

「JA戦略型人材育成研修会」

Aコープ店舗受け取り型 セミ宅配事業の構築

～JAみやざきグループの将来を担う販売拠点の未来～

令和7年2月20日（木）

JA宮崎経済連
経営企画部 関連事業課 山田 真義

I. はじめに

なぜセミ宅配事業に取り組むのか

セミ宅配とは：店舗受取型ネット通販

※発表者が定義

1. セミ宅配事業に取り組む理由



(1) 組合員の困りごとと解決

買い物弱者対策は組合員および地域の課題として解決する必要がある。

※買い物弱者：人口減少や少子高齢化等を背景とした流通機能や交通網の弱体化等の多様な理由により、日常の買物機会が十分に提供されない状況に置かれている人



(2) 我々JAグループの使命

私たちJAグループの目的達成や事業継続のためには、農畜産物の安定的な売上高の確保が不可欠である。



(3) Aコープ事業の販売拡大

これからもJAみやざきが組合員や地域住民にとって身近な存在であり、選ばれ、頼られる存在として存続していくためには、広く利用者との接点があり、販売拡大にもつながるAコープ事業に力を入れる必要がある。



(4) Aコープ店舗維持の仕組みづくり

Aコープ店舗を維持・拡大するためには、Aコープ店舗に足を運んでもらう仕組みづくりが必要である。

-2-

「いのち」を、「みらい」へつなぐ役割を &

2. この事業のメリット

(1) 来店数の増加（全店舗）

※商品受け取りのために必ず来店 ※売り上げ見込みが事前に把握できる

(2) 新規顧客の獲得（特に都市型店舗）

※時短ニーズ（定番品は事前に注文・不足品を店舗で購入）や希少性ニーズ（北海道フェアや防災グッズ等）に対応

(3) 店舗売り上げの増加（特に中山間型店舗）

※店舗面積が小さく品ぞろえを絞っている店舗においても売れ筋商品の販売につながる

(4) お客様からの情報獲得（全店舗）

※商品受取時にお客様とのコミュニケーションが生まれる

-3-

「いのち」を、「みらい」へつなぐ役割を &

Ⅱ. 背景

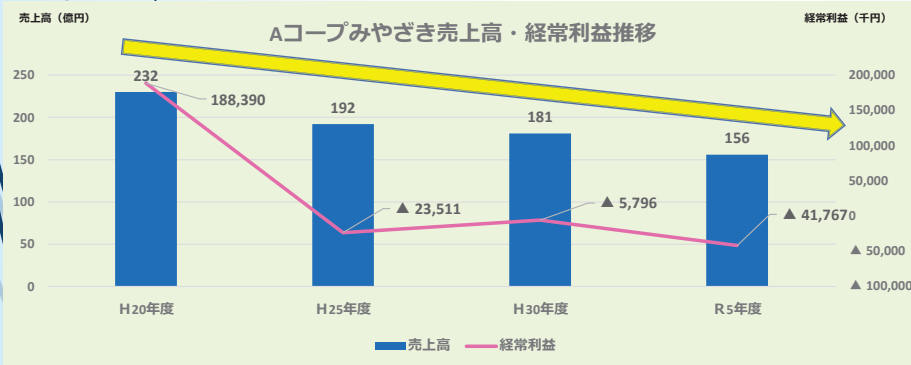
Aコープの売上推移・消費者動向

1. 内部環境分析 (Aコープみやざき売上高・経常利益推移)

(1) 年々売上高が低下 (15年前の2/3 : 232億円→157億円)

(2) 利益額の低下 (令和5年度実績▲41,768千円)

図2 Aコープみやざき売上高・経常利益推移



経営悪化には
・Aコープ店舗数の減少

H20 : 44店舗

H25 : 38店舗

H30 : 35店舗

R5 : 30店舗

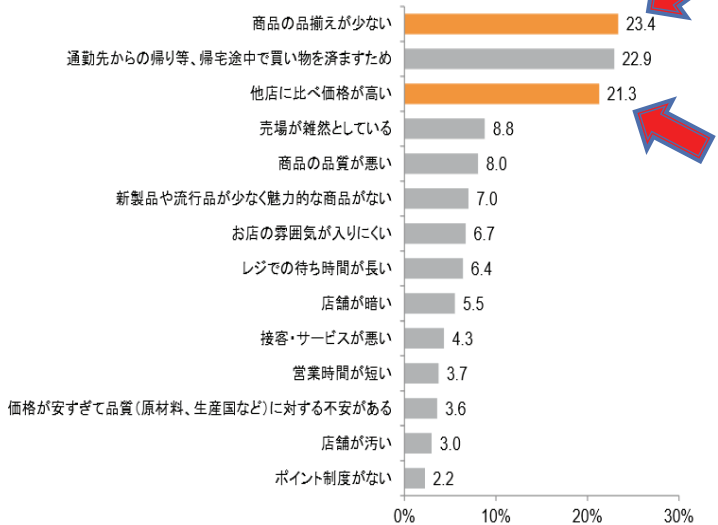
・競合店の出店などが影響している。

-4-

「いのち」を、「みんな」へつなぐ役割を &

2. 外部環境分析 (消費者調査からみた食品購入先利用状況)

図3 近くに店舗があっても利用しない理由



(1) 商品の品揃えが少ない

(2) 他店に比べ価格が高い

品揃えの良さが最も重要

出展 : (一社) 新日本スーパーマーケット協会【消費者調査2017】

-5-

「いのち」を、「みんな」へつなぐ役割を &

3. 見えてきた戦略

クロスSWOT分析から

- (1) 【強み×機会】 → JAというブランドと資金力を生かし、ネットビジネスに進出する。
- (2) 【弱み×機会】 → 品揃えの少ない店舗のお客様にも大型店舗並みの買い物ができるよう、ネット販売を拡充する。
- (3) 【強み×脅威】 → 県外大資本スーパーに対抗するため、より地元密着戦略を進める。
- (4) 【弱み×脅威】 → JA離れ・組合員数の減少に対抗するため、新規顧客を獲得する。

店舗に足を運んでいただく
戦略のひとつとして

ネット注文、店舗受け取り型セミ宅配事業の展開

-6-

「いのち」を、
「みんな」へ
つなぐ役割を &

Ⅲ. 具体的戦略プラン

実施体制・内容・課題

提供価値の対象および提供価値

①店舗利用者

いつも利用している店舗で必要な商品がそろう利便性

②店舗未利用者

1店舗で旬な商品や必要な商品が購入できる利便性

③店舗利用者・未利用者共通

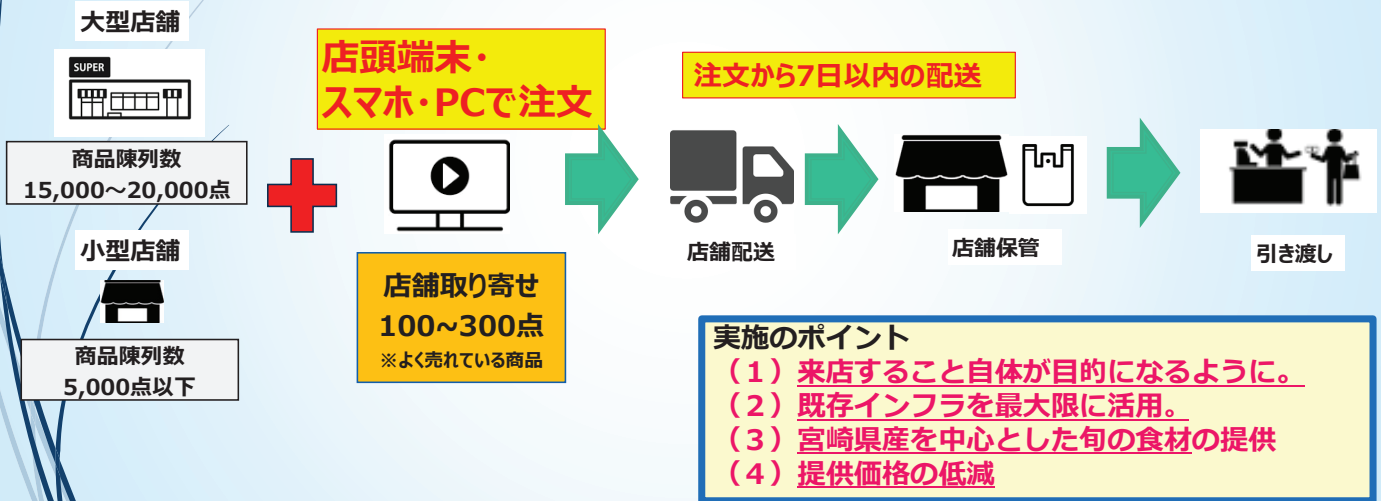
より鮮度の良い商品の購入

-7-

「いのち」を、
「みんな」へ
つなぐ役割を &

1. 事業戦略プランの全体像

図1 店舗受け取り型セミ宅配事業のイメージ



2. 費用対効果（初期想定）

(1) 効果

・想定売上高等

①セミ宅配事業：5.6億円

既存客の5%（のべ35万人×1千円）新規顧客3%（のべ21万人×1千円）

②来店数3%増加：売上高4.5億円増

(2) 費用

・システム費用

③粗利額：2億円増

（売上増10.1億円の粗利率20%想定）

①セミ宅配事業システムに関する投資金額（概算）

初期費用 6,000千円

月額使用料 200千円

※事業に係る人件費・店舗の
改修等の経費は事業の要件
を定め、別途算出が必要

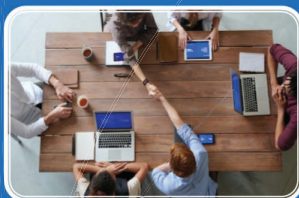
※なお、注文ページに夕食のレシピを掲載して、
そのまま食材を注文できる等の
コンテンツも導入可能（別途費用）

3. 実施スケジュール案

ステップ1	～令和7年3月	事業概要の承認	※概算費用算出
ステップ2	～令和7年9月	事業要件の決定・事業承認	※詳細費用算出
ステップ3	～令和8年3月	システム開発・システム連携	
ステップ4	令和8年4月～	本稼働	

IV. おわりに

今後の展望



(1) まずはAコープ30店舗での運用を進め、順次JA直売所（主に旬の青果物）、コープみやざき（コープマーク品）、共同購入事業との連携を進め、お客様の要望に応える他、物流の効率化も進めていく。



(2) また、行政との連携（例えば証明書類の印刷サービス・見守り活動など）により、さらに店舗に足を運ぶ機会を創出し、よりなくてはならない存在にしていく。



「いのち」を、
「みらい」へ
つなぐ役割を &

JA宮崎経済連

ご清聴ありがとうございました