

組織の持続性を高める アクティブメンバーシップの取り組みについて ～見えない資本の再構築～

JAやまがた 櫻井 亮



じゃうるず

JAやまがた
農畜産物PRキャラクターとして
令和5年にデビュー
若手職員で結成したブランディング
プロジェクトで作成

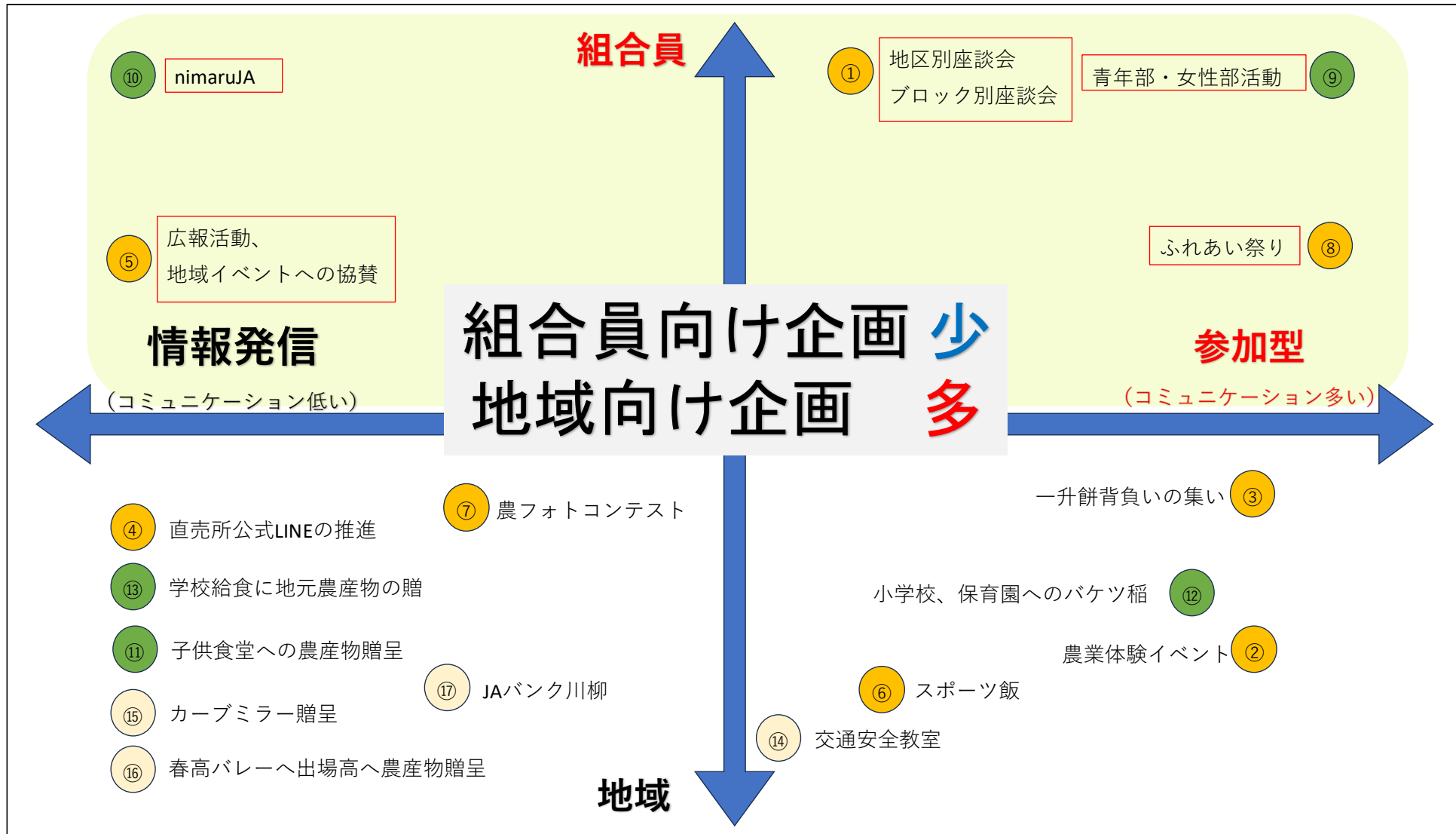
SWOT分析

	プラス要素	マイナス要素
内部環境	「強み」 (S・Strength) ・ 地域密着の事業展開 ・ 高い信頼性 (JAブランド) ・ 全国ネットワークによる支援体制 ・ 総合事業による幅広いサービス提供 ・ 行政との連携	「弱み」 (W・Weakness) ・ 職員の減少による業務負荷の増大 ・ 組合員の高齢化 (担い手不足) ・ 情報発信力の不足 (SNS・DXの遅れ) ・ コミュニケーションの希薄化
外部環境	「機会」 (O・Opportunity) ・ 地産地消への関心の高まり ・ 食育ニーズの拡大 ・ スマホ普及による情報発信の可能性の拡大 ・ 地域課題の深刻化 (熊、担い手不足、耕作放棄地など)	「脅威」 (T・Threat) ・ 農家の高齢化の進行 ・ 担い手不足の深刻化 ・ 民間企業との競合激化 ・ 人口減少による市場縮小 ・ 消費者ニーズの多様化 ・ JA離れの加速

コミュニケーションの減少・・・組合員のJA離れの原因に・・・



ポジショニングマップ分析



組合員との意見
交換の場が少
ないかも!?



ソーシャルキャピタル

ロバート・パットナム（社会学者）

「社会の構成員が共有する信頼・規範・ネットワークが協調行動を容易にする」



人と人との「つながり」や「信頼」「助け合いの文化」が社会を豊かにする『見えない資本』である

」 A最大の資産は、農家・地域住民との長年の信頼関係!!



既存イベントの改善案

例：一升餅背負いの集い

赤ちゃんの誕生日に行われる伝統行事

今年で16回の開催、直売所の店舗・敷地内で開催

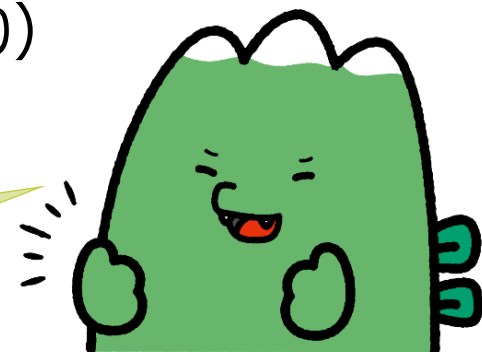
課題

- ・年々参加者が増え、組合員であっても参加ができない・・・**不満、不平**
- ・時間帯によっては会場の収容人数を超える・・・**大混雑**

解決策

- ・優待券制度の導入（組合員や優良顧客が確実に参加できる仕組み）
- ・開催日を2日間を増やす（組合員・優良顧客が確実に参加できる仕組みづくり）
- ・イベント後の参加者へのフォロー（本店だけではなく各店舗の職員も配置）

組合員が参加しやすい環境を整える!!



新企画の提案

例：カルチャーサロン

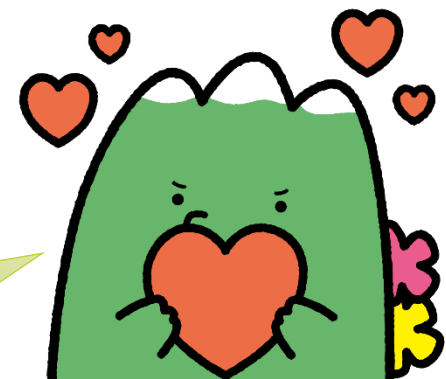
各店舗で開催する少人数制の参加型交流企画
趣味・文化・暮らしに関することなどテーマは様々

得られる効果

- ・地域コミュニティの活性化、世代間交流の増加
- ・地域のJAファンの増加
- ・参加者と職員との接点創出
- ・組合員、地域住民の交流拠点としての価値の向上 など



JAに関わる人を増やす!!



アクティブメンバーシップを 実践していくためには・・・

- 説明中心でなく、対話を前提とした小規模・継続的な場を設けること
- 参加のしやすさを確保し、柔軟化した対応を行うこと
- 意見を集めるだけでなく、可視化すること

組合員とJAの见えない資本を形成!!

