

令和6年度(第15期)
JA 戦略型中核人材育成研修「自尊塾」
改革提案書

准組合員との 関係強化へ

～ 農業サポーター制度の導入 ～

大分県農業協同組合

いわた

やすのぶ

岩田

康伸

目次

I. はじめに	1
II. 現状分析	2
(1) 日本の総人口と高齢化率の推移	
(2) 大分県の人口と高齢化率	
(3) 大分県の生産年齢人口の推移	
(4) JA全体における正組合員、准組合員の推移	
(5) JAおおいたにおける正組合員、准組合員の推移	
III. 課題	7
IV. 改革提案	10
V. 終わりに	15

I.はじめに

農業協同組合は、農家である正組合員と非農家である准組合員によって構成される組織です。しかし、近年、少子高齢化が急速に進み、農家の減少、担い手不足、正組合員の世代交代の遅れや、准組合員比率の上昇が見られます。また、組合員の意識が希薄になり、活動への参加や参画が減少するなど、JA と組合員の関係は弱体化しているのが現状です。

特に日本の少子高齢化は、地方における人口減少や生産年齢人口の減少を招き、これに伴う人手不足が様々な業界で深刻な課題となっています。農業も例外ではなく、高齢化が進む農業者や後継者不在、担い手不足といった問題が長年続いており、これらの課題は正組合員を中心とするJAの事業存続に直結しています。

JA おおいたにおいても、正組合員の減少が続いており、今後の事業運営に重大な影響を与えることが懸念されます。持続可能な食と農、そして地域の緑と水を守るため、JA が今後も持続発展可能な組織として存続するには、組合員との関係強化と再構築が非常に重要です。

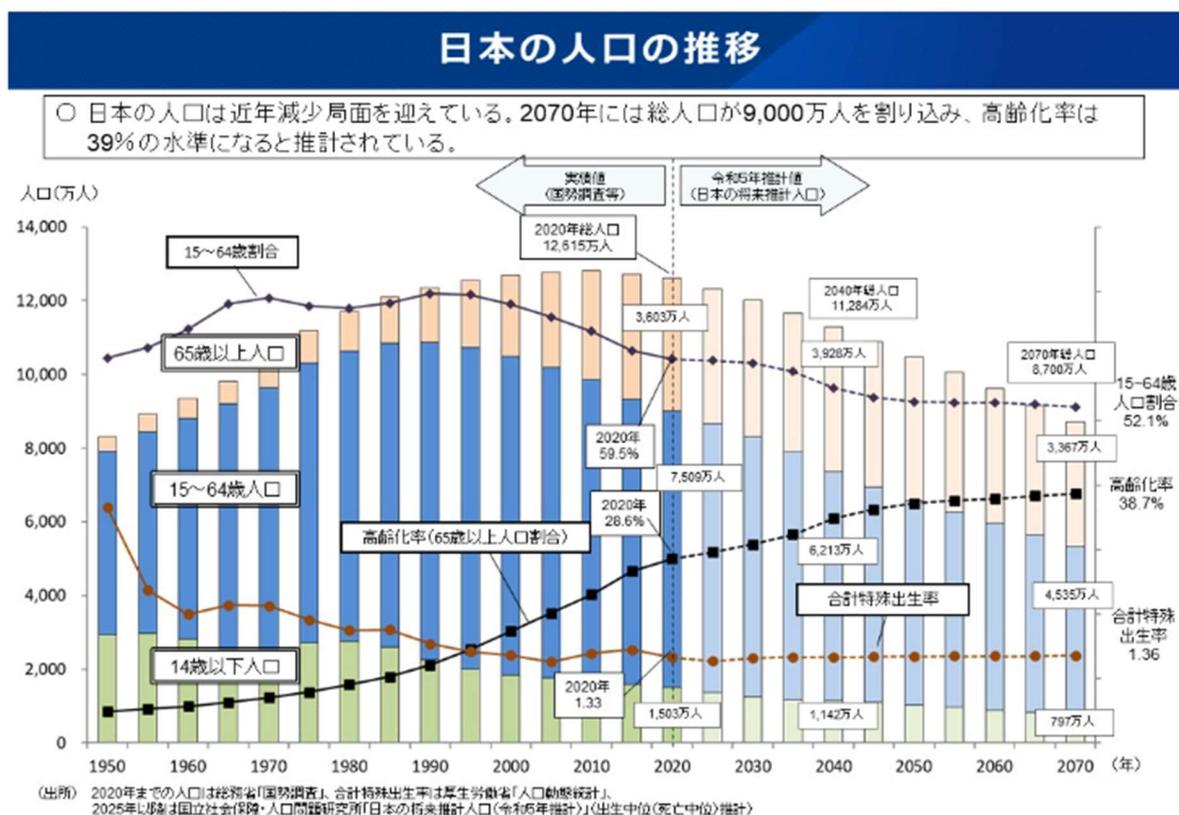
こうした状況の中で、准組合員数は増加しており、今後さらにその比率が高まることが予想されます。JA 事業にとって准組合員は正組合員と同様に最も身近な消費者として重要な存在となっています。そこで准組合員とJA の関係を再構築し、どのように強化していくべきかについて、今後の課題として考えていきたいと思えます。



II 現状分析

(1) 日本の総人口と高齢化率の推移

我が国の人口は2020年の1億2,615万人から2070年には8,700万人に減少。高齢化も進行し、65歳以上人口割合は2020年の28.6%から一貫して上昇し、2070年には38.7%へと増加する見込み。



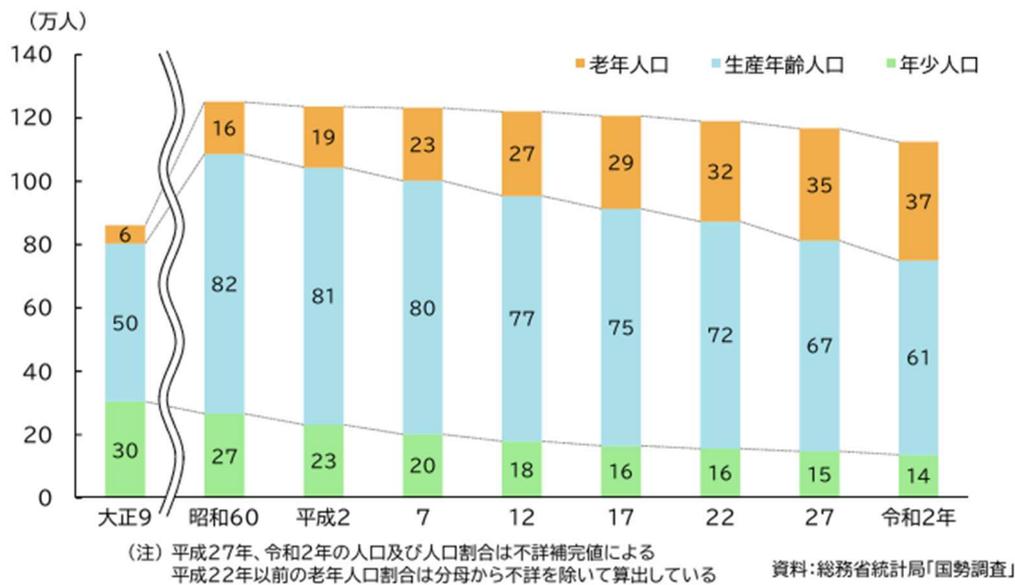
(2) 大分県の人口と高齢化率

大分県の人口は109万6,235人(2023年10月時点)、65歳以上の人口が37万4,386人、高齢化率は34.2%、今後も増加する見込み。

(3) 大分県の生産年齢人口の推移

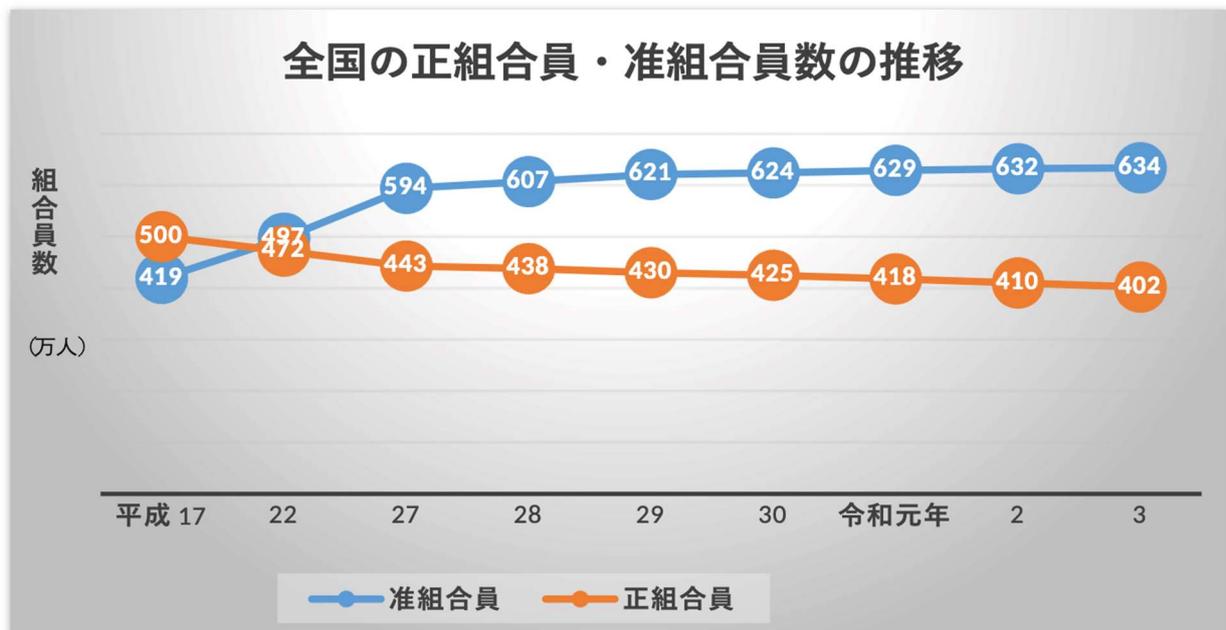
大分県の人口減少、高齢化率は上記で示した通りだが、年齢別の生産年齢人口(15歳~64歳)も老年人口の増加に対し減少の一途を辿っており、若い世代の減少が課題となっている。生産年齢人口の減少はJA事業及び次世代の組合員数に影響する可能性が高い。

年齢別人口の推移



(4) JA 全体における正組合員、准組合員の推移

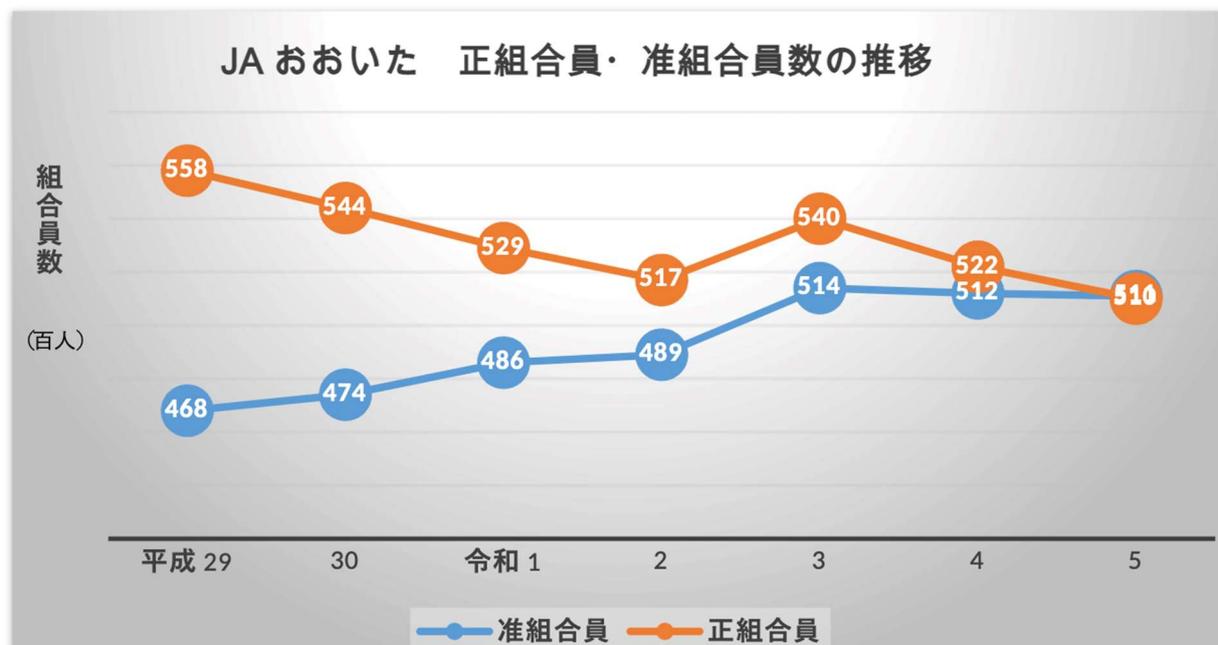
JAの組合員数は、令和3年度では正組合員402万人、准組合員634万人、平成22年に准組合員数が正組合員数を上回り、平成30年には組合員総数、正組合員総数が減少に転じている。一方で准組合員は年々増加傾向にある。



【出典】農林水産省「令和3年度総合農協統計表」

(5) JA おおいたにおける正組合員、准組合員の推移

JA おおいたの組合員数は、令和 6 年に准組合員数が正組合員数を上回り、総組合員数は維持を続けているが、正組合員数は減少を続けている。一方で准組合員は年々増加傾向である。

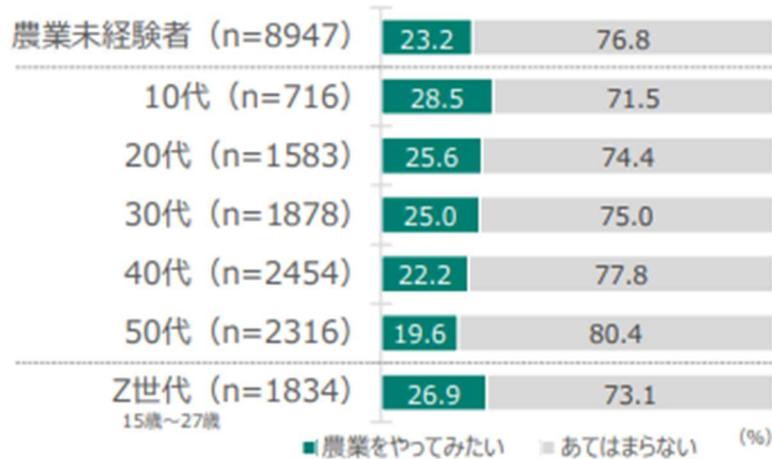


【参照】 JA おおいた 総代会資料等

日本が抱える少子高齢化による問題は、農業者である正組合員の高齢化を意味し、生産年齢人口の減少も伴い、担い手不足を引き起こし、正組合員の減少につながっている。これは JA おおいたでも同様で、現に令和 6 年には正組合員数を准組合員数が上回る事態となっており、今後もその傾向は続いていくと考えられ、准組合員の JA の身近な消費者としてその存在は正組合員同様重要性を増している。

では、農業自体への国民の意識はどうか。令和 6 年 2 月に JA 共済では共済加入者の 10 代から 50 代の男女 10,000 人を対象に「農業に関する意識と実態調査」を行っている。その中で調査対象 10,000 人のうち農業未経験者 8,947 人に今後農業をやってみたいかを聞くと 23.2%が「農業をやってみたい」と答え、中でも 10 代は 28.5%、20 代、30 代では共に 25%を超え、若年層の数値が高く、きっかけがあれば農業への参画を期待していることがうかがえる。

【 農業未経験者の農業体験意向 】



JA 共済 「農業に関する意識と実態調査」 2024.02

また、農業未経験者のうち、就職意向がある学生 641 人に就職先として農業を選ぶ可能性を聞くと 28.1%が就農の「可能性がある」と回答している。同様に、今後、副業や兼業をする意向がある 2,874 人に聞くと、42.8%が農業に携わる「可能性がある」と答えている。

【 就職意向のある学生、副業・兼業意向者に聞く農業 】



JA 共済 「農業に関する意識と実態調査」 2024.02

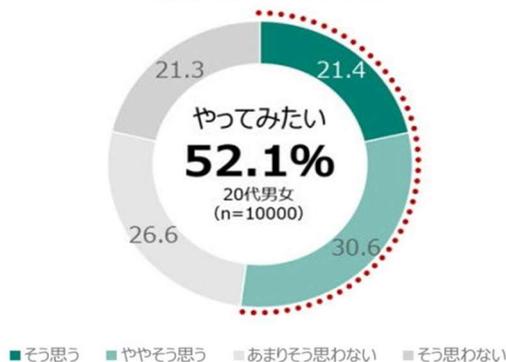
さらに、令和 6 年 12 月において全国の 20 代男女に絞った農業に対する意識と実態（対象 1 万人）では、1 万人のうち「そう思う」（21.4%）と「ややそう思う」（30.6%）を合わせ約半数の 52.1%が「将来農業をやってみたい」と答えている。

また、農業をやってみたいという大学生 200 人のうち 67.5%が将来就きたい職業を見据えてキャリアを選択すると回答、卒業後、社会人とし

て経験を積み、安定した収入を得たうえで、就農を考えている傾向が強い結果となっている。

Q.将来、農業をやってみたいですか？

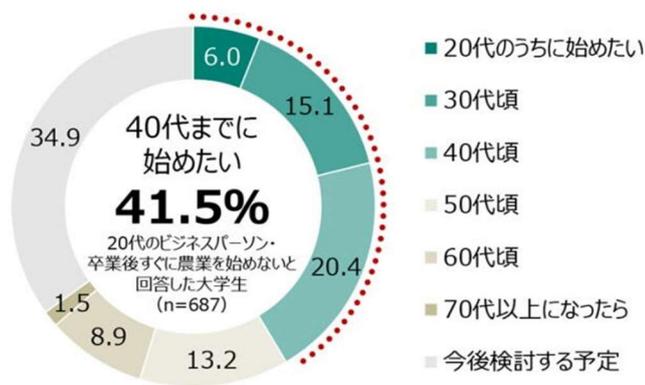
20代全体 (n=10000)



JA 共済 「農業に関する意識と実態調査」 2024.12

就農したい適齢期は「40代まで」が41.5%でリタイア後ではなく現役のうちに就農を希望しており、やってみたい農業スタイルは、農業と自分のやりたいことを両立する半農半X的な働き方で家族や仲間、地域社会と連携した持続可能な社会性のある複業型農業となっている。

Q.今後、いつ頃農業を始めたいか？



JA 共済 「農業に関する意識実態調査」 2024.12

将来的に農業を始めることに備えては、全体の約半数（56.0%）が何らかの「準備をしている」ことも分かっており、具体的には、「農業に関する情報収集」（32.7%）、「農業をしている人や始めた人から話を聞く」（28.6%）など、農家経営や栽培方法等について学びたいと考えており、農業学びの場への参画の意欲が非常に高い現状があることが伺える。

III 課題

准組合員数は、増加傾向にあるが、准組合員の JA 利用は限定的である傾向が強く、必要なサービス（共済、ローン、金融のキャンペーン金利等）のみを選択し利用している現状がある。JA 組織の組合員としてではなく、JA を選択肢の一つとしている顧客としての側面が大きく、正組合員程の深いつながり、関係性の構築には至っていない。その為、准組合員として何らかの JA 取引があったとしても、他企業（損保、金融機関）に魅力を感じれば、他社に乗り換える危険性は十二分にある。また、JA 役職員も一度取引が行われれば、それ以上の関係性をつなげようとはせず、信用部門における重層顧客でもない限りただの顧客の中の一人として、対応、対策を行っていない様に強く感じる。当組合としても、今後とも増加していく准組合員とどう向き合っていくか、国の少子高齢化対策と同じく、きちんと方向性を定めていくという課題がある。

JA と准組合員について当 JA の強み・弱み、周辺環境について把握、課題を抽出する為、SWOT 分析を行った。

【 准組合員についての SWOT 分析 】

	強み (Strengths)	弱み (Weaknesses)
内部環境	<ul style="list-style-type: none"> ・ 柔軟な参加形態 ・ 総合事業によるサービスの利便性 ・ 農業に関する組織的な知見・経験 ・ 地域密着型のサポート ・ JA商品（金融・共済）の優位性 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 准組合員との関係性の希薄化 ・ 金融・共済部門への偏り ・ 営農部門との接点生まれにくい ・ JAの情報発信、受信が少ない
外部環境	機会 (Opportunities)	脅威 (Threats)
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 准組合員の増加 ・ 農業への関心の高まり(複業型農業志向) ・ 農業との接点生まれる（営農部門） ・ 食の安心・安全、地産地消の意識 ・ SNSの普及 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融・共済商品の他社への流出 ・ 他社の宣伝力（金融・共済商品） ・ 少子高齢化による人口減少

上記の SWOT 分析から考えられる准組合員の課題に対して、当 JA が取り組む方向性を定める為に、内部環境（強み・弱み）と外部環境（機会・脅威）を用いて、対策を検討する。

【 強み×機会 】

現状、金融商品（主にローン）などから准組合員加入の継続的な増加が行われている。これをきっかけとしてこれまで農業と無縁であった人と JA との関わりが生まれる。またこれまで以上に食の安心・安全への関心、米の供給不足からくる不安が JA を通じた情報発信を行う事より農業への興味関心を高めるきっかけとなり、農業に対する理解不足解消にもつながる。

【 弱み×機会 】

准組合員との関係性の希薄化を解消する為に、SNS を通じた活発な情報発信や JA が行うイベントへの参加を促すことで、食の安心・安全、農業への関心を高め、農業を取巻く現状についてより深く理解してもらう。

【 強み×脅威 】

JA の農業に関する組織的な知見・経験を通して他社にない JA ならではの取り組みを提供し、差別化を図る。

【 弱み×脅威 】

准組合員との関係性の希薄化の要因に営農部門との接点生まれにくい点が上げられる。農業体験、収穫体験、入庫作業見学、選果場見学などを通して総合事業としての JA にふれることで接点が増え、准組合員の参画のきっかけづくりになる。

第 32 回 JA おおいた大会における組織基盤強化戦略において JA の仲間づくり（関係強化、組合員数拡大）がある。核となる取り組み事項として食と農を基軸として地域に根差した農業振興の応援団の拡大があり、「農業振興の応援団」たる准組合員の拡大に取り組むとある。最終的には食と農を基軸として地域に根差した接点（つながり）を通じ准組合員が正組合員にステップアップしていくことが望ましく、持続発展していく JA に必要な大きな要因となる。このことを踏まえ、JA との接点の増加、関心度を高める、その為の准組合員と農とを結びつけ、JA の仲間づくりにつながる取組みを重点に考えていきたい。

IV 改革提案

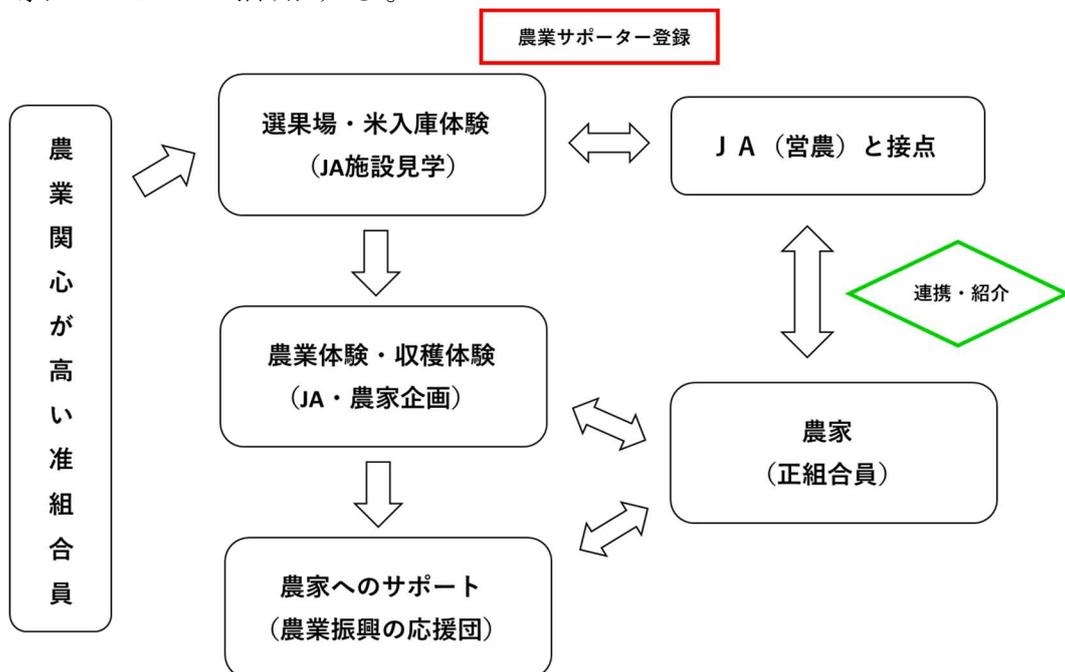
① 准組合員による農業サポーター制度の導入

JAの原点である「食と農と緑と水を守り、地域に根差した協同組合」として、准組合員の農に対する意識改革、相互理解に向け農業体験や収穫体験、援農サポートなど農業に関わる機会を用意、提供する。

准組合員の農業活動への参加を促進し、地域農業の活性化の好循環を生み出すために、JAの施設見学、農業体験や収穫体験、営農ボランティアなど地域農業活動と准組合員をつなぐ「JA農業サポーター制度」を導入する。

特に農業には関心があるが、農業への参加の機会が中々得られない都市部の准組合員と人手不足で悩む地方部、農家との交流が進むことでよりよい循環、准組合員の意識の変化を作り出すことが期待される。

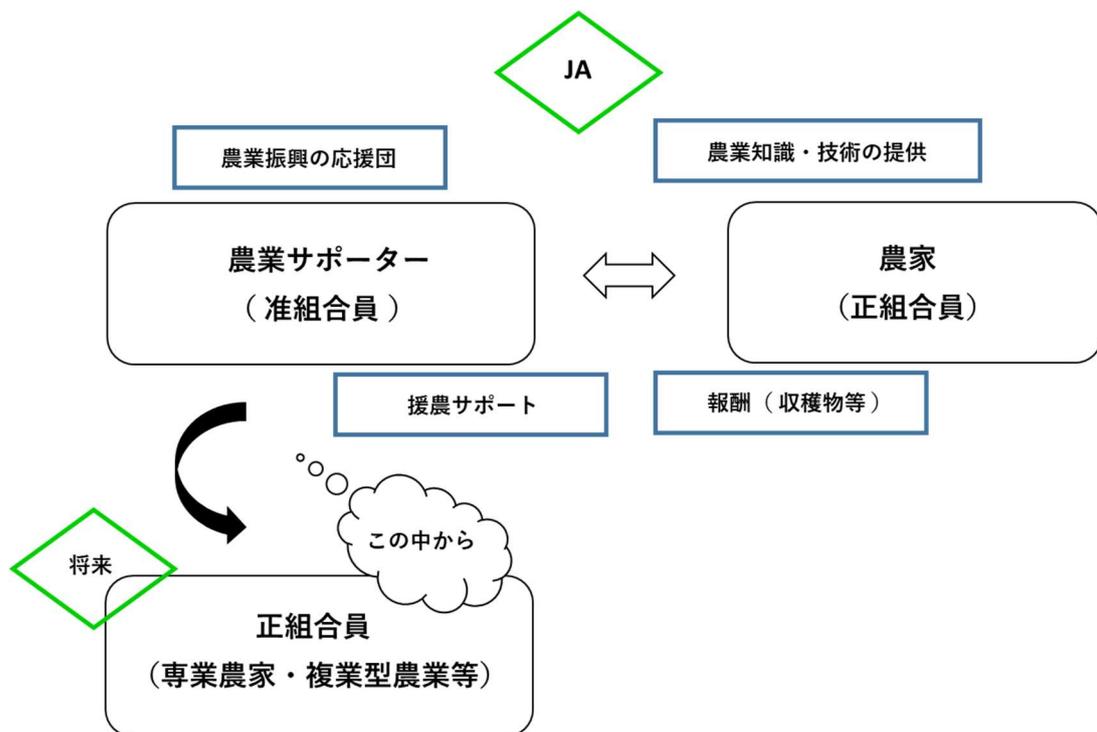
農業に関心を持ち、趣旨に理解を示す准組合員を「JA農業サポーター」として体系化を図り、JAの施設見学及び体験、農業体験、収穫体験、援農サポートを通して農業、食に対する理解不足や人手不足が課題としてある農業従事者を支援する、「農業振興の応援団」を目的とする導入口として活用する。



農業サポーター制度は、准組合員を対象としている為、現状分析における複業型農業志向の高まりやその準備を始めている人たちを取り入れる、准組合員拡大の一つの手段としての効果も期待される。

選果場施設やライスセンター等の「農」に関わる施設の見学、体験を通じて「農」への興味、関心をさらに高め、実際の農業体験や作物の収穫体験に参加してもらうことで、参加者の農業に対する理解と主体性を深化させることも大きな目的である。このような活動への参加は、食品を購入する際、値段だけに縛られることが多かった准組合員が、農産物が育ち、お店に陳列するまでの過程（農作業）を体験することで、農業に対する誤った知識や理解、農家への思いに変化をもたらし、地産地消、組合員の所得向上につながっていく意識改革としても有効だと考える。

当 JA は正組合員である農家と連携を行い、こうした参加者の中で、農作業に強い関心や複業型農業を考えている農業サポーターに対し、担い手不足、人手不足で悩む農家への援農サポートを仲介する役割を担い、准組合員による農業振興の応援団の拡大に繋げていきたい。繁忙期など農家からの援農サポートの必要に応じ、農業サポーターへ参画の依頼をかけ、農家との仲介を行う。このサポートは基本、援農ボランティアとなるが、農業サポーターと農家間で内容や趣旨の理解が合致すれば、農家側の受益者負担（旬な作物等）も双方合意で想定される。また、農業サポーターにとっても、援農を通し、知識や技術の習得など自身の今後の農業への活用というメリットが存在する。未来の形として准組合員である農業サポーターが農業を自ら始め、JA の正組合員へ、日本の農業振興を支える一員としてステップアップしていく要因となることを期待したい。



こうした活動は、JA と准組合員との関係性の深まりに当然繋がっていき、JA 事業への参加、参画、総合事業としての利用量の向上へとつながる可能性があるかと強く考える。これまで必要なサービス（共済、ローン、金融のキャンペーン金利等）のみを選択し、利用が限定的であった准組合員を単なる商品目的の顧客の囲い込みではなく、農業サポーター制度を通じ、農業の価値の実感に至り、JA 事業の存在価値を再認識していただくきっかけになるのではないかと考える。

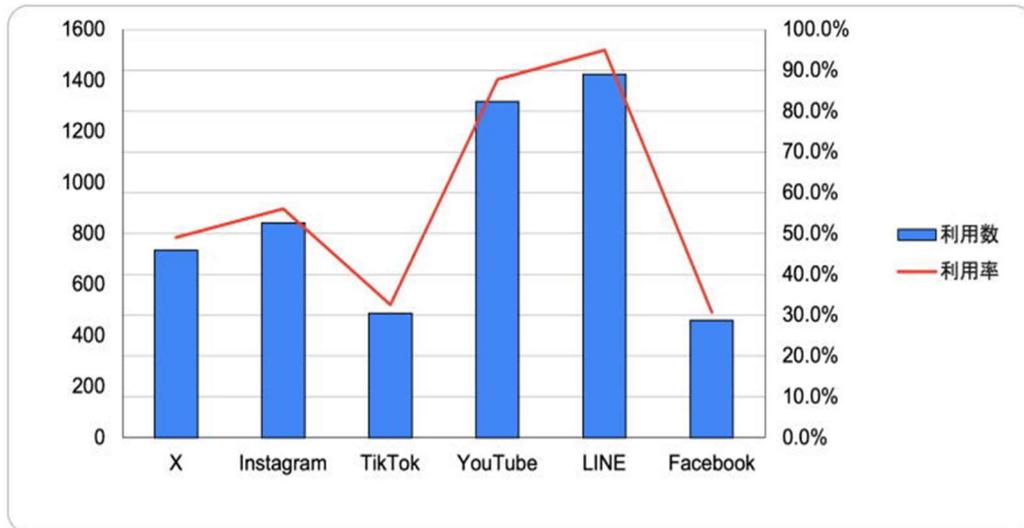
② LINE 公式アカウント開設による情報提供強化

JA おおいたでは、JA 組織を知ってもらう為に、広報誌や JA おおいた公式アプリ、ホームページ上で情報発信を行っているが、広報誌が届く正組合員が主となり情報を知る機会も限られ、組合員（特に准組合員）の情報取得や登録、利用率が低い現状がある。

当方の業務である複合渉外活動を通じたお客様への聞き取りの中（組合員以外も含む）では、やはり JA の情報が入ってくる機会が少なく、JA の魅力ある情報ならば全面的に知られるような宣伝（SNS 等）を活用して欲しいという声も多々あった。情報発信は、JA 組織を理解、知っていただく上で、相手に届かなければ発信の意味はない。そのため、情報発信の一つとして、JA おおいたの LINE 公式アカウントを開設し、情報発信強化による関心度の向上、JA 公式アプリ登録者数や JA ホームページ閲覧数の向上などの問題を解決する手段の一つとして活用する。

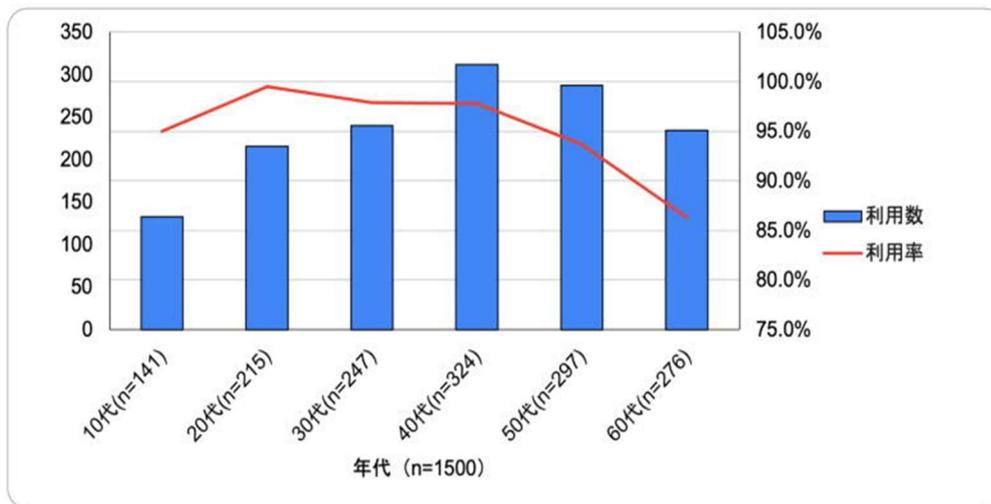
総務省の令和 5 年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書（対象者 1,500 人）によると全世代の利用率として LINE が最も多く、年代別利用率で見ても 20 代が最も多く 99.5%、最も利用率が低い 60 代でも 86.3% と非常に高い数値となっており、幅広い年代層で支持、利用されていることがわかる。

【 SNS 毎の利用者数・利用率状況 】



【総務省】令和5年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書

【 LINE 年代別利用者数・利用率状況 】



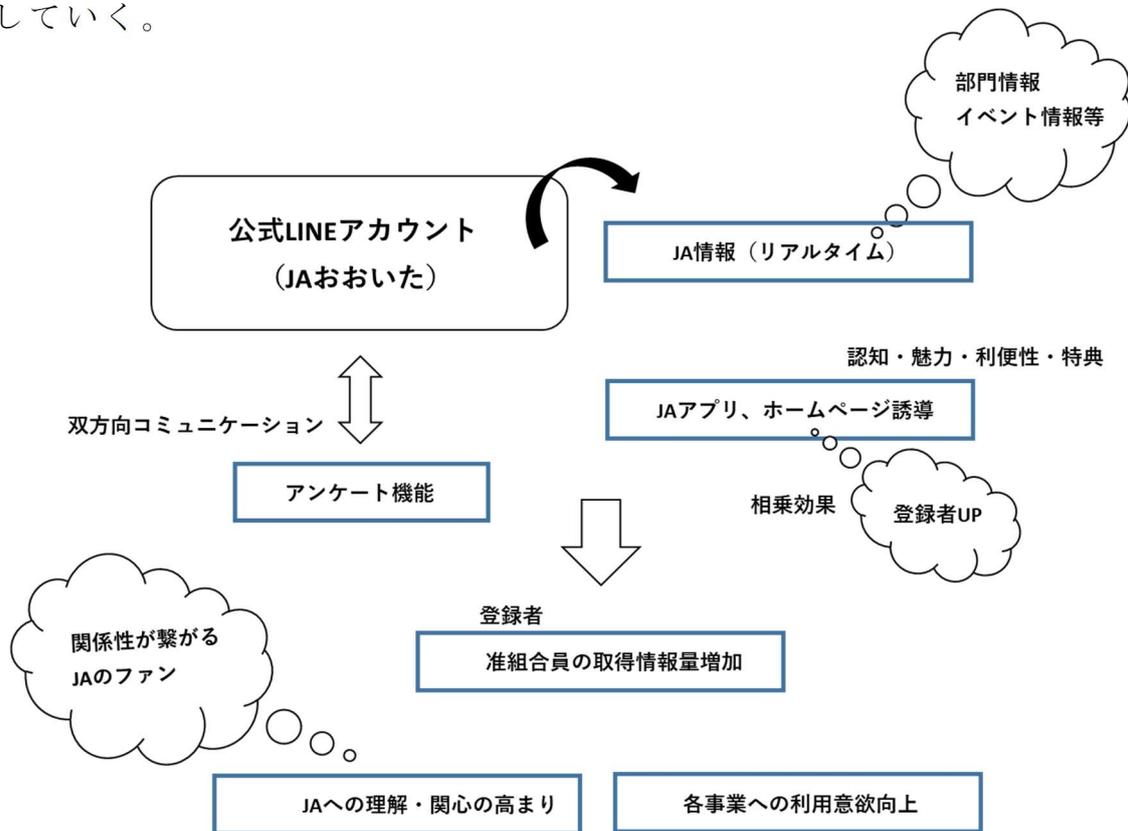
【総務省】令和5年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査報告書

以上の事も踏まえ、LINEの公式アカウントを導入することで以下の3つのメリットが期待できる。

- ① 日本国内利用者数が1位であり、利用者年代層の幅広さ、あらゆる世代での高い利用率、そしてQRコードの読み込みでの簡単登録もある為、窓口での推進に適している。情報伝達が迅速かつ確実に実施でき、より多くの組合員に届きやすい。

- ② LINE アンケート機能を活用する事で、双方向コミュニケーションが行われ、利用者のニーズや意見を直接収集し、よりきめ細やかな情報提供が可能である。
- ③ JA おおいたアプリやホームページ等への誘致（登録者数向上）や連携により多くの情報にアクセスしてもらうことが出来る。JA への理解、関心の向上にも繋がる。

上記の LINE 公式アカウントを効果的に活用する為、支店や店舗窓口での登録推進はもちろん、正組合員や信用共済取引のままの准組合員に対し、チラシ配布や複合渉外活動等を通じ登録を促し、接点を増やしていく。



情報発信の内容は、各部門の広告宣伝（農業情報、購買情報、金融共済商品）、JA 祭りや農業体験、施設見学等のイベント情報、JA アプリ登録誘致やホームページ誘導が主となる。JA アプリやホームページ上では広報誌の閲覧も可能なため、登録、誘導がうまくいけば広報誌が届かない准組合員への情報浸透が深まり、JA への理解と関心の向上にも繋がる。また、アンケート機能を用いた情報収集を活用する事で、利用者がどのような情報が欲しいのか、どのようなニーズが存在するのかを把握することが出来れば、常にブラッシュアップされた情報提供

を行え、顧客満足度の向上に繋がる。JA 公式アプリについても、その魅力と利便性を効果的に伝える為、公式 LINE での情報発信に力を入れることで、より多くの会員に利用していただき、公式 LINE との連携による相乗効果を目指す。

公式 LINE アカウントを通じた情報発信により、登録者は、JA からのお知らせを手軽にリアルタイムで受け取ることが出来る。この利便性から JA に対する親近感が増し、各事業への利用意欲が高まる事が期待でき、より多くの潜在顧客へのアプローチも可能になると考える。

V 終わりに

全国的な JA の傾向と同じく、JA おおいたでも正組合員の減少、准組合員の増加に伴う逆転現象が令和 5 年度より発生しています。JA 事業と関わりの強かった正組合員だけでは、JA 事業を存続していくことは今後困難を極める状況に差し掛かっていると思います。その為、これまで一見様的な存在、関係性の薄かった准組合員への信頼関係構築、関係強化に早急に取り組む必要があります。今回提案する内容の実践、実行が可能になったとしても、信頼関係の構築、JA 事業の意義の理解には時間がかかります。即効性はないとしても未来の JA 事業の存続、食と農を守っていく為にも、准組合員の存在意義にきちんと向き合い、連携を取れる関係を築く手立ての一因になればと強く思います。