

# そのスキマ JAやつしろが埋めます!

「都市と農村を結ぶ架け橋」

Yatsushiro

To

Tokyo



八代地域農業協同組合  
営農部 山下 幸信



## JAやつしろの現状と今後の展望

### JAやつしろの現状

- ・令和5年度、農産物販売金額が過去最高の**292億円**を記録。
- ・ほとんどの農産物を**市場**を通じて出荷・販売。

次のステップ ➡ **販売金額 300 億円**

### 次のステップに向けた展望

戦略

直販部門の活用

期待効果

- ・新規顧客獲得
- ・八代農産物の認知度向上

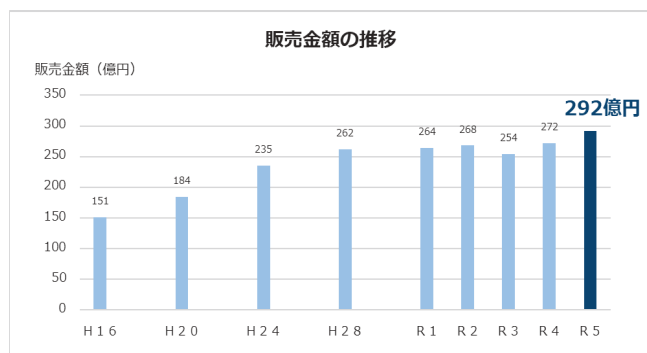
ターゲット

東京都  
JA直売施設

直売施設仕入ルート調査

「直売施設へのJA間連携  
による農産物の直接供給」

の可能性検討



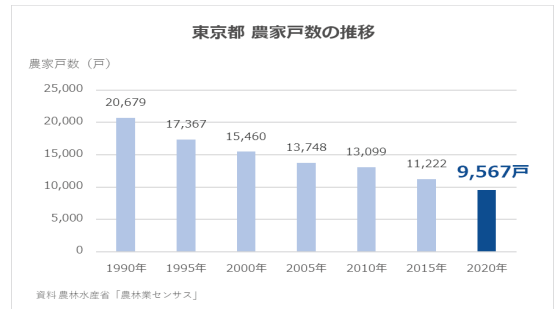
# 東京都の農業とJA直売施設の現状と問題

## 東京都のJA概要

- ・総合農協 = 14
- ・専門農協 = 4
- ・直売施設 = 約60カ所

## 東京都の農業推移

- ・戸数、面積は年々減少
- ・農家戸数は30年間で半減
- ・2020年1月時点 = 9,567戸



## JA直売施設の現状・問題

### 地元野菜の入荷量減少

- ・横ばい or 減少した ⇒ 83%

DOWN

### スキマ (問題) が発生

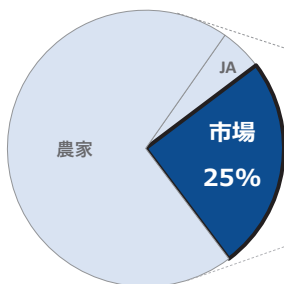
- ・午後からの品不足 (スキマ)
  - ・通年の品揃え不足 (スキマ)
  - ・顧客が求める商品の不足 (スキマ)
- etc...

スキマ解消の為に、

「外部からの農産物  
仕入れは必須」

# 直売施設の仕入割合と市場規模

## 仕入れの割合



独自アンケート調査結果より

地元農家仕入れ	70%
市場仕入れ	25%
全国JA仕入れ	5%

やつしろ農産物参入のチャンス

都市・農村 JA連携実現のチャンス

## 市場規模

令和3年度 東京都直売施設  
仕入品販売額から試算すると…

令和3年度 JAファーマーズ・マーケット実態調査結果報告書より

今後、農家減少により、  
仕入品割合が増加すると

市場規模  
約15億円

+ α

# JAやつしろの提案概要

豊富な種類の農産物【強み】

+

直販で柔軟な手数料【強み】



## 「多種農産物の直接供給」



### 具体的な実行戦略と期待成果

1

#### 多種農産物の提案・供給

- ・多品目の一括供給
- ・近隣に無い農産物の提案
- ・周年供給可能な農産物の提案

#### 直売施設

- ・発注作業の迅速化
- JAやつしろ**
- ・競争優位性の確保  
(選ばれる産地の確立)

2

#### 必要な時に、必要な物を

- ・カレンダーによるマッチング
- ・地元農産物に配慮した供給

#### 直売施設

- ・地元農家に配慮した運営
- JAやつしろ**
- ・顧客信頼確保
- ・ブランドイメージの向上

3

#### 流通コストを、利益に

- ・直販による仲介手数料の削減
- ・削減コストの3者分配  
(生産者・直売施設・JA)

#### 直売施設

- ・仕入れコストの低減
- やつしろ生産者**
- ・所得の向上
- JAやつしろ**
- ・販売収益の向上

# 農業を支える力、連携がつなぐ未来



## JAの使命

地域農業の支援と農家の経済的安定を図り、持続可能な農業を実現します。



## 都市型と農村型農協の連携

消費者に新鮮で多様な農産物を提供し、安定した需要確保により農家の経営基盤を強化します。



## パートナーシップの拡大

今回の事例を基に、他の都市型JAとの連携も視野に入れ、全国的なネットワークの構築を目指します。

## 農業の明るい未来へ



JAやつしろはこれからも、

地域の**農業**と**消費者**をつなぐ架け橋となり、地域全体が豊かになる提案をしていきます。