

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30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の整備	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	1	100.0%	自社物流について、ルート、便数の見直しを実施しました。	物流費の進捗管理及び効率的な運用を検証して行きます。	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	-	-		11月に4名受験予定です。	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	-	-		3名受験予定です。	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	-	-		2名受験予定です。	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名受験予定です。	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	1,234,675千円	47.5%	値入ミックスによる買いやすい価格設定と、鮮度管理の強化に取り組みました。	バンドル販売・関連陳列により、買上点数アップに取り組みます。	店舗部
4	利用者ニーズ多様化に柔軟に対応できる職場環境の整備	訪問活動や相談機能を充実させ、より多くのお客さまにご利用いただける事業展開を行う	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JAシェア22%以上を3年間継続します。	20件/四半期(年間80件)	43	53.7%	訪問リストを作成し、訪問先での意見交換	JA葬祭の認知度向上を目指します。	葬祭部
			イベント等の開催やホームページの活用等、定期的・継続的な情報発信によるJA葬祭の認知度向上に努めます。		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	3	25.0%	スマートフォン用のホームページを新規作成し、利便性の向上。	内覧会を予定しています。	葬祭部
			葬儀事前相談のアピールと事前相談活動の推進等により相談業務を充実させ、顧客の早期困り込みを図ります。		事前相談年間30件	25	83.3%	来社及び、訪問による相談受付をしています。	チラシの作成による認知度向上を目指します。	葬祭部
		行き届いたサービスを提供し、ご満足いただける葬儀を行うための施設整備と社員のスキルアップを図る	葬祭ディレクター・終活カウンセラー等各種認証試験等に積極的に取り組みます。		葬祭ディレクター1名育成 終活カウンセラー2名合格	勉強会の実施 2名合格	75.0%	内部勉強会をしております。	これからも内部勉強会を実施していきます。	葬祭部
		部署内連携による相互利用向上の取り組み	業務課と花かご館の連携強化により、葬儀後の満中陰志ギフトや、1周忌、3回忌法要など葬儀後フォロー等の活動を行い、利用率の向上を図ります。		前年比アップ	2	16.6%	葬儀後に提案をしています。	葬儀担当者との連携を強化し、法要料理・墓石・仏具等の提案に努めます。	葬祭部

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30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	84台	42.0%	各地区での展示会実施	営業担当を中心に、推進活動を強化します。	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	944台	47.2%	職員・社員への周知、推進	早期対応を行い、台数の確保に努めます。	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2,000k1を3年間継続します。	ガソリン供給量 2,000k1/年間	929k1	46.4%	各種油外（オイル・洗車）キャンペーンの実施。	社員の知識、技術の向上を図り接遇のレベルアップを目指します。	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	346 t	36.8%	各地での展示会、燃料転換等のチラシ配布。	推進リストを中心に、訪問活動を強化し周知を図ります	自動車燃料部	