

ネット注文による組合員サービスの向上及び発注業務の効率化

【神奈川県】JAかながわ西湘

○JAかながわ西湘は、紙回覧による購買品予約の効率化を目的に、紙回覧からネット(注文専用サイト)での注文取りまとめにシフトしていくことを組織決定。農業者自身が資材を取りに行く「自己取り」と合わせて、**ネット注文**の価格優遇設定とJA職員による組合員へのスマホ教室の実施等が実を結び、利用者は年々増加している。

○システムの主な機能とメリット

組合員側

- ・24時間どこからでも注文可能。
- ・自身の購買履歴を確認でき、「去年買ったもの」を簡単に再注文可能。



JA職員側

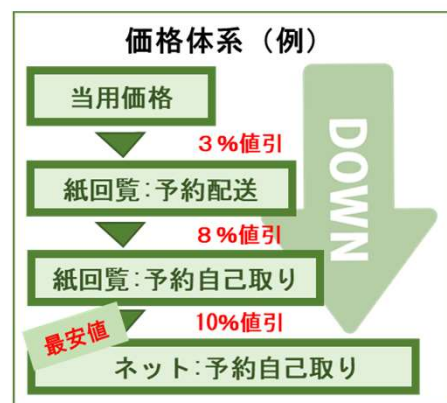
- ・組合員が直接入力するため、転記ミスや取り次ぎ業務が削減される。
- ・集計などの事務処理が大幅に削減され、業務効率化につながる。



○利用促進のための取組

① ネット特別価格の設定

ネット注文の自己取り価格が最安価であることをPR。



② 毎月19日に「トクの日」

イベントを実施し、生活用品などを目玉商品としてサイトへのアクセスを促している。



③ 新規会員登録の案内

肥料の自己取り会場や即売会会場にブースを設け、その場で新規会員登録を案内。



④ スマホ教室の開催

年3回程度教室を開催し、最後に新規会員登録を案内。スマホのホーム画面にショートカットアイコンを作成し、継続的な利用を促している。



【リンク先一覧】



▲トップページ



▲会員登録編



▲ログイン・購入編



▲操作マニュアル

○ 利用実績:累計登録会員数は約1,600件(神奈川県全体の約1/3)、令和7年度(4月~2月)の実績は、受注件数約9,900件。

○ 今後の目標:会員数を組合員総数(約1万人)の3分の1にすることを目指す。

価格比較の徹底と、卸からの直接仕入れによるコスト削減

【滋賀県】 イカリファーム(株)

経営耕地面積合計: 180ha(借地含む)
主な生産品目(土地利用型作物)
主食用米110ha、小麦: 80ha、大豆: 70ha
売上規模: 1億円以上
従業員体制: 常勤11名以上+パート3名



資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

○見積もり合わせの徹底と、直接取引により仕入れ価格を大幅に削減し、透明で公平な資材の仕入れを実現

- ・ 就農初年度(2001年)の取組において、JA、資材小売店、地域のホームセンターに見積もりを依頼し、仕入れ先を決定。
- ・ 併せて、ホームセンターの「大型枠」「大口注文」の割引の活用で、従来の取引価格より大幅に安く入手。

○農薬の卸からの直接仕入れの試み

自身が農薬販売業登録を行い、卸売業者から直接仕入れのルートを実現。
(地域差を活用して最安値の卸から調達)

○オンラインを通じた全国農家への資材直送

卸からの直接仕入れの取り組みが発展し、現在はオンラインで全国の農家に安価な資材を直送できる体制を構築

○農業機械のコスト削減については、機械整備の内製化により維持費を削減、長期利用を前提とした運用を重視

導入効果

- 農作物の販売経路の見直し及び資材仕入れ方法の全体見直しにより、取組初年度には**売上1,000万円増、経費200万円減を実現**
- また、農薬については、卸業者からの直接仕入れにより、**最大30%安い仕入れを実現**。



HPのURL: [近江の環境こだわりお米農家](#)
: [農薬販売 - イカリファーム](#)

多様な仕入れ先からの調達と自前修理による経費削減

富山県

有限会社みのわ農産



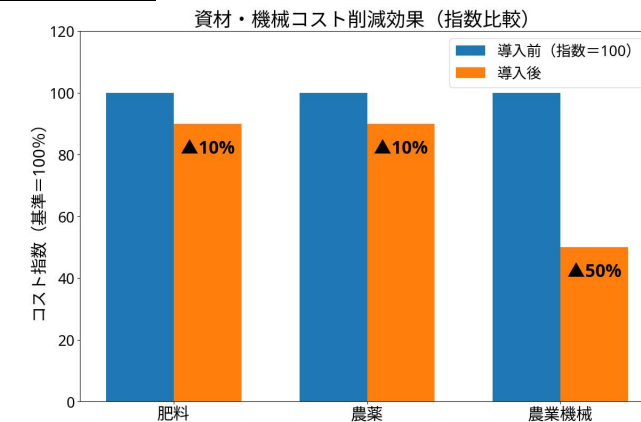
経営耕地面積合計	主な生産品目 (米)		売上規模	従業員体制
28ha (借地含む)	米 27ha	大豆 1ha	5,000万円以上	常勤1~3名以上

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 複数業者への見積依頼に加え、インターネットによる価格調査（通販サイトやメーカーのホームページ等）や、知人・同業者との情報交換を通じて資材価格を比較検討。
- その結果、肥料の仕入れ先は、約7割をJAが占め、残り3割はメーカー系の地域商社やネット通販等を活用。
 - ・ **JAの肥料満車直送や近隣農家との共同購入を活用。**
 - ・ **商社が保有する製造日から年数が経過した在庫品を価格交渉を通じて、より安価に仕入れている。**
- 農薬については、JAからの仕入れが約5割で、残りはネット通販や一般販売店など**複数チャネルを併用**。
 - ・ 農薬（除草剤）については、価格比較の結果、ホームセンターやネット通販による仕入れも合わせて検討。
- 農業機械は、主にメーカー系販売会社等の販売店から購入。
 - ・ メーカー系販売店による定期メンテナンスを活用し未然に故障を予防。**部品交換等の軽微な修理は自前対応**により出費を抑制。

導入効果

- 系統、商系を問わず多様な販売先からの仕入れにより、**農薬・肥料費で10%程度のコスト削減。**
- 自前対応を含めた、きめ細やかなメンテナンスにより、**農業機械関連費で50%程度のコスト削減。**



調達戦略の全体像 (調達の工夫によるコスト削減)



原価を抑えた鶏糞肥料やジェネリック農薬の活用によるコスト削減

茨城県

有限会社 横田農場

<https://yokotanojo.co.jp/>

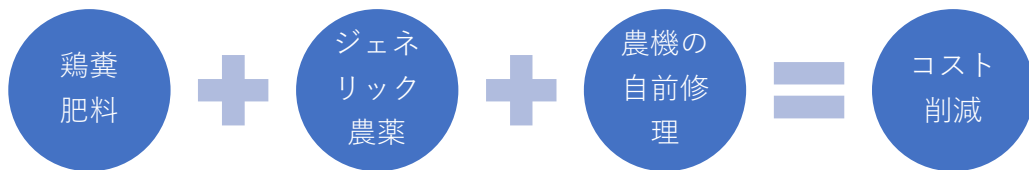


経営耕地面積合計	主な生産品目 (米)	売上規模	従業員体制
180ha (借地含む)	米 180ha	1億円以上	常勤7名以上 パート数名

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

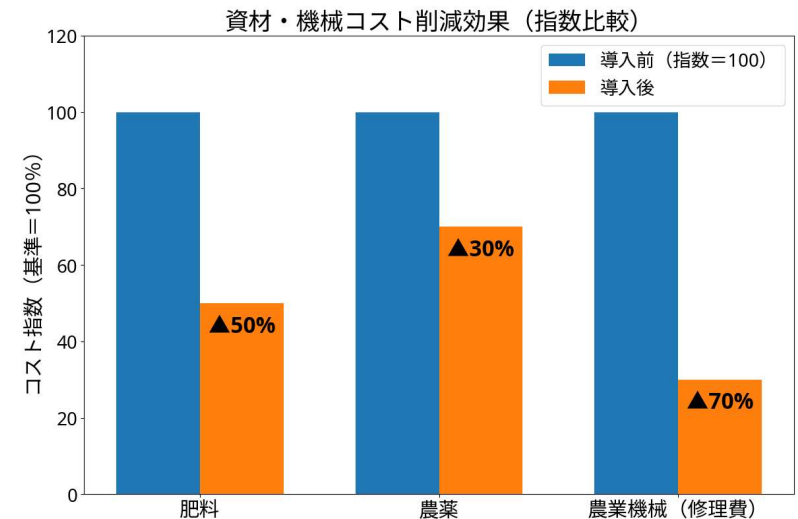
- 肥料は主に鶏糞を使用し、**千葉県**の養鶏場から**鶏糞肥料を直接仕入れ**。基肥+追肥の分施肥体系を採用。
 - ・**基肥には、原料価格の低い鶏糞ペレットを活用**し品質と安心感を重視。追肥には比較的安価な尿素を使用することで、肥料単価を削減。
- 農薬は価格に加え、実際に使用した農家の評価や信頼できる情報を参考に商品を選定。
 - ・購入先は資材店が約8割、JAが約2割程度。
 - ・**除草剤ではジェネリック農薬を活用**。
- 農業機械はメーカー系ディーラーから購入。
 - ・**機械メーカーは同一メーカーに統一し、整備ノウハウを蓄積**。部品調達や整備を自ら行うことで、修理費を抑制。

調達戦略の全体像 (代替資材の活用・自前修理)



導入効果

- 市販肥料を使用していた時期と比較し、**肥料費全体で約50%程度を削減**。
- ジェネリック農薬の活用により、**農薬使用量を約30%削減**。
- 自社整備の徹底により、**農業機械の修理費を約70%程度削減**。



地域資源を原料とした堆肥やジェネリック農薬の有効活用

高知県

株式会社VFC



経営耕地面積合計	主な生産品目（露地野菜）			売上規模	従業員体制
9.5ha (借地含む)	レタス 6ha	キャベツ 3ha	はくさい 0.5ha	5,000万円以上	常勤4~6名 パート数名

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 特定の仕入れ元に依存せず、**複数の仕入れルートと比較し最適なものを選択**。資材販売店やECなどを比較し、価格・成分・機能で合理的に判断。
- 肥料は**成分や価格面で優位性のあるJAのオリジナル商品を主に使用**。
 - ・**地元自治体（土佐市）が運営するコンポストセンター製の下水汚泥由来堆肥（100円/袋）も活用し、肥料費を圧縮**。
- 農薬は必要とする農薬の仕入れが得意な販売店から、まとめ買いすることで単価を引き下げ。
 - ・機能が同等であれば、**安価なジェネリック農薬**や代替品への切り替えも積極的に検討。
 - ・ホームセンター価格も比較対象とした価格検証実施。
- 農業機械は、主にメーカー系販売会社などの専門販売店から購入。農業機械の新品導入と20年間の長期使用方針。積載効率向上による走行回数削減など、現場での継続的な経費削減。

導入効果

- 下水汚泥由来堆肥を1袋（15kg）100円で仕入れ**。一般的な化学肥料と比較して大幅な肥料費削減を実現。
- まとめ買いと**ジェネリック剤の購入**により、**農薬単価を15~20%程度削減**。**農薬費だけで年間約40万円の削減効果**。
- 農業機械の導入においては、初期投資額の安さよりも、長期的な維持費や耐用年数を含めたトータルコスト低減。

項目	削減内容	表示
肥料	下水汚泥堆肥活用 JAオリジナル品	大幅削減
農薬	ジェネリック等	▲20%
農機	長期使用	トータルコスト低減

共同購入によるロット拡大、コンテナ出荷による資材費抑制

群馬県

清水農園

(農事組合法人北軽井沢有機ファミリー)



経営耕地面積合計	主な生産品目 (露地野菜)			売上規模	従業員体制
15ha (借地含む)	キャベツ 6ha	レタス 4ha	だいこん 3ha	5,000万円以上	常勤1~3名 パート多数

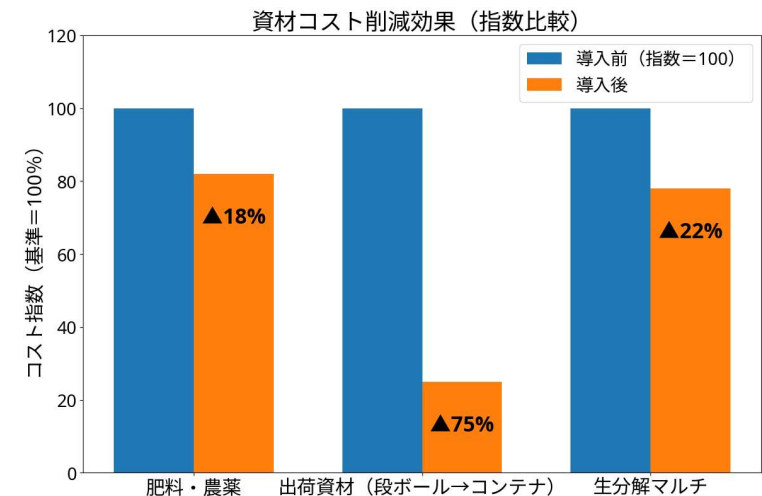
資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 特別栽培を実施しており、近隣農家7戸で農事組合法人を設立、使用可能な資材が制限される中、生分解マルチ等の資材購入ロットをまとめる等による価格交渉力を向上。
- 農業資材の主な購入先としてJAおよび商系の販売店を利用
 - JAの肥料満車直送や担い手直送規格など、物流・供給面で有利なサービスは積極的に活用。
 - 価格や利便性の高い商系の販売店 (3社) も含めた複線的な仕入れ体制を構築。
- 利用頻度の高い農業機械 (トラクター等) は、自ら保有するが、利用頻度の低いドローンはシェアリングサービスを活用。初期投資の抑制と作業省力化を両立。
- 出荷資材も 段ボールから折り畳みコンテナへ切り替え、生産・出荷資材両面でのコストを見直す。



導入効果

- 肥料・農薬で一般小売価格比おおむね2割弱の削減。
- 段ボール代200円/箱
→ コンテナ約50円/箱に低減
- 生分解マルチも共同購入により 2割強の単価引下げ。



見積徴収の徹底とオリジナル配合肥料製造によるコスト削減

静岡県

株式会社鈴生

www.oretachinohatake.com



SUZUNARI company



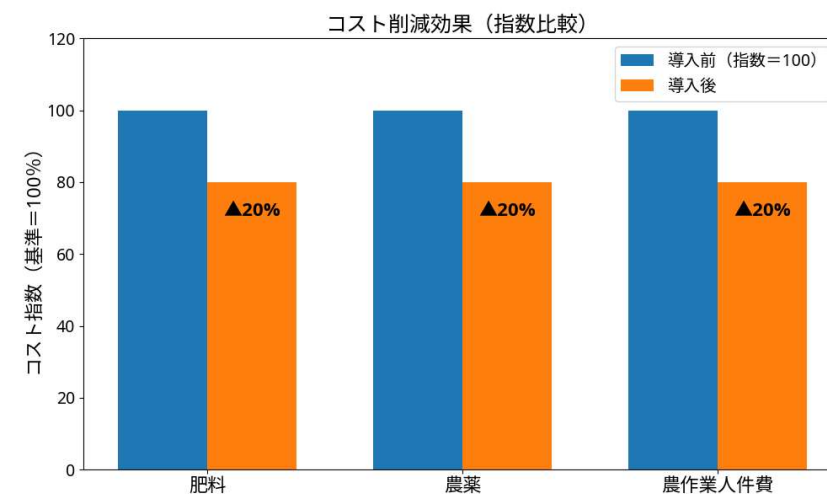
経営耕地面積合計	主な生産品目（露地野菜）			売上規模	従業員体制
161ha (借地含む)	レタス 80ha	枝豆 40ha	ねぎ 15ha	1億円以上	常勤7名以上 パート多数

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 業務用出荷が中心であり、特別栽培やJGAP認証などの基準を満たす必要。
- 肥料については、自社圃場に適した資材を使用する方針のもと、メーカーに依頼して有機原料（魚かす・肉骨粉等）を活用。原料も、海外由来原料から国内産中心へ切り替え。
肥料メーカーと連携してオリジナル肥料を開発、コストを抑えたオリジナル配合の肥料を製造してもらい年間でまとまったロットを確保。
- 農薬については、相見積もりを取得**
 - ・毎年3社に見積もりを依頼し、価格水準を比較。
 - ・価格比較のみならず、病虫害発生時の診断対応や技術支援といった付加価値も含めて総合的に判断。
- 種子については、栽培技術や品種特性に関する情報提供、試験結果の共有など、技術的なサポートを重視し、主に種苗会社から仕入れ。
- 肥料や種子も、**複数社と取引関係を持つ事で競争環境を確保し過度な価格上昇を抑制**
- 農業機械については、スマート農業機械等を中心に作業の省力化・省人化**を図り、人件費の抑制や作業効率の向上を実現。

導入効果

- 肥料については、メーカーとの連携による年間契約の実施、農薬等については、取引先を分散させることで、一定程度低価格での調達が可能となっており、**肥料、農薬、種子ともに一般小売価格と比べ約2割程度のコスト削減。**



生産資材の見直しと支払い条件調整による経営改善型コスト削減

福岡県

有限会社ベジタブルセンターUFO

<https://v-ufo.com/>



経営耕地面積合計

主な生産品目 (露地野菜)

売上規模

従業員体制

31ha
(借地含む)

キャベツ 25ha
スイカ 6ha

1億円以上

常勤4~6名
パート多数

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 生産資材の代替・最適化
 - ・肥料は代替資材へ切り替え。石灰窒素は使用を中止、安価なJA推奨の苦土やケイ鉄へ変更。
- JA、卸、メーカー直送など複数の仕入れルートの見積・案内を入手し価格を比較。品目毎の調達ルートの最適化と適正価格を迫及
 - ・肥料はJA「満車直送」を活用し自社倉庫へ約3,000袋を一括搬入。
 - ・農薬は長年取引のある商系販売店から直接仕入れ。
 - ・段ボール資材は商系販売店との直接取引。
- 設備投資・物流費の抑制
 - ・高価な自動選別機は導入せず、手造り設備を活用し低コストで高い作業効率を確保。
農業機械は中古機も活用。
- 支払条件の最適化

JAや販売店との交渉により、主要資材は収穫後の入金時期に合わせた「年2回払い」とするなど、資金繰りに配慮した支払い条件を確保。

導入効果

- 生産資材関連
 - ・肥料については、石灰窒素から苦土・ケイ鉄へ切り替えることで、年間約53% (約700万円) のコスト削減を実現。
- 資金繰りの改善

年2回払いにより、肥料代を中心とした年間約1,000万円規模の資金負担を緩和。
キャッシュフローを改善。
- 「複数ルート比較 × 小売価格確認 × 同業者情報 × 代替資材比較」により、価格の妥当性を徹底的に検証し、最も費用対効果の高い調達を実現。

項目	削減内容	表示
肥料	石灰窒素から苦土・ケイ鉄へ切り替え	▲53%
農薬	直接調達×新薬活用×徹底比較	大幅低減
物流・資材	段ボール直接取引、燃料まとめ買い	継続圧縮
農機	購入費削減+必要台数確保	大幅削減

肥料の物流ルート最適化やジェネリック農薬の活用によるトータルコストの削減

熊本県

株式会社トマトドリームカンパニー

<https://www.tomato-dreamcompany.com/>



経営耕地面積合計

6 ha
(借地含む)

主な生産品目 (施設野菜)

トマト 5 ha
スナップエンドウ 0.6 ha

売上規模

1億円以上

従業員体制

常勤7名以上
パート多数

資材の仕入れ等にかかる独自の取組み

- 肥料については、メーカー直送と物流ルート最適化
・肥料などの重量物は、メーカー直送や民間配送を活用し、送料無料条件での調達体制を構築。自社倉庫を活用し、使用量を事前提示して在庫を確保。
- ・単肥の自社配合から、メーカーの専用配合肥料へ転換。配合作業や運搬作業を削減するとともに、10か所に分散するハウスへの運搬負担を軽減。
- 農薬・資材については地域価格を活かした仕入れ
・地域代理店の競争の恩恵を活用して低価格で調達。
・ジェネリック農薬も、効果・薬害リスクを確認の上積極利用。
- 農業機械は、用途別に専門業者から購入。中古ハウスの活用と外部専門家（コンサルティング会社）の技術支援により施設運用を最適化。
- 支払条件の最適化
・資材によっては、ホームセンターやインターネット通販も活用し、最も安価な仕入先を選定。長年の取引実績と信用力を背景に、翌月払いに加え、年2回払い（盆・正月）や収穫期払いなど、資金繰りに配慮した長期サイトでの取引を実現。

導入効果

- 肥料：直送・専用配合肥料、EC（肥料濃度）最適化による使用量削減で「物流・作業・原価」が大幅減。
- 農薬：最安値での仕入れ、ジェネリック農薬、物理防除（粘着テープ等）で「農薬費・使用量」を削減。
- 農業機械：専門業者からの購入、中古活用、作業時間の数値化（標準化）で「設備投資・作業効率」を改善。
- 原料費だけでなく、作業負担・運搬費まで含めトータルコストの最適化が図れ結果、年間1,000～2,000万円規模の製造原価の削減。