

J Aおちいまばり第7次中期計画最重点実施項目進捗管理表（平成28年度～30年度）

株式会社ジェイエイ越智今治

ビジョン・目指すべき姿	地域にあった施設整備・運営を進めるとともに経営基盤の安定化を図ります。 また、「社員が自ら考え行動する職場風土づくり」を継続して行い、企業価値の向上に取り組みます。									
重点方針	最重点実践方策	代表的な施策	3年間（平成28年度～平成30年度）の目標	平成29年度の目標値	実績値	達成度%	主な取組事項	今後の方針・課題	担当部署	
1	事業環境の変化に対応した店舗施設整備	物流施設・設備の整備、物流体制の見直し	店舗部にて検討会を開き、物流施設や体制の状況を把握し、見直し等の実施項目を決定します。	自社物流100%達成を3年間継続します。	委託物流を100%自社物流	8回	100.0%	自社物流について、体制整備を進めました。	費用効果等の検証し、より効率的な物流体制の構築に努めます。	店舗部
2	雇用の確保及び従業員教育	知識・技術の習得に向けた従業員教育の取り組みの検討・実施	各種資格試験への取り組みを行い従業員のスキルアップに繋がります。	食品表示検定について、毎年2名合格を3年間継続します。	食品表示検定2名合格	3名	100.0%	6名受験し3名合格しました。	引き続き従業員のレベルアップを図ります。	店舗部
				店舗認証試験初級について、毎年2名合格を3年間継続します。	店舗認証初級2名合格	2名	100.0%	2名合格しました。	引き続き従業員のレベルアップを図ります。	店舗部
				店舗認証試験中級について、毎年2名合格を3年間継続します。	店舗認証中級2名合格	0名	0.0%	2名受験し不合格でした。	引き続き受験者を選定し受験致します。	店舗部
				店舗認証試験上級について、毎年1名合格を3年間継続します。	店舗認証上級1名合格	1名	100.0%	1名合格しました。	引き続き従業員のレベルアップを図ります。	店舗部
3	生鮮部門の強化	各部門や各店ごとの部門実績進捗管理を行う	店長や部門担当者による管理帳票のチェックを行い、生鮮部門の強化に努め、供給高26億円を確保します。	生鮮部門供給高26億円を3年間継続します。	生鮮部門供給高26億円	2,512,002千円	96.6%	旬を意識した売場及び商品作りに取り組み、売上構成比の拡大を図りました。	広告・販促企画の見直し・鮮度管理の強化により構成比拡大に努めます。	店舗部
4	利用者ニーズ多様化に対応できる職場環境の整備	訪問リストを作成・実践し、有効情報の獲得に努めます。	葬祭事業におけるJ Aシェア22%以上を3年間継続します。	20件/四半期（年間80件）	62件	77.6%	葬祭事業周知のため、特別介護老人ホームを巡回いたしました。	巡回する要員を増やし、効率的に巡回できる体制を作ります。	葬祭部	
				イベント来場者及びアンケート回答数年間200人HP閲覧数前年度以上	192人 5ヶ月	68.8%	J Aおちいまばり女子大学にて、「葬祭マナー講座」を家族葬専用会館ルミエール天保山別館「灯（あかり）」で行いました。	のま会館の増設工事に伴い、内覧会のイベントを計画する。	葬祭部	
				事前相談年間30件	44件	100.0%	電話での問い合わせが増加傾向にあるため、電話でのスムーズなお客様対応を心がけています。	安心していただける話法により、訪問もしくは来店による相談が出来るような電話対応に取り組みます。	葬祭部	
				葬祭ディレクター1名合格 終活カウンセラー2名合格	葬祭ディレクター1名 終活カウンセラー1名	75.0%	合格に向けた勉強会を実施しました。	葬祭ディレクター1級 1名合格しました。 終活カウンセラー初級 1名合格しました。	葬祭部	
				前年比アップ	6ヶ月	50.0%	葬儀後のアフターフォロー（法要料理・墓石・仏壇・仏具）を積極的に行っています。	情報共有と連携強化により満中陰志の受注向上を目指します。	葬祭部	

J Aおちいまばり第7次中期計画重点実施項目進捗管理表（平成28年度～30年度）

株式会社ジェイエイ越智今治

重点方針	重点実践方策	代表的な施策	3年間（平成28年度～平成30年度）の目標	平成29年度の目標値	実績値	達成度 %	主な取組事項	今後の方針・課題	担当部署
5 組合員・利用者に魅力ある事業を提供する	地域に密着した事業展開と安定経営	新車・中古車の販売に向けて、見込みリストを作成し、営業活動を展開します。	新車・中古車供給高2億6千万円を3年間継続します。	新車・中古車販売台数210台	197台	93.8%	キャンペーン期間中、各オートバルにて展示会を開催しました。	第1回キャンペーンを実施。営業推進を行い販促活動に取り組みます。	自動車燃料部
		展示会等における情報収集によって、新規車検を獲得し、車検台数を確保します。	車検台数2,000台を3年間継続します。	車検台数2,000台	2,006台	100.0%	大口利用者対策を行い入庫促進と新規車検獲得に取り組みました。	大口利用者対策による車検推進を行います。弓削出張オイル交換を実施、オートバルのPRを行います。	自動車燃料部
	組合員・利用者のニーズに応じた事業展開	スタンプカードを有効活用し、固定客・新規客の確保に努めます。	ガソリン供給量2,000klを3年間継続します。	ガソリン供給量2,000kl/年間	1,937 k l	96.8%	洗車機の更新（菊間給油所）、外壁塗装の塗り替え（ジョイスクエア）を行いました。	各種キャンペーンを行い、固定客の獲得を図ります。	自動車燃料部
	L Pガス設備の保安確保と快適なくらしのサポートによる安定経営	L Pガス事業の安定経営	ガス供給量940tを3年間継続します。	ガス供給量940t/年	906.1t	96.3%	各地でのガス器具展示会を実施しました。	需要期にかけて暖房器具の早期設置と燃料転換の工事を今後も継続します。	自動車燃料部