

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。

