

販売力強化

商品力の強化+販売交渉力=販売単価の上昇
販売量の増加×販売単価の上昇=農家所得の向上

JA愛知東の農畜産物販売

※産直含まない



オンリーワン戦略の実践例

適地・適作で「需要を掴んだ生産」米

管内外の学校給食への供給や消費者向けの田植え・稲刈りイベントを開催し、産地や商品の魅力をPR。もち米や酒米については、地元産米の積極利用を掲げる加工業者や酒蔵のニーズを捉え、出荷量は年々増加(産地拡大)。栽培者を限定した特別栽培米は食味値に優れ、産地全体の米価向上につながっている。

高級「寒熟」を「トップブランド」とした大玉イチゴ

消費者の高級志向の高まりを受け、高糖度・大玉・良食味の作手産「寒熟いちご」を千疋屋などの特定の果物専門店へ販売し、ブランド化を実現。また、天敵導入や摘果の徹底により、産地全体での大玉果実の生産に取り組み、売り場の求める数量確保を実現することで有利販売を行っている。

「県内唯一の周年栽培」葉肉の厚いホウレンソウ

標高500m以上の夏でも冷涼な作手地区の気候を活かし、県内で唯一、周年出荷を行う。葉肉が厚いながらも食感に優れることから、一般規格より大きい草丈での出荷を実現。「奥三河ほうれん草」として独自の出荷袋やリーフレットを作成し、知名度向上を図っている。

高原の気候を活かした

「県内唯一の夏秋生産地」トマト

作手、名倉、津具地区の高原地域において夏秋トマトを栽培。他産地の品薄期に数量を確保し、安定出荷できるよう独自の栽培暦を作成している。また、全国的に希少な「ルネッサンストマト」の栽培にも取り組み、県内外の量販店などでは、愛知県唯一の夏秋産地PRを目的に販促イベントを開催している。



「系統選抜」で肉質にこだわった八名丸里芋

あいちの伝統野菜「八名丸里芋」の品質を保持するため種芋研究会を設立し、優良種芋を厳選。マスコットキャラ「八名丸くん」を活用したPR資材も独自に作成している。また生産者と連携し、消費者向けの産地ツアー受け入れにも積極的で、掘り取り体験や試食会を通じて新規購買層の獲得につなげている。

「山間資源を活かした」つまもの

日本一のつまもの産地とされる愛知県。ウラジロや南天など、管内産の商品は山の恵みを活かした山間地ならではの豊富な品ぞろえで、定例会を開催することで需要品目の情報を生産者らが共有。箸置き飾りやミニ門松など、年末年始向けの特需品目の集中出荷にも産地全体で対応している。



高品質で「愛知のトップブランド」をめざす鳳来牛

高級黒毛和牛肉でありながら、生産農家が少なく、奥三河地域でしか味わえなかった「鳳来牛」の認知度を向上させるため、JA直営の「こんたく長篠」だけでなく、新城、豊橋、岡崎、豊田の精肉店5店舗を認定し、全店共通のシールを貼り付けて販売することで、その魅力を多方面から消費者に発信している。

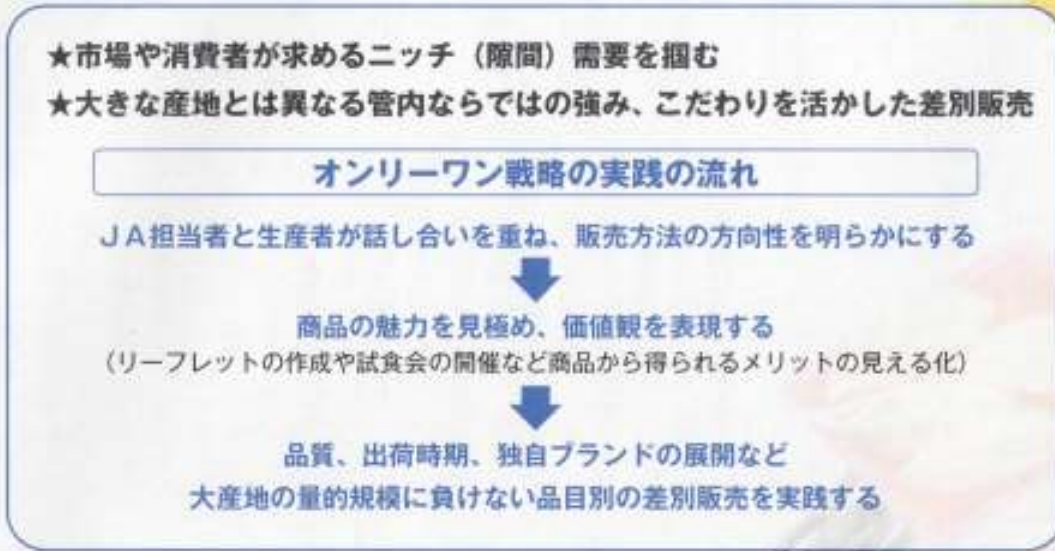


今後も農家所得の増大に向けて、他の品目についても生産者との連携を強化し、目的達成に向けた販売戦略策定に取り組みます。

愛知県面積の5分の1を占める広大なJA愛知東管内は、赤石・木曾山系の1000m級の山々が連なり、天竜川・豊川・矢作川水系を水源地とする自然豊かな中山間地で、昼夜の寒暖差や清らかな水源などを活かしてさまざまな農畜産物が生産されています。今回は、農家所得の向上に向け「地元の安全・安心・美味しい」を消費者に届けるJA愛知東のオンリーワン販売戦略を紹介します。

オンリーワン戦略とは…

産地背景を念頭におき、生産者と共に目指す方向性(高価値販売・市場販売など)を定めることで、生産品目ごとに適した販売戦略を確立し、産地拡大や農家所得の向上につなげる。



農家所得の増大に向けて！
産地の強み活かした
オンリーワン販売戦略

