

全力結集で挑戦し、
未来を創る

6回シリーズで紹介

消費者・実需者ニーズに応じ販売力を強化

JA全農は急速に変化する事業環境に対応するため、5年後、10年後を見据えて取り組みます。

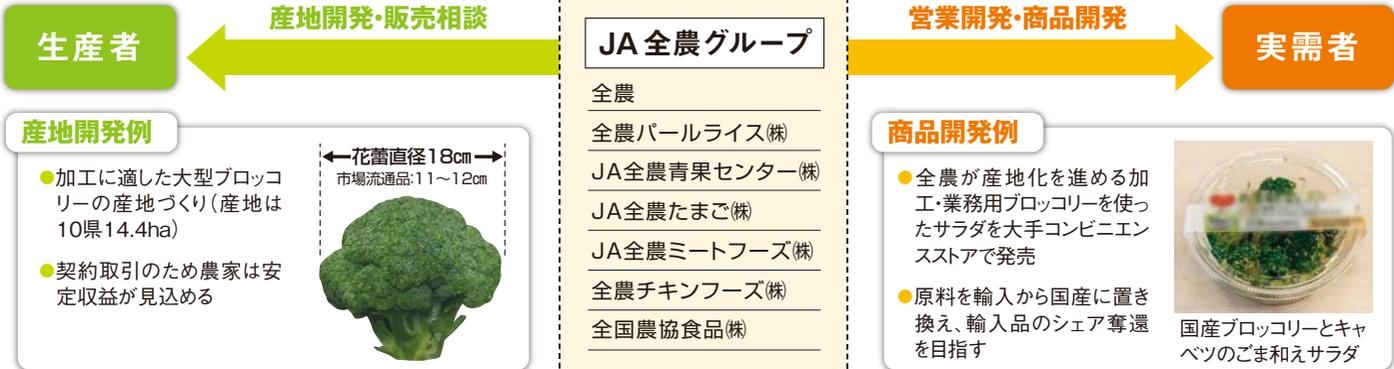
全農グループにおけるバリューチェーンの構築へ

全農の総合力を生かした産地開発と商品開発

- 全農の販売事業、全農グループ販売会社の機能を融合し、総合力を発揮した共同営業を実施
- 生産・流通・加工・販売の最適化を目指し、実需者ニーズに対応した産地開発をもとに実需者の結び付け

- 全農グループMD**部会を設置し、商品開発体制を強化
- 生産と販売のマッチングに向け、JA役員等への販売相談や商談会の開催

**MD(マーチャндаイジング):消費者の需要にあった商品を適正な価格・数量で適切な時期・場所に供給するための計画と管理のこと。



実需者への直接販売の強化・拡大

米卸などへの出資・業務提携を推進し、関係強化を図る

- 大手米卸の木徳神糧(株)、包装米飯・包装もちの大手メーカー佐藤食品工業(株)と資本業務提携(2018年)
- 玄米パックご飯を製造する(株)結わえりと資本業務提携(2018年)



加工食品事業の拡大

加工済み食品や冷凍青果物の需要拡大に対応

- JA全農青果センター(株)は、国産野菜を加熱・下処理した「みんなのやさしい」を製造販売(2016年)
- キューピー(株)と共同出資し(株)グリーンメッセージを設立し、カット野菜の製造販売を行う
- 冷凍青果物事業へ本格展開を図り、新たな冷凍野菜工場の設置を計画

