市町村との連携による農業振興強化	営農指導 販売	市町村の農業振興ビジョンや地域農業振興計画に基づいた各種助成・補助の周知や取り纏め等の実施 ・各市町村と連携したトップセールス、イベントの開催による取組 ・ふるさと納税の取組み、旬の農産物の振興を構築	市町村の農業振興ビジョンや地域農業振興計画に基づいた各種助成・補助の周知や取り纏め等の実施 ・各市町村と連携したトップセールス、イベントの開催による取組 ・ふるさと納税の取組み、旬の農産物の振興を構築	市町村の農業振興ビジョンや地域農業振興計画に基づいた各種助成・補助の周知や取り纏め等の実施 ・各市町村と連携したトップセールス、イベントの開催による取組 ・ふるさと納税の取組み、旬の農産物の振興を構築	各種助成・補助の周知や取り纏め等の遂行	

主要施策・重点取り組み事項	担当部署	令和7年度 実施具体策	令和8年度 実施具体策	令和9年度 実施具体策	3年後の到達水準	SDGs との関連
II 魅力ある事業を通じた仲間づくり						
1. 人とデジタルを融合した総合事業の確立						
(1) 利便性の維持・向上に向けたデジタル化の普及拡大						
①ながまるWeb（販売・購買実績等を確認できる組合員専用サービス）	企画管理	アプリ版の提供 ・会員数 +2,000人	電子申請サービスの提供 ・会員数 +2,000人	複合的なサービスの提供 ・会員数 +2,000人	・会員総数 7,000人	
②eハウス（農業資材の通販サイト）	生産資材	・取扱高 6億円	・取扱高 6億3千万円	・取扱高 6億7千万円	・取扱高10%のeハウス利用	
③らくJAお届け便（JAグループ商品のお買い物通販サイト）	経済	・新規利用登録 100件	・新規利用登録 100件	・新規利用登録 100件	・新規利用登録累計300件	
④た〜んとながの（農産物の通販サイト）	販売	・売上目標 1億3,500万円 ・会員登録者数 7,500件	・売上目標 1億4,000万円 ・会員登録者数 8,000件	・売上目標 1億5,000万円 ・会員登録者数 8,500件	・売上目標 1億5,000万円 ・会員登録者数 8,500件	
⑤JAバンクアプリ、通帳レス（口座残高や入金明細等を確認できる利用者専用サービス）	金融	新規獲得件数 ・JAバンクアプリ 2,500件 ・JA7プラス (IB)2,000件	新規獲得件数 ・JAバンクアプリ 2,500件 ・JA7プラス (IB)2,000件	新規獲得件数 ・JAバンクアプリ 2,500件 ・JA7プラス (IB)2,000件	顧客利便性の向上と業務の効率化 新規獲得件数 ・JAバンクアプリ 7,500件 ・JA7プラス (IB)6,000件	
⑥Webマイページ、JA共済アプリ（契約内容の確認や各種手続きのできる契約者専用サービス）	共済	Webマイページ新規登録者数5,000件	Webマイページ新規登録者数5,000件	Webマイページ新規登録者数5,000件	Webマイページ新規登録者数累計15,000件	
(2) 「農業」「地域」「暮らし」に寄り添った事業の展開						
①新規事業（住宅設備リニューアル事業）の検討	経済	取引業者と事業内容の検討と事業化（LED化、小さなリフォーム） 事業化後は各ブロックで推進	訪問日及びJ AながのHPを活用し推進 年間目標250万円	訪問日及びJ AながのHPを活用し推進 年間目標500万円	年間取扱目標 500万円以上	
②総合ホームエネルギー事業の展開（J Aでんき、L Pガス）	経済	・J Aでんき 年間150件 ・L Pガス個人有効面談の実施	・J Aでんき 年間150件 ・L Pガス個人有効面談の実施	・J Aでんき 年間150件 ・L Pガス個人有効面談の実施	・J Aでんき 新規契約450件 ・L Pガス訪問 11,520戸	
③ライフプランサポートにかかるコンサルティング活動	金融	・投資信託残高 31億円	・投資信託残高 37億円	・投資信託残高 45億円	渉外窓口の営業体制の構築によりR6投資信託残高の1.8倍	
④「寄り添う活動」の展開による契約者フォローの強化	共済	契約者数10万人に対し、3年に1回のあんしんチェック実施（年33,000人以上）による契約者フォローの強化	契約者数10万人に対し、3年に1回のあんしんチェック実施（年33,000人以上）による契約者フォローの強化	契約者数10万人に対し、3年に1回のあんしんチェック実施（年33,000人以上）による契約者フォローの強化	全契約者に対するあんしんチェック実施	
⑤大規模災害時の損害調査体制の確立	共済	大規模自然災害損害調査マニュアルの策定 J A自然災害損害調査実施要領の変更	J A調査員実務研修等による大規模災害時の迅速な査定体制の構築（調査員の資質向上）	J A調査員実務研修の継続実施	大規模自然災害時の建物損害調査体制の構築	
⑥ターゲット型企画イベントの開催による新たな顧客接点の構築	金融	・次世代との接点構築に向けた住宅イベントの開催 ・年金個別相談会、終活・相続セミナー、資産形成運用セミナーの開催 50回	・次世代との接点構築に向けた住宅イベントの開催 ・年金個別相談会、終活・相続セミナー、資産形成セミナーの開催 55回	・次世代との接点構築に向けた住宅イベントの開催 ・年金個別相談会、終活・相続セミナー、資産形成セミナーの開催 60回	次世代・年金受給待機世代の純新規顧客の獲得による事業基盤の維持伸長	
	共済	子育て世代をターゲットとしたイベントへの参画による、ニューパートナーの獲得 ニューパートナー獲得件数前年比10.5%	子育て世代をターゲットとしたイベントへの参画による、ニューパートナーの獲得 ニューパートナー獲得件数前年比10.5%	子育て世代をターゲットとしたイベントへの参画による、ニューパートナーの獲得 ニューパートナー獲得件数前年比10.5%	ニューパートナーの獲得による事業基盤の強化	
⑦相談予約体制の早期定着化による窓口サービスの向上	金融	来店予約システムの周知徹底 ・予約者年間 1,000件	来店予約システムの周知 ・予約者年間 1,500件	来店予約システムの浸透 ・予約者年間 2,000件	相談業務の予約体制確立によるサービス向上と業務の効率化に向けた情報獲得	
	共済	窓口掲示やDM等送付時における来店予約システムの周知	窓口掲示やDM等送付時における来店予約システムの周知	来店予約システムを基本とした、窓口体制の構築	来店予約システムを基本とした窓口体制の構築により、窓口業務の繁閑差の是正に伴うサービス方向上	

組織基盤強化戦略

主要施策・重点取り組み事項	担当部署	令和7年度 実施具体策	令和8年度 実施具体策	令和9年度 実施具体策	3年後の到達水準	SDGs との関連
2. 多様なチャネルを使った広報展開						
①各種メディアやSNSを通じたJAファンの創出	企画管理	Line、InstagramなどのSNS広告を活用した広告展開の研究並びに仕組構築。公式Lineを活用したSNS情報発信	Line、InstagramなどのSNS広告を活用した広告展開の実施、公式Lineを活用したSNS情報発信	Line、InstagramなどのSNS広告を活用した広告展開の実施、公式Lineを活用したSNS情報発信。	ターゲットユーザーに効果的にリーチし、ブランド認知やJAのPR、販売促進の向上。	
	販売	「たーんとながの」直売所イベントの発信を行い、来客・受注増に取組む。併せて旬の農産物を発信する事によりブランド認知向上を構築	「たーんとながの」直売所イベントの発信を行い、来客・受注増に取組む。併せて旬の農産物を発信する事によりブランド認知向上を構築	「たーんとながの」直売所イベントの発信を行い、来客・受注増に取組む。併せて旬の農産物を発信する事によりブランド認知向上を構築	全国的な情報発信を行い、農産物のブランド化並びに「たーんとながの」登録者数、直売所の来客者数の拡大に向け連携したPR効果に取組む	
	経済	JAうちエネポータルの普及400件	JAうちエネポータルの普及300件	JAうちエネポータルの普及300件	JAうちエネポータルの普及新規契約 1,000件	
	共済	SNSでの情報発信方策検討・実施（特にこども共済・自動車共済）	SNSでの情報発信継続実施Webサイト内への共済商品専用ページ作成	SNSでの情報発信継続実施Webサイト内への共済商品専用ページ作成	SNSやWebサイト内の共済商品専用ページを介した新たな顧客の獲得	
3. 理念・価値観を共有する輪の拡大						
(1) 農業・JA事業への理解醸成						
①農業・食育教育の実施（食農教育、出前授業、収穫体験） ・地域行政機関と連携した農業プログラム（出前授業）の実施や農業サポートによる食農教育の実践 【KPI】	営農指導	食農教育・収穫体験（セミナー：作業・収穫体験：食育授業） 10グループ/年	食農教育・収穫体験（セミナー：作業・収穫体験：食育授業） 10グループ/年	食農教育・収穫体験（セミナー：作業・収穫体験：食育授業） 10グループ/年	食農教育・収穫体験（セミナー：作業・収穫体験：食育授業） 延べ30グループ	4 食の安全・安心 3 食の健康・栄養
	企画管理	教育委員会をはじめ、学校へのPR活動を展開。 ・実施校数：10校、受講者数：1,000人 ホームページへ「JAが取り組む食農教育」の専用ページを設置し、広く周知を図る。	・実施校数：15校、受講者数：1,500人 女性部が活動の中で携われる取り組みとして仕組みを研究（構築）する。	・実施校数：20校、受講者数：2,000人	食農教育実践による農業関係人口 ・（参加者）2,000人	
②SDGSに関する活動の発信	企画管理	環境に配慮した取組結果を広報誌等に掲載 ・LEDへの更新施設 20%以上 ・フードドライブ活動による食品ロス軽減と理解醸成に向けたPR活動	環境に配慮した取組結果を広報誌等に掲載 ・環境負荷軽減車の導入検討 ・LEDへの更新施設 50%以上 ・フードドライブ活動による食品ロス軽減と理解醸成に向けたPR活動	環境に配慮した取組結果を広報誌等に掲載 ・環境負荷軽減車の一部導入 ・LEDへの更新施設 80%以上 ・フードドライブ活動による食品ロス軽減と理解醸成に向けたPR活動	長野県事業活動温暖化対策A評価の獲得 LEDへの更新完了 CO2排出量：3年間3%削減 JAが行なうSDGS活動の理解醸成	4 食の安全・安心 8 気候変動 17 持続可能な消費と生産
(2) 次世代組合員の確保と事業への参画拡大						
①顧客基盤を活用した次世代との接点強化	金融	ローン利用者の徹底したメイン化と取引深耕 ・新規実行 住宅 140億円 小口 12億円	ローン利用者の徹底したメイン化と取引深耕 ・新規実行 住宅 140億円 小口 12億円	ローン利用者の徹底したメイン化と取引深耕 ・新規実行 住宅 140億円 小口 12億円	アフターフォロー体制の構築によりJA事業とのつながりを実現 ・貸出金残高1,800億円の確保 ・年金受給者シェア25%	4 食の安全・安心 8 気候変動 17 持続可能な消費と生産
	共済	准組合員収穫体験を通じた次世代組合員との関係強化（アンケート取得・商品紹介）	准組合員収穫体験を通じた次世代組合員との関係強化（アンケート取得・商品紹介）	准組合員収穫体験を通じた次世代組合員との関係強化（アンケート取得・商品紹介）	准組合員収穫体験参加者である住宅ローン契約者やこども共済契約者の複数取引の実現	
III 健全で持続性のある経営基盤の確立						
1. 対話と意思反映による各組織の活性化						
(1) 組合員組織間の深化対策とJA事業への意思反映						
①青年部 ②女性部 ③生産部会 ④准組合員 【KPI】	営農指導	各ブロックを横断した交流を実施	各ブロックを横断した交流を実施し	各ブロックを横断した交流を実施	各ブロックを横断した交流を実施	4 食の安全・安心 5 食の健康・栄養 17 持続可能な消費と生産
	企画管理	各ブロックでの地区役員懇談会の実施	各ブロックでの地区役員懇談会の実施	JANAの全体での役員懇談会実施	JANAの全体での役員懇談会実施	
	営農指導	各部会毎に生産技術向上の指導強化と生産基盤維持強化対応の実施 推進品目、推進栽培方法別新規グループ作り ・2グループ	各部会毎に生産技術向上の指導強化と生産基盤維持強化対応の実施 推進品目、推進栽培方法別グループ作り ・4グループ	各部会毎に生産技術向上の指導強化と生産基盤維持強化対応の実施 推進品目、推進栽培方法別グループ作り ・6グループ	各部会毎に生産技術向上の指導強化と生産基盤維持強化対応の実施 推進品目、推進栽培方法別グループ作り 合計 6グループ	
	企画管理	准組合員対象の収穫体験 ・年5回開催、100組の参加	准組合員対象の収穫体験 ・年5回開催、100組の参加 年間を通じて栽培工程を学ぶ「アグリスクール・キッズ」の開講	准組合員対象の収穫体験 ・年5回開催、100組	正組合員化 准組合員の理解醸成による取引深化 通算15回開催	
2. 多様性を活かして働く組織への進化						
(1) 多様化する働き方への対応・進化						

主要施策・重点取組み事項	担当部署	令和7年度 実施具体策	令和8年度 実施具体策	令和9年度 実施具体策	3年後の到達水準	SDG s との関連
① やりがいとやる気を持った職場風土づくりと人事制度の見直し及び人材育成	企画管理	定年延長に向けた諸規程の整備と職員説明会の実施 人的資本経営に資するエンゲージメント向上に向けた改善施策の立案実施 時代の要求に適合する人事労務基本方針の見直し（人材育成基本方針への改定） 職員のキャリア形成を支援する教育研修の充実	定年延長実施（運用開始） 人的資本経営に資するエンゲージメント向上に向けた改善施策の立案実施 総合事業を支える新たな専門職群の検討と研究 職員のキャリア形成を支援する教育研修の充実	人的資本経営に資するエンゲージメント向上に向けた改善施策の立案実施 職員のキャリア形成を支援する教育研修の充実	定年延長実施 エンゲージメントスコアの向上による職場風土の改善	4 質の高い教育をみんなに 5 働きがい、働きやすさをみんなに 8 豊かで持続可能な社会をみんなに 10 人や国を超えて公正な社会をみんなに
	企画管理	新卒採用強化に向けた地元大学・高校訪問 人材確保に向けたSNSやIT活用の研究	新卒採用強化に向けた地元大学・高校訪問 人材確保に向けたSNSやITの活用	新卒採用強化に向けた地元大学・高校訪問 人材確保に向けたSNSやITの活用	計画的な採用の確保	

3. 持続経営を支えるガバナンス・リスク管理の強化

(1) 事業戦略との一体的運営に向けたALM・経営管理の高度化

① 事業戦略との一体的運営に向けたALM・経営管理の強化	企画管理	・ALM幹事会、委員会の定期開催 ・事業戦略とシミュレーションの運動性を高めた経営管理の高度化	・ALM幹事会、委員会の定期開催 ・事業戦略とシミュレーションの運動性を高めた経営管理の高度化	・ALM幹事会、委員会の定期開催 ・事業戦略とシミュレーションの運動性を高めた経営管理の高度化	経営戦略の高度化による持続可能な経営基盤の確立・強化
------------------------------	------	--	--	--	----------------------------

(2) 経営分析に基づく経営改善

① 内部・外部の環境変化と将来見通しに基づく事業収益確保に向けた店舗運営・配送体制の検討	企画管理	拠点再編プロジェクトの開催（経営戦略、各種シミュレーションツールを活用した検討及び方向性の決定）	拠点再編プロジェクトの開催（経営戦略、各種シミュレーションツールを活用した検討及び方向性の決定）	拠点再編プロジェクトの開催（経営戦略、各種シミュレーションツールを活用した検討及び方向性の決定）	環境変化及び将来的な収支を見通す中で、JANAがのの目指す姿（長期ビジョン）を実現するための事業運営体制（10年後のあるべき姿）が検討されている。
	営農	・共選所、集出荷施設再編（1か所）	・共選所、集出荷所、利用施設、資材店舗の再編検討	・共選所、集出荷所、利用施設、資材店舗の再編検討	共選所・集出荷施設再編（1か所）その他の施設については、収益確保に向け再編等の検討整備
	経済	・LPガス認定販売事業者取得に向けた整備 ・生活購買事業配送拠点の整備に向けた検討 ・農機センター専門性の向上による拠点整備の検討（現状11センター）	・LPガス認定販売事業者取得に向けた整備 ・生活購買事業配送拠点の整備（5拠点） ・農機センター拠点整備（10ヶ所）	・LPガス認定販売事業者取得に向けた整備 ・生活購買事業配送拠点の整備 ・生活購買事業配送拠点の新体制での運用 ・農機センター新体制での展開	・認定販売事業者取得による広域保安体制の整備 ・配送拠点の効率化（5拠点） ・農機センター拠点整備（10ヶ所）
	金融	店舗の来店者数・ATM利用実績・経営分析結果等実態分析、硬貨対応ATMの戦略的配置による利便性向上	店舗の来店者数・ATM利用実績・経営分析結果等実態分析、硬貨対応ATMの戦略的配置による利便性向上	店舗の来店者数・ATM利用実績・経営分析結果等実態分析、硬貨対応ATMの戦略的配置による利便性向上	長期的な成長と競争力維持向上を目的とした硬貨対応ATMの戦略的配置と店舗再編等の検討整備
	共済	業務のシステム化を想定した事業実施体制の検討	業務のシステム化を想定した事業実施体制の検討	業務のシステム化を想定した（R10年以降）事業実施体制の構築	業務のシステム化を想定した（R11年以降）事業実施体制の構築

(3) 効果的かつ効率的な監査の実現

① 監査資源を有効に活用するため、リスクの重要度に応じた監査と、効果的かつ効率的な監査の実現	監事室・内部監査室	適正なリスク評価に基づくチェックシートを効果的に運用した内部監査の実施（R7往査目標260人/日）	適正なリスク評価に基づくチェックシートを効果的に運用した内部監査の実施（R8往査目標260人/日）	適正なリスク評価に基づくチェックシートを効果的に運用した内部監査の実施（R9往査目標260人/日）	組織全体のリスク管理と内部統制の効果を高め、事務の堅実化と不祥事を起こさない職場体制の確立
--	-----------	---	---	---	---

(4) 経営健全性の維持と不祥事を発生させない組織づくり

① コンプライアンス意識の醸成と不祥事未然防止と内部牽制機能強化	リスク統括室	階層別コンプライアンス研修会、連続職場離脱、業務点検の実施	階層別コンプライアンス研修会、連続職場離脱、業務点検の実施	階層別コンプライアンス研修会、連続職場離脱、業務点検の実施	階層別コンプライアンス研修会、連続職場離脱により不祥事件数0件、業務点検等により事務ミスの低減
----------------------------------	--------	-------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	---

