

05

秋田県

准組合員との対話 を通じた役職員の 意識改革

J A 秋田ふるさと

阿部 和典

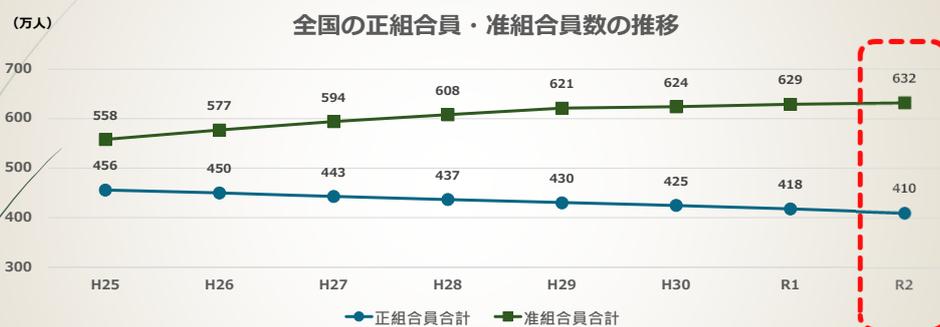
あべ

かずのり

准組合員との対話を通じた 役職員の意識改革

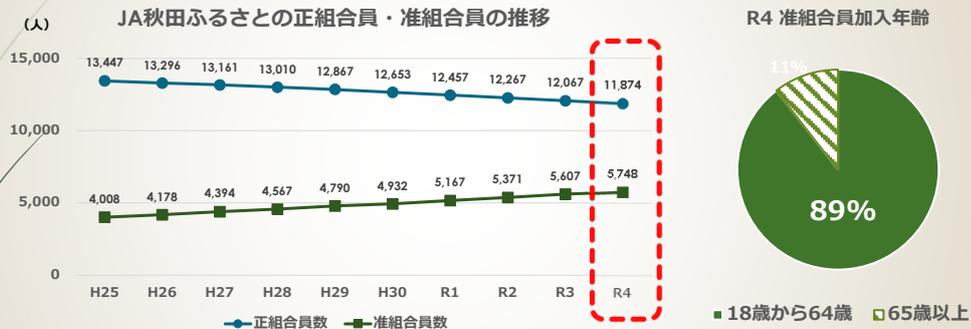
秋田ふるさと農業協同組合
阿部和典

全国の組合員についての現状



**准組合員数が正組合員数を大きく上回っている
その差は年々拡大している**

当JAの組合員についての現状



**働く世代の准組合員が年々増加
准組合員数が正組合員数を上回る可能性がある**

准組合員についての課題

課題① メインの取引はローン、共済取引

- ・ 営農経済部門は接点がほとんどない

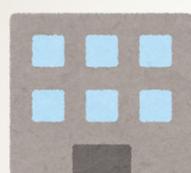
課題② 広報誌などによる情報発信が少ない

- ・ JAの活動について知る機会が限定的

課題③ JAについての関心の低さ

- ・ JAについての意識調査を行ったが返答率が1%

准組合員についての課題の**本質**



J A



信頼関係？



准組合員

准組合員と信頼関係を築く体制が整っていない



事業利用率の低下を招く恐れがある

准組合員との信頼関係構築の提案

准組合員への段階的なアプローチ

① 関心

② 理解

③ 対話

① J A ・食と農についての関心を高める

LINE公式アカウントの活用



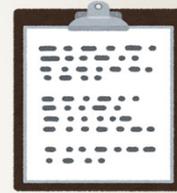
利用率の高さ

国民の90%以上が
利用しているため
登録が簡単



スタンプ機能

ポイントを貯める
と割引券などの
特典と交換できる



アンケート機能

準備・費用負担の
軽減が見込め
部門を問わず活用
できる

② 体験活動を通じた理解

食と農に関する体験

- J A直売所利用、農業体験、1日農業バイト

J A事業に関する体験

- 料理教室などの部会活動、J A施設見学、J Aまつり



③意見や提案を引き出す対話

手段

- 組合員アンケート（LINE活用）
- J A職員・正組合員との懇談会（各地区10名程度）

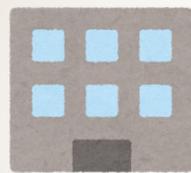
目的

- J A・正組合員が持っていない知識・経験を引き出す
- 新たなニーズを探り、消費者目線からの提案が期待できる

効果

- 対話を通じた信頼関係の構築
- 提案を事業運営に反映し、社会情勢の変動に適応

信頼関係構築後の未来



J A

相乗効果



信頼関係



准組合員

- 他金融機関との差別化による事業利用率の向上
⇒ 将来の J A 事業基盤の強化
- 食と農の課題解決に准組合員の知恵も活用
⇒ 新たなアプローチによる解決提案が期待できる

おわりに

信頼関係の構築はすぐにできるものではない



↓
現状維持を続けるのではなく、役職員それぞれが何が
できるか考えていかなければ実現は難しい

↓
**将来を見据えて、増加する准組合員との信頼関係
構築に向け、取り組むべきではないでしょうか**

ご清聴ありがとうございました