

JA八王子の未来を創る

－ 准組合員との関係強化による持続可能な組織基盤の確立 －

JA八王子
渋谷 沙織

本提案の全体像

背景

准組合員の高齢化が進む中、次世代准組合員（60代以下）との関係構築が将来的な課題となっている。



課題

既存の対面・イベント型施策では、生活が忙しい次世代層との関係が一過性にとどまりやすい。



方針

次世代准組合員の日常行動の中で関係が継続する設計へ転換する。



提案

生活上の必須接点を持つ層に着目し、応援行動を可視化・蓄積できる仕組みを設計する。



効果

次世代准組合員の関与を継続的に高め、JA八王子の持続的な組織基盤の形成につなげる。

准組合員は組織基盤として重要だが、このままでは将来維持できない

◆ 正組合員の減少

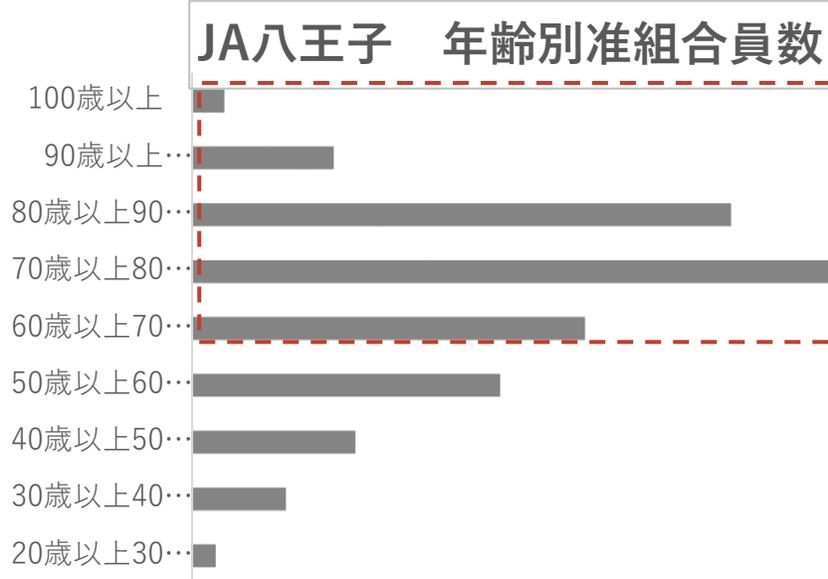
農業の担い手が減少

対して

◆ 准組合員は増加

組織基盤上、重要な層へ

このままでは、10年後には世代交代により准組合員が自然減少する可能性が高い



准組合員の約6割が70代以上

正組合員の減少が進む中、准組合員は組織基盤として不可欠な存在である。次世代（60代以下）にとって「加入し続けるメリット」がなければ、将来の組織基盤は維持できない。

JA八王子の現状 – 組合員構成の変化に伴う関係構築上の課題

准組合員は増加
だが、事業利用の割合
は**金融**が高い
(R5准組合員アンケート
結果)

JA八王子 利用サービス
割合



当組合における准組合員は、「正組合員と
ともに、農業や地域経済の発展を支える
組合員である。

(JA八王子准組合員にかかる意思反映・運営参画促進要領)



金融事業の利用が中心となり、農業や地域
との関わりが十分に形成されていない

准組合員への既存施策の課題

准組合員農業ふれあい活動

対象：住宅ローン新規借入者

内容：農産物栽培・収穫

規模：10世帯（原則1世帯4名まで）



- ✓ ただし次世代層 = 勤労世代
- ✓ 対象規模に対して、対面・イベント型施策には限界がある

 農業と准組合員をつなぐ施策

准組合員へSTP分析と戦略的ポジショニング

准組合員の中で次世代層（60代以下）を優先ターゲットとした戦略的アプローチ

SEGMENTATION（セグメンテーション）

- 金融○ 営農経済×

金融事業の利用あるが営農経済事業との関係が薄い層

- 金融○ 営農経済○

すでにJAとの関係が定着している層

- 金融× 営農経済×

JAとの接点希薄な層

- 金融× 営農経済○

営農経済事業への関心・参加はあるが金融事業との接点が十分でない層

TARGETING（ターゲティング）

メインターゲット

金融事業の利用あるが営農経済事業との関係が薄い層

POSITIONING（ポジショニング）

都市型JAによる“農業応援の設計”

次世代准組合員との関係構築に必要な要件と課題

－関係構築に必要な要件－

- 🔍 非対面でも参加できる
- 🔍 行動が可視化される
- 🔍 個人単位で行動を継続・蓄積可能

しかし、既存の紙による管理・イベント中心の施策では

⚠️ 行動が一過性になりやすい

⚠️ 個人単位での履歴蓄積が困難

関係性を「継続」させることが難しい
このため、要件を満たす新たな仕組みが必要

非対面での准組合員との関係構築 – 応援の可視化

応援の可視化による相互メリット

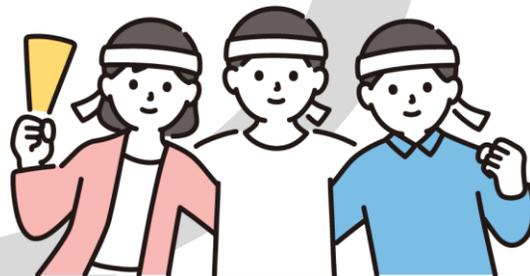
准組合員アンケートで9割以上が「八王子の農業を応援したい」と回答



准組合員と正組合員の“関係を設計”

准組合員

- ・自分の応援が見える化
- ・貢献実感が高まる
- ・継続意欲が向上



正組合員（農業従事者）

- ・応援されていることが見える
- ・農業へやりがい向上
- ・応援に応えたいという意欲



応援を可視化・蓄積するための仕組み設計

デジタルアプリ

✓ 継続・蓄積が可能



紙・イベント管理
一過性、蓄積が困難



要件を同時に満たす手段として、デジタルが最も現実的

非対面での准組合員との関係構築 – デジタルポイントアプリ利用

はちおうじ准組合員農業応援団（仮称）ミッション

① 共感ミッション

はちおうじ
准組合員応援団
に登録

10pt 

② 参加ミッション

直売所で八王子産
農畜産物購入
農業祭・植木市等
のイベント参加

20pt 

③ 育成ミッション

- ・ 農業従事者応援
コメント
- ・ 八王子産農産物
を使った献立紹介

15pt 



④ 共創ミッション

応援プロジェクト
企画立案

50pt 

データ蓄積・ポイント蓄積

ポイント交換

直売所クーポン
八王子農畜産物
購入に使える

農業従事者に寄付
直接応援

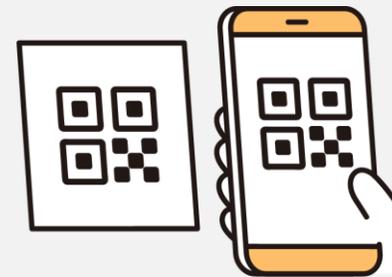
出資金に増資

初回行動と継続関与を生むコミュニケーション設計

1

初回行動の設計（まず1度やってもらう）

金融店舗窓口・直売所など、普段立ち寄る場所で「登録のみ」
生活の流れの中で最初の一步



2



継続関与の設計（関わりを日常の中に）

直売所での購入や応援コメントなど、日常の応援行動が「記録として残る」ことで、関わりが自然に続くようにする

3

必ず届く接点で、関係を切らさない

出資配当金通知書の利用で、全准組合員に届く接点を活用

「登録する」「応援履歴を見る」「次の応援に参加する」具体的な次の行動を示す導線



新規施策を増やさず、既存業務・既存接点の延長で実施できる設計

おわりに

准組合員は増えている

しかし、それは将来にわたる「組織基盤の強さ」を意味するのか

農業の担い手の減少が進む中、八王子の農業は、農業従事者だけでは守れない

重要なのは、准組合員の数ではなく

応援し続ける行動が積み重なる関係性こそが、組織基盤である

「応援」を入口に、准組合員との関係を可視化・蓄積し、将来にわたりJA八王子の組織基盤を形成することを目指す

参考文献

《参考文献》

【書籍】

- 小武内 信也『コミュニティドリブン経営』株式会社 幻冬舎（2024）
佐久間 幸子『JAくらしの活動 ハンドブック』全国農業協同組合中央会（2022）
濱田 達海『JAの経営管理（第7版）』全国農業協同組合中央会（2022）
福田 晃一『オウンドコミュニティ』株式会社 技術評論社（2025）
増田 佳昭『JAはだれのものか』一般社団法人 家の光協会（2013）
増田 佳昭『准組合員とこれからのJA』一般社団法人 家の光協会（2015）
増田 佳昭『制度環境の変化と農協の未来像』株式会社 昭和堂（2019）
増田 佳昭『つながり志向のJA経営』一般社団法人 家の光協会（2020）
『The Wave JA改革 No.3』新世紀JA研究会（2020）

【資料】

- 八王子市農業協同組合 第37～39回通常総代会資料
JA八王子 准組合員アンケート集計結果 令和5年～7年
八王子農業の現状と課題
農業協同組合研究会『准組合員問題にJAはどう正面から向き合うか』講義資料
『JA組織基盤強化推進マニュアル 第3版』
『JAを取り巻く情勢とJA東京グループの方向性について』JA幹部職員育成研修会資料

【ウェブサイト】

- 八王子市ホームページ
<https://www.city.hachioji.tokyo.jp/shisei/002/002/p006163.html>
「2020年農林業センサス」
<https://www.maff.go.jp/j/tokei/census/afc/2020/index.html>
LINEヤフー for Businessサイト
<https://www.lycbiz.com/jp/>
JAぎふホームページ『デジタル組合員証について』
<https://www.jagifu.or.jp/>
道の駅「八王子滝山」東京都八王子市の道の駅ホームページ
<https://www.michinoeki-hachioji.net/>