

総合的リスク管理

JA事業改革⑥

JA経営のコンサルを行っている、JA経営には二つの「見える化」ができていないと感じることが多い。その一つは、「経営の見える化」である。これは、JA経営全体から生じる現在のキャッシュフロー（現金収支）、ないし将来のキャッシュフローを捉えることから始まる。

JA経営から生み出されるキャッシュフローが現段階で増えているのか、減っているのか、将来のキャッシュフローが増えるのか、減るのかを

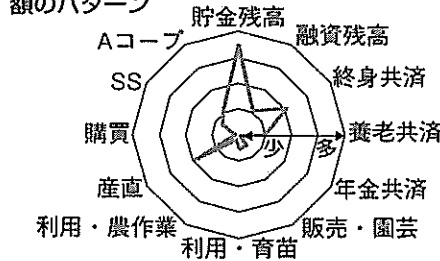
捉えることで、経営の状態が診断できる。現時点でのキャッシュフローが減少しているユーザーがいるのか。組合員、利用者があるのか。組合員、利用者「見える化」である。JAを利用する組合員にはどのような利

利用者像捉え分析を

二つの「見える化」
ば、当年度末の利益水準が低下することを意味し、将来のキャッシュフローの見積もり額の減少は経営のリスク量の増大を意味する。

JA経営から生じるキャッシュフローを一定にすれば安定収益、拡大すれば増収になる。リスクマネジメントの実践は安定収益のためにいかにキャッシュフローをコントロールするかである。もう一つは、「組合員の見

A農協における標準的な組合員の事業利用額のパターン



用者を分析し、どのような利用者があるのかは、全ての職員の頭の中に入っているだけで、利用者に関する知識が共有化されていない。果たしてJAの利用者像を明確に捉えているのであろうか。

一般企業は顧客管理をシステム化し、大量の顧客データ（ビッグデータ）の分析を行い、タイプごとに効率的なマーケティングを展開している。JAも利用者に関する知識の共有と分析を行い、利用者の利用パターンの把握と個々のニーズに合った提案ができるマーケティングの変革が必要な時期を迎えている。（協同経済経営研究所専務・加島徹）