

アグリビジネスから見た農協

(農業資材事業の現状と今後の展開)

アイアグリ株式会社
玉造和男

1. アイアグリ株式会社の概要

事業内容

当社は農業資材専門小売店として15年前に開店しまして、現在直営店舗11店舗、FC方式による店舗19店舗、更に離島、及び中山間地/離島向けのインターネット利用の通信販売事業等で、30拠点にて店舗売上高85億円の事業です。

店舗所在地

山陰地区 4店舗、 四国地区 2店舗、 中国地区 3店舗、 近畿地区 2店舗
東海地区 3店舗 関東地区 12店舗、 信越地区 2店舗、 東北地区 2店舗
合計30店

店舗規模

1店舗当たり 年間売上高3億円(標準)2億~6億円

部門売上高

標準店舗の店舗売上高の中で農業資材のシェアは65%を占める事から下記の売上が見込まれる。

1店舗当たり売上高		全社売上高
農業資材	45,000千円	1,300,000千円
農薬	50,000千円	1,500,000千円
肥料	48,000千円	1,400,000千円
農機	35,000千円	1,000,000千円
包装資材	15,000千円	600,000千円
約200,000千円		約5,800,000千円

今後の展開

2003年度よりFC店舗を中心とした展開で全国へ50店舗網の完成をめざします。
最終的に200店舗網をめざす。

展開の地域

50店舗体制での出店地と関東を中心に展開する。

事業対象顧客としては

関東地区に関しては専業農家への事業を強化していく。
全国的には、まず兼業農家を中心として展開し、定着次第専業農家向けサービスを強化。

2. ビジネス参入時の問題点

現状では展開上の問題は少なくなってきたが、当初は農薬を中心として業界の過剰反応が大変強かった。現在も新規登録農薬を中心にメーカーは販売制限をしている。

JAだけでなく、旧業界からの反発は当然発生するが、どの業界でも同様の現象が発生するものであり、農業業界だけが特別に異常な状態ではない。しかし、大きなシェアを持つJAの言動に過剰反応するメーカーは当然あり、その旧業界の仕組みを打破して行く事が、新業態の開発命題と考えている。

3. JAとの競合について

兼業農家ステージでの競争相手としてのJA

開店当初、最も競争になり難い兼業農家への展開を中心に行っていくため、この分野においてはJAは競合相手ではあるが、JAの体制では阻止する事は出来にくい状況であった。

近年の広域流通網の整備と共に、JAの在庫機能が著しく低下している事は当社の兼業農家事業にとってむしろ有利に働いている。

(小売の基本条件であるはずの「必要なとき」、「必要な量」のコンセプトがJAには存在しない。)

専業農家ステージの競争相手としてのJA

専業農家にはJAの機能として営農指導、共選体制、補助金等の窓口業務がある為に参入は容易でなく、苦戦している状況である。特に地方においては非常に強い立場でJAは活動している。

しかし今後は、生鮮品を中心とした地産地消や産直等の動きが活発していく事を始めとして、行政もJA一辺倒からの変化も始まると思われ、突破口が沢山発生すると思われる。

流通構造での競争相手としてのJA

構造的にJAの弱点は多く、今後は競争相手としては特に怖い存在ではない。

理由として

商品面・・・商品点数が経営を支える。

当社の事業形態は、汎用品が低粗利率でも粗利率の高い商品点数の多さでカバーできるが、汎用品の予約注文方式が主流のJAは、低粗利率品だけのビジネスは避けられず、当社にとって有利な展開が出来ると考えられる。

汎用品は、価格の安い事が生命線である為に競争は激化する事は他の業界でも同じであるが、JAの予約販売方式では十分な粗利益は上げられず、事業としては成立しにくい。

低粗利率・・・10%の粗利率で出来る卸・小売業は存在しにくい。

全生産資材の70%を独占していた状況で、体質改善が果たせなかったJAが、消費量の減少、多次元流通が進んでいる現在では、粗利率の向上は出来難く経営は更に困難になると予想される。

生産資材コスト20%削減について

現状では20%のコストダウンが可能な要素は何処にもなく、絵に描いた餅的戦略ではないか。

JAの全段階の粗利率を合計しても足りない率であり、流通段階の改善で解決できる粗利率は5%程度が限界と思われる。

それ以外の方法としてはメーカーや仕入体制を作り変えなければならない。

しかし現状においては、国内で新規に農業業界に参入する企業は見当たらず、メーカーは原価低減を進めているが、販売価格に反映する価格を下げて拡販する事は考えにくい。

唯一、商品仕入の海外シフトでのコストダウンを計る道はあるものの、JAと仕入先との関係において、海外仕入が出来るほど国内メーカーとの関係が疎遠では無いと思われる。

現状のJAの価格について

昨今のJAは、競合状態の続く地域での価格対応力は非常に早く、競争心意識は非常に強い。

しかし、競合の無い地域ではJAの粗利率の向上策が重視されていて、地域間格差が広がりつつある。