

③ コンパクト型地域商社



**地域を深掘りして地域内をコンパクトに結ぶ
地域商社です。**

全国の中山間部の主な産業はこの3つ

① 役場

② J A

③ 農業

農業が
衰退すれば
その地域は
『死ぬ』

農業が儲からない理由は何だろう？

まわりは
高齢者ばかり年金を
もらってるし…

「キツイ」
「キタナイ」「キケン」の
3K産業だから
若者がやらない

消費者は
農産物にお金を
使わないから…






閉鎖的な
田舎で新しい
アイデアは…

「本当にそうか？」

江戸時代から変わらない農業



『かさじぞう』と『農業』の比較

	マーケットを把握 (需要予測)	計画生産	買い取り	結果
かさじぞう 	×	×	×	◎ (想定外の ハイリターン)
現代製造業 	○	◎	○	○
現代農業 	×	×	×	×

そもそも農業だけが仕組みが古いのではないか？



生産リスク

相場リスク

破棄リスク

商品化コスト

物流コスト



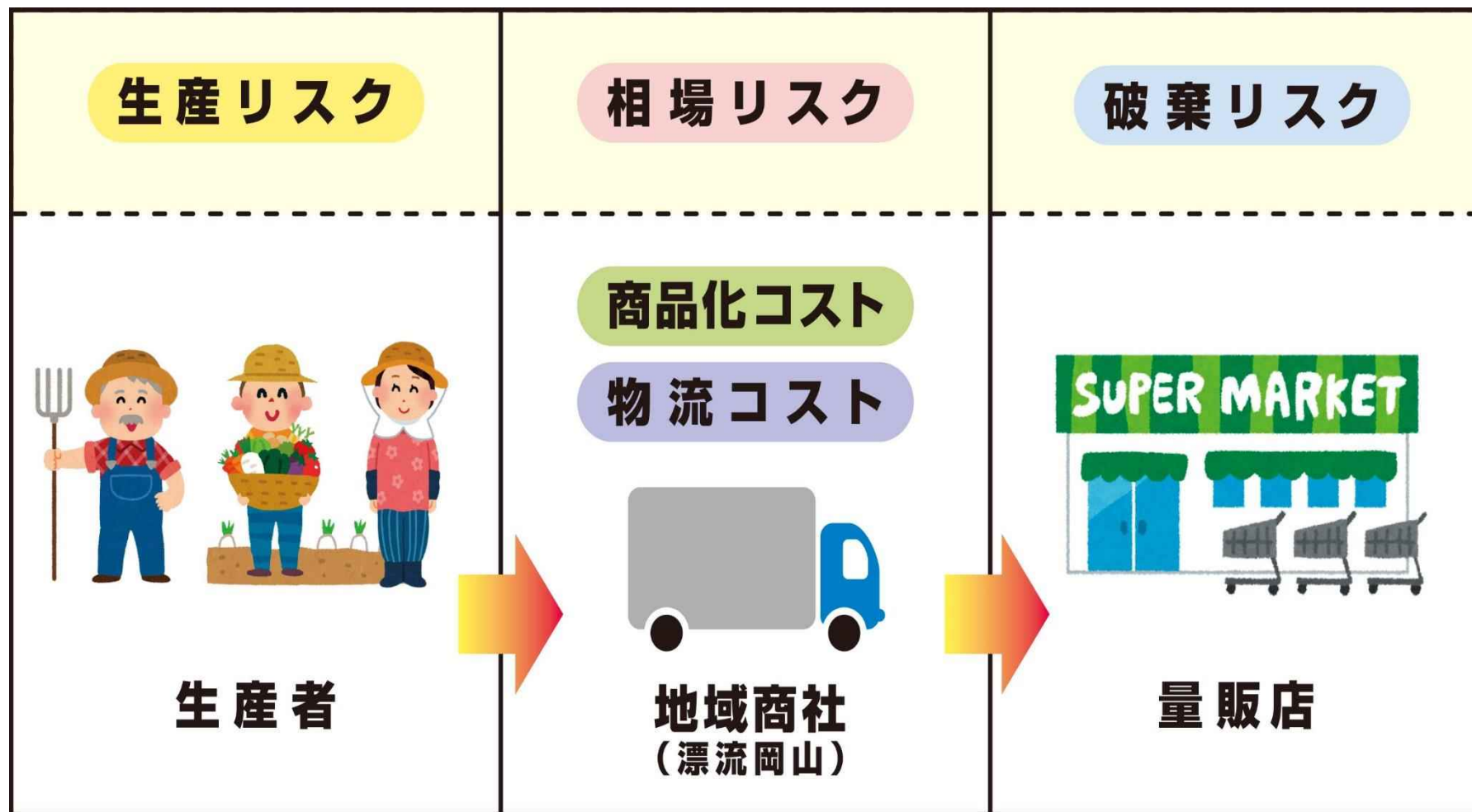
生産者



中間流通



量販店



一定価格	全量買取	漂流岡山が集荷	原体出荷
			
<p>市場価格と店頭価格を基に買取り価格を事前に値決め。大根1本70円で5万本作れば350万円。これで事業計画が立つ。 漂流岡山最大の特徴。</p>	<p>量販店は相場が上がれば野菜を欲しがり、相場が下がってダブつけば野菜を止めたがる。しかしそれでは農家が計画的に生産・出荷することは不可能。 漂流岡山が調整し、全量を買取る。</p>	<p>年金をもらいながら農業をやっている年寄り農家なら「空いた時間に納品」が成り立つが、農家として自立すればするほどデリバリーがネックになる。 農家が農家として成功するためには中間流通の集荷は不可欠。</p>	<p>集荷と同様に農家が儲からない理由がこの商品化。いわゆる袋詰めやジャンコード貼り。片手間で農業をやるなら「ついでに袋詰めを」となるが、一定量を超えると袋詰めに人を雇うことになり本末転倒に。</p>

少量多品種から多量少品種へ

少量多品種



- ・生産者のありものを並べるので原価が高い
- ・競合が多い
- ・1度に大量に売れない
- ・計画的に販売できない
- ・消費者に飽きられている。

多量少品種



- ・契約栽培なので原価が安い
- ・競合はほとんどいない
- ・1度に大量に販売可能
- ・計画的な販売ができる
- ・消費者が求めている。