

# JAの特性を踏まえたDX取り組みのヒント

合同会社JSR代表（元JA下関常務理事）  
藤川信久

令和5年7月21日

# DXの定義

1

仕事を極力  
デジタル化する



2

楽に効率的により  
多くの収益を出す



3

1, 2 を連鎖的に行える、新しい体質・企業風土  
に変えていくこと



仕事 = 博打



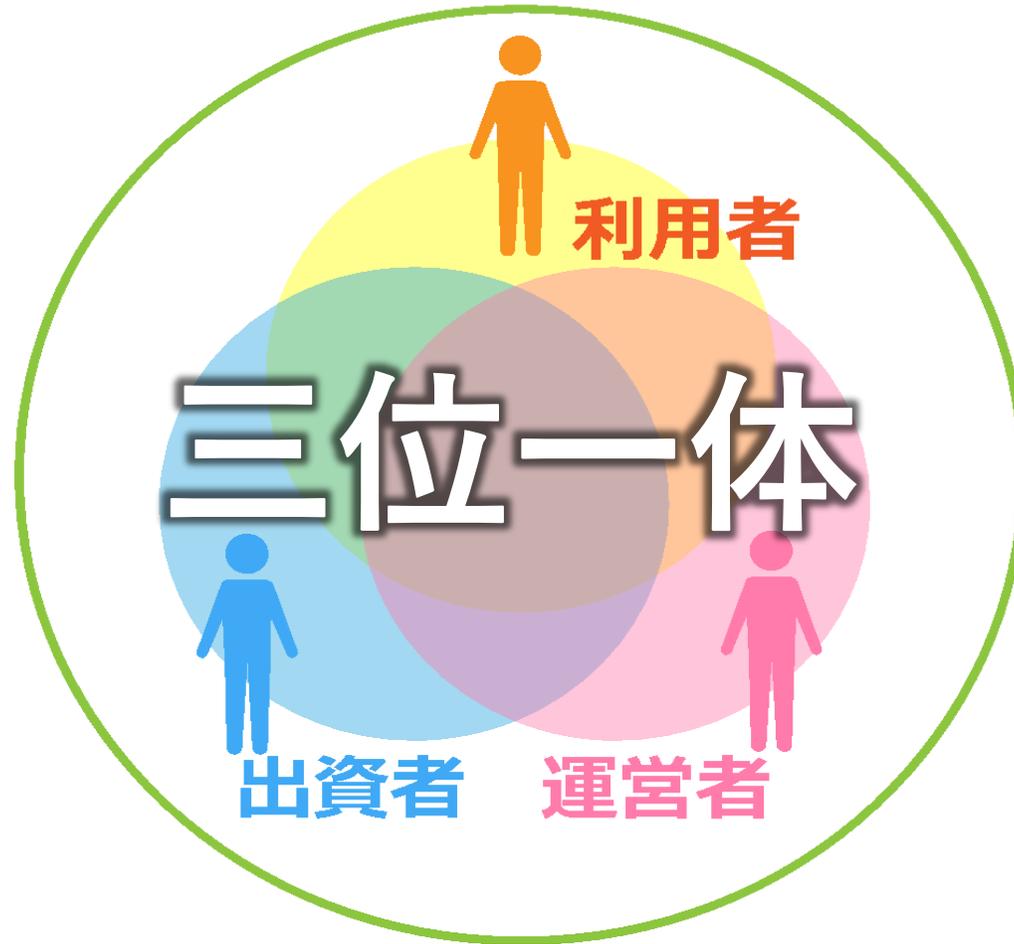
変化に対応  
できる組織

# DX → 経営基盤強化

運動体としての組織基盤強化

けっして運動体としての  
JAを否定するものではない

# 組合員



おろそかになっていないか？

# JA改革の両輪

## 教育文化 活動

JAの芯



×

## DX

付加価値の創造



なぜDXに取り組まないといけないのか

DXをしないでも困っていない  
これからも10年大丈夫だろう

もはや通用しない



# なぜDXに取り組まないといけないのか

現代社会は急速に変化しており、停滞は後退と同義語

過去の成功に固執せず、将来の変化に対応する必要がある

スマートフォンの進化や電子マネー決済の普及など、予測困難な変化を体感している

改革を手間取っている間に強烈な企業（例えばAmazon）が農業分野に参入するリスク

DXに取り組み、仕事のデジタル化し効率的な収益創出することで、  
変化に対応できる体質・組織風土を作る必要がある

# DXが進まない理由

① 役員や管理者の理解不足

DXに対する理解が不足しているため、導入が進まない

② 抵抗勢力の存在

とにかく変化を嫌う人がいる

③ 現状に困っていない

問題を感じてないため、DXに取り組む必要性を感じない

## さらに大きな問題

ITリテラシーが低い

JA界全体において、ITに関する知識やスキルが不足

# 私はどう取り組んできたか

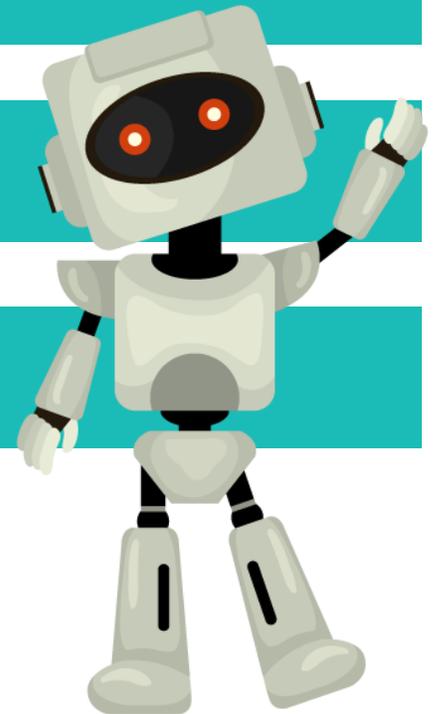
信用共済事業を収益の柱とする収益構造からの転換

急所の営農経済部門（予約購買）を改革の対象

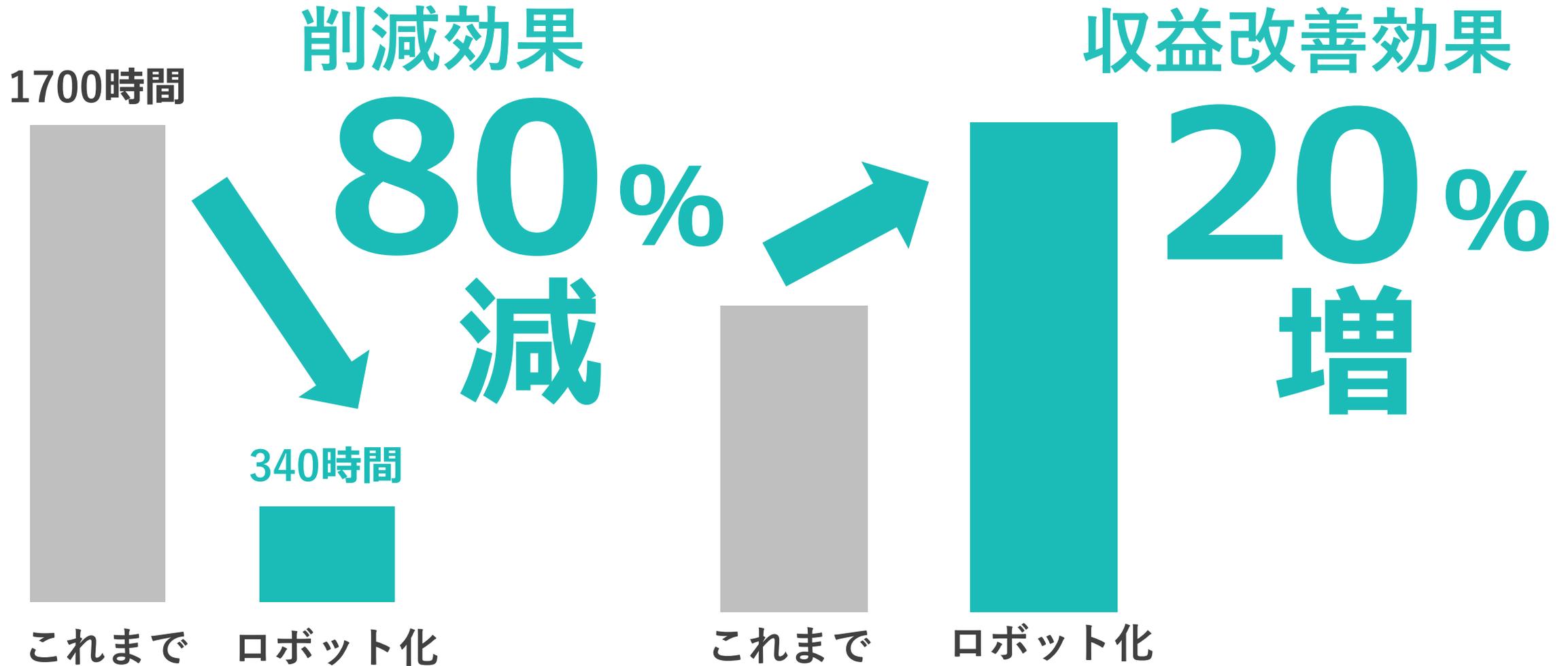
属人化の解消と業務手順の整備

ロボットで入力業務の自動化にチャレンジ

**大きな成果を生む**



# スマートJA① 予約購買業務の自動化



# スマートJA① 予約購買業務の自動化

## 【変更前】

- ・ 回覧方式の注文書・申込書を配布し回収して入力するだけで、回収管理、フォロー推進ができていなかった。対象者のマスタがない。



## 【変更後】

- ・ 対象者を特定した注文書へ変更。OCR×RPAで業務効率化。空き時間で回収管理の徹底。フォロー推進に力を入れた活動が可能に。



- ・ 戸別配布、統一様式へ変更
- ・ 対象者を特定した注文書へ変更
- ・ 回収時の内容確認（チェック）の定着

- ・ 入力業務を半自動化へ置き換え
- ・ スキャナ×OCR×RPAで大幅短縮

- ・ フォロー推進
- ・ 提案・新規業務

# スマートJA② 第二次プロジェクトチーム組成

## 第二次プロジェクト

30代・40代前半の影響力のある職員で構成



現場からのDX活用の改善提案

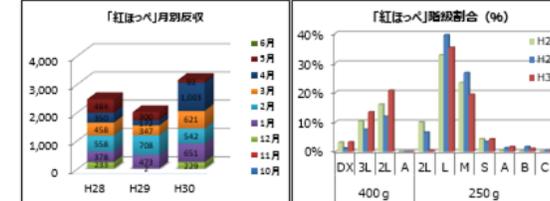
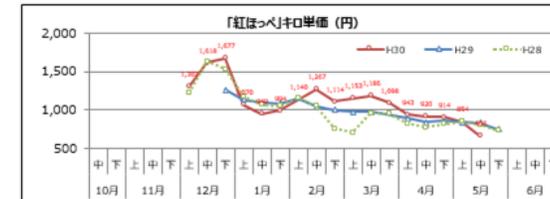
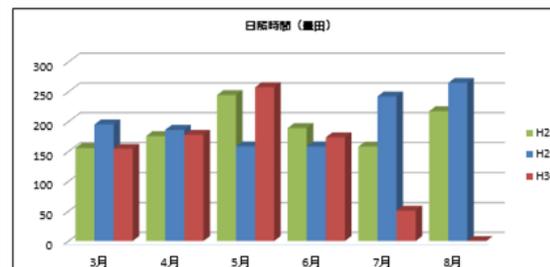
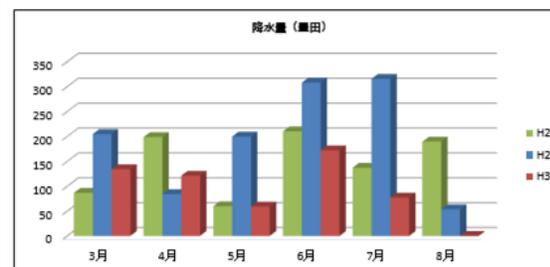
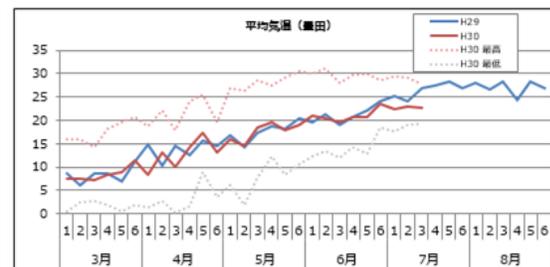
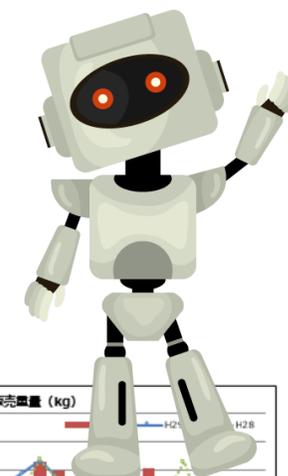


実現可能な  
提案制度で  
組織が活性化



# スマートJA③ 販売実績表の作成

個人別実績表の作成で組合員へ高付加価値のデータ提供が可能となった



# スマートJA ソリューションの内製化

## 広域システム



JA要望の修正が困難  
使わされてる感

## 内製化



自分たちの力で実施可能  
成功体験を生み出す

「他人ごと」から「自分ごと」へ

# スマートJA 再現性の課題と対応

## 内製化できる

プロジェクトで全体最適化

- ・ 継続性のある取組が可能
- ・ **アジャイルな開発**が可能
- ・ 職員がデジタルで成長



## 内製化が困難

内製化の課題を解決する必要あり

- ・ 継続性がない取組となる
- ・ 開発、トラブル対応が困難
- ・ 職員のITリテラシーが低い

=

+

## ITベンダー

内製化の課題をベンダーへ委託

- ・ 技術的なサポート
- ・ 先端技術の提案



# まとめ

データとDXは事業に不可欠。勘やアナログだけでは限界。

やってきてなにが一番効果があったか



## プロジェクトチーム組成

# まとめ

## プロジェクト チーム (人選がカギ)

選考基準（職位は基準にしない）

- ①若くて柔軟な人選には慎重
- ②発想が豊かで前向きな者
- ③インフルエンサー



多くの付加価値を生んだ  
まずは 人材育成

- ・事務のマニュアル化（属人化からの解放）
- ・「自分ごと」のソリューション
- ・「野良ロボット」退治で事務の安定性
- ・コミュニケーション能力の向上 その他



好循環が生まれ、DXがさらに進む

紙と鉛筆と根性の時代は終わった

これからはDXで付加価値の創造を

DXの次に来るキーワードはアジャイル

ご清聴ありがとうございました