

44

大分県

大型配送拠点と 独自流通網の整備

大分県農業協同組合

帆足 直人

ほあし

なおと

令和4年度(第13期)
JA戦略中核人材育成研修「自尊塾」
改革提案書

大型配送拠点と独自流通網の整備

～合併農協の強みであるスケールメリットを活かすために～

大分県農業協同組合

ほあし なおと

帆足 直人

・大分県について



引用:大分県HPより

- ・人口:約111万人
- ・面積:約6,341km²
- ・別府温泉
- ・湯布院
- ・福沢諭吉
- ・指原莉乃
- ・森七菜
- ・米
- ・白ネギ
- ・トマト
- ・いちご
- ・梨
- ・かぼす
- ・菊
- ・乾しいたけ
- ・豊後牛

・JAおおいたについて



- 正組合員数：54,000人
- 准組合員数：51,000人
- 職員数：1,900人
- 貯金：5,881億円
- 購買品供給高：171億円
- 販売品販売高：355億円
- 平成20年に16JA合併
- 令和3年に2JAが加入

引用：JA大分中央会HPより

I .はじめに

JAおおいたはスケールメリットを活かせてない！

- ・平成20年の合併以来、ずっと言われてきた
- ・令和3年の合併時(玖珠九重、飯田)に実感した

農業用マルチの値段が上がった

疑問: 取扱量は10倍以上あるのになぜ値段が上がるのだろうか?
スケールメリットが効いて下がるほうでは?

・本日の流れ

結論: スケールメリットを発揮して購買店舗の商品価格を下げたい
→ 大型配送拠点と独自流通網が必要

現状分析: 今のやり方とその問題点・課題点を把握

解決策: どうすれば価格が下げられるのか

改革提案: 大型配送拠点と独自流通網の整備が必要

Ⅱ.現状分析

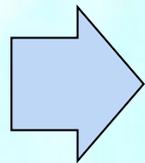
(1)現在の仕入れ方法について

- 農業用マルチにおける現在の仕入れ方法

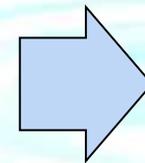
- 1.大手仕入業者A社～D社の4社の取引価格を事前に調査する
- 2.そのうえでJAの希望価格を提示し納品が可能か確認する
- 3.どの業者に頼んでも同じ仕入れ価格になる
- 4.発注は各店舗から必要な分だけ

これが現在のJAおおいたの農業用マルチの仕入れ方法

事前価格調査



納品可不可調査



店舗から小口発注

Ⅱ.現状分析

(2)問題点

- 1.各店舗からの小口発注という扱いになりロットがまとまらない
→スケールメリットが効いていない
- 2.仕入れ業者が安い価格を提示するメリットがない
→価格競争が起きていない



JAの希望価格での納品になるので最初から安く提示しなくてもよいのでは？
高くても安くても注文数は変わらないし、
今まで納品していた店舗は注文してくれるし、、、

Ⅲ. 課題

(1) 店舗数の多さ

JAおおいとは41店舗

→小口発注せざるを得ない

納品先が多くそれにかかる原価内の運賃(距離×回数) 大

- 注文が重なった場合、一つの業者で県内全域をカバーするのは不可能

→複数の業者に分散せざるを得ない



豊肥



南部



東部



中部



北部



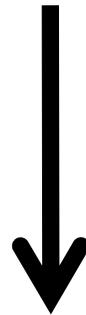
西部



IV. 解決策

(1) JA仕入れ原価の構成

| | |
|----------------|-----------|
| | 業者手数料 |
| JA 仕入 原価 | 業者手数料 |
| | 運賃(距離×回数) |
| | 卸業者仕入原価 |



業者数を**絞り込み**価格競争を発生

納品**場所**と納品**回数**を削減

大ロットを1回で発注することで1回の発注納品作業にかかる固定費を抑制する

V.改革提案

仕入れ価格が下がる条件「大ロットで1つの業者にか所一括納品」

大型配送拠点の設置

- ・各エリアごとに配送拠点を設置
- ・納品場所と納品回数を減らす
- ・肥料、農薬、資材、飼料でも同様にスケールメリットが出る

V.改革提案



拠点から店舗までどうやって運ぶのか

独自流通網の整備

内製
インソーシング

外部委託
アウトソーシング

V.改革提案

(2) 独自流通網の整備

内製の場合

流通に関する部署の新設 または 経済部門職員の増員

○メリット

- ・融通が効く
- ・出向く体制の強化
- ・将来的に個配まで受け持てば組合員にも顔を知ってもらえる
- ・若い職員の育成(組合員や道を知る)

×デメリット

- ・車両の購入やリース
- ・人員確保
- ・固定コストがかかり季節による業務量の増減に弱い

最低賃金の上昇や燃油高騰、働き手不足の影響でリソースを持った運送会社の交渉力は年々増加している。

V.改革提案

(2) 独自流通網の整備

アウトソーシングの場合

拠点から店舗までの配送を各エリア地元の運送業者に委託する

○メリット

- ・車両の購入や人員確保の必要がなくなる
- ・職員が配送以外の業務に集中できる

×デメリット

- ・組合員との接触機会が減る
- ・契約による費用が発生する
- ・取り決めが必要であり融通が利かない
- ・交渉窓口が複数になる

園芸課経験職員より

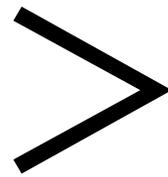
「各選果場と市場はつながっている」 うまく活用できないか

V.改革提案

(2) 独自流通網の整備

- 大前提として

大型配送拠点の設置によって下がった仕入れコスト



大型配送拠点から各店舗への輸送にかかるコスト



差額を生産者へ還元することが目的！

VI. おわりに

- ・平成20年の合併以来、経済部門におけるスケールメリットの発揮ができていない

→ 解決は喫緊の課題

- ・新型コロナやウクライナ情勢、円安などの影響で農業生産コストは増大し農家は苦しんでいる

**今こそスケールメリットを発揮し
価格の引き下げを！**

本日のまとめ

- ・合併して取扱量が増えるので資材の価格は下がるというのは安直な考えであり間違いである。
- ・一か所一括納品を前提にロットが大きくなればスケールメリットが効く。
- ・業者の立場で考えてみると削減できるのは請求書の枚数くらいで、一番コストがかかる配送業務に関しては何も変わっていない。
- ・今回のケースのように統一価格がマイナスに作用することもある。
- ・スケールメリットを発揮するために配送拠点と流通網の整備は必須。

ご清聴
ありがとうございました

