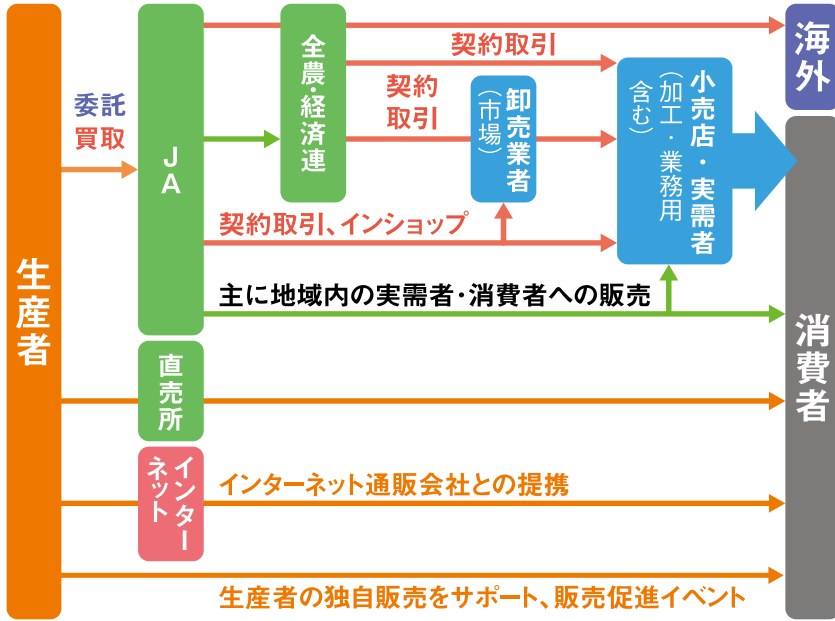


拡大・多様化した農産物の販売ルート(イメージ)



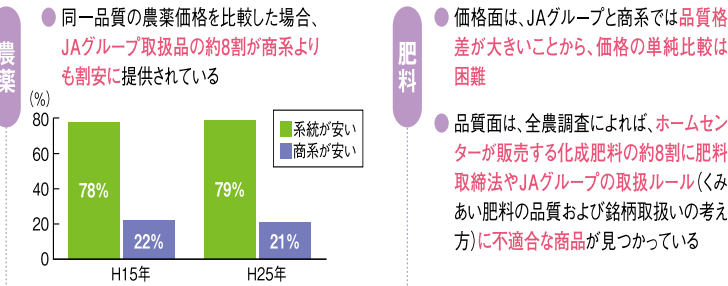
販売事業改革

JAグループは、組合員の多様なニーズに応える事業方式への転換の加速化を図ります。特に、担い手が強く期待している「販売力の強化」「資材価格の引下げ」などに取り組み、販売・購買事業で、担い手に選ばれる満足度の高いサービスを提供していきます。JAは、組合員利用率の向上と

販売・購買取扱高の拡大を目標に掲げ、担い手をはじめとする多様な組合員に高品質のサービスを提供すること、組合員のJAへの結束力を高め、その結果として農業関連事業（営農経済事業）の段階的な収支改善に取り組んでいきます。また、地域内の加工・小売業者への販売など、自らの創意工夫と経営判断に基づく販売に積極的に取り組みます。

連合会は、JAを支援・補完し、JA単独では実現が困難である大企業との連携などによる業務用・加工用販売の強化や、インターネット通販会社との提携などにより、担い手、JAによる消費者への販売を支援していきます。

JAグループ取扱品(農薬・肥料)と商系の比較



購買事業改革

JAは連合会と連携し、一律的な価格体系による購買方式を見直し、取引条件に応じた弾力的な価格設定や広域物流拠点配送体制の強化により、生産資材価格を引き下げます。また、競合するホームセンターなどの定期調査を実施し、JAの取扱価格が高い場合は、連合会などの仕入先と協議し、弾力的に価格・手数料設定の見直しに対応します。

JAにおける担い手への弾力的対応(事例)

① 価格の引き下げ

- 予約購買による価格メリット ▶ 当用価格と比較して割安に提供
- 大口購入値引き ▶ 肥料の大口購入について、購入量に応じて値引き
- 自己取り値引き ▶ 大型規格肥料の購入について、自己取りした数量に応じて値引き

② 後戻し奨励 ▶ 価格算入へ

- JA・連合会の生産資材に関する後戻し奨励の価格算入を進め、競争力ある価格設定に見直し

③ 他業態への対応

- ホームセンター価格調査(毎月2回)により、同等の商品でJAの価格が高い場合の対応
1: 仕入先(主に連合会)と交渉して価格を見直し 2: JA手数料の引き下げにより価格を見直し

ホームセンターなどに負けない生産資材価格と、担い手経営体へのメリット還元を実現

さらに、JA・連合会は、生産資材価格の引き下げだけでなく、低コスト生産技術の確立、普及により生産コストの低減に取り組めます。例えば、土壌診断に基づく無駄のない施肥による肥料コストの引き下げ、鉄コーティング水稻直播技術による省力化、水稻育苗箱全量施肥栽培などの新たな低コスト生産技術の開発・普及に取り組めます。