

営業開発部がつなく。
新しい価値が生まれる。

営業開発部ができることを、 具体的にご紹介します！

※本資料は内部資料としてご使用ください。
外部に向けて使用する場合はご一報ください。

営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

商品と販路をつなぐ。

営業開発

適切なマーケティングの下、各県本部やJAと実需者を結び付けるマッチングを支援する。
実需者側からのニーズを汲み取り、生産側にフィードバックする。

〇ご提案例「廃棄農産物の活用」

市場では価値の付かなかった完熟かぼすを果汁にし、菓子や飲料の原料とすることで、新たな販路を創出。生産者の手取り拡大にも貢献する新たな価値を作りました。



こんなときに
営業開発部!

- まだ商品化されていない新たな切り口を探したい。
- SDGsに繋がる取り組みをしたい。
- 廃棄になっているものを活用したい。
- 何に価値があるのか分からないので相談したい。

実需者
向け

JAグループ
向け



営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

商品と販路をつなぐ。

営業開発

適切なマーケティングの下、各県本部やJAと実需者を結び付けるマッチングを支援する。
実需者側からのニーズを汲み取り、生産側にフィードバックする。

〇ご提案例「規格外品の販路提案」

規格外品や賞味期限が近い商品を中心に扱う実需者と直売所をマッチング。新しい販路を補完的にすることで新しい事業領域を創造した。

こんなときに
営業開発部!

欲しい商品があるがどこにあるか分からない。
 地方などにあるいい商品を発掘したい。

実需者
向け

商品をどう売っていいか分からない。
 新しい販路を開拓して、取引先をもっと増やしたい。

JAグループ
向け

営業開発部

県本部・直売所

賞味期限が近い商品や
規格外品を提供。

企画に沿った商品や運用のスキームを提案

取り組みを通して、新たなニーズがあることを
生産側に伝える。



tabeloop
food sharing platform

実需者

理解ある消費者に対して
新たな販路で供給

営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

素材から食卓へつなぐ。

商品開発

お客様のニーズをお聴きし、それに合わせて商品をご提案。品目・カテゴリの横断や、加工度合なども含め、原料の調達にまで入り込んで細かいニーズに合わせた商品をご提案します。

○ご提案例

「地域商品のリブランディング」

月毎に違う12種類のジャムをお届けする、全農ならではの商品を「12か月のジャム」としてリブランディング。地域性を伝えるブランディングをお手伝いします。

こんなときに
営業開発部!

- 地域性を活かした商品が欲しい。
- 全国の国産農産物でシリーズ展開したい。
- 自社の商品をリブランディングしたい。
- 原料産地として提案したい。

実需者
向け

JAグループ
向け



営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

素材から食卓へつなぐ。

商品開発

お客様のニーズをお聴きし、それに合わせて商品をご提案。品目・カテゴリの横断や、加工度合なども含め、原料の調達にまで入り込んで細かいニーズに合わせた商品をご提案します。

○ご提案例

「国産原料を使用したオリジナル商品の開発」

国産の原料を活用してオリジナル商品を開発。農畜産物の加工品として販売することで、より食べるシーンに近い商品として国産農畜産物をお届けします。

こんなときに
営業開発部！

- 品目・カテゴリを横断した商品が欲しい。
- 国産の加工品を取り扱いたい。
- 実需のニーズを商品開発に活かしたい。
- OEMで安定した取引をしたい。

実需者
向け

JAグループ
向け

国産の原料を使用し
オリジナル商品を開発！

営業開発部

JA単協・県本部

原料供給

ニッポシエール

JAグループの強みを
自社商品に活かし
競合と差別化！



営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

産地と実需者をつなぐ。

産地開発

加工や業務用など一般商品とは違ったニーズの原料も含め、産地側と協力しながらお客様専用の産地をつくります。

〇ご提案例 「加工適性のある専用品種の共同開発」

加工に適した原料の供給を、産地づくりからお手伝いします。生産側と協力して専用品種の指定なども行いながら、加工に適した原料を安定して供給できるようご提案します。

こんなときに
営業開発部!

- 加工に適した品種の原料が欲しい。
- 自社専用の産地を確保して、安定供給を図りたい。
- 契約栽培をして安定した取引がしたい。
- 産地の農産物の良さが伝わる取り組みがしたい。

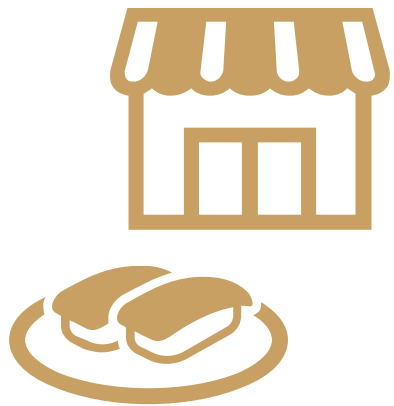
実需者
向け

JAグループ
向け



産地

産地・品種を組み合わせ、実需のニーズ
(業務用・多収性品種)に合わせた供給を実現



外食・中食

実需が求める品質・規格・価格等の情報を
産地へフィードバック

営業開発部がつなぐ。
新しい価値が生まれる。

産地と実需者をつなぐ。

産地開発

加工や業務用など一般商品とは違ったニーズの原料も含め、
産地側と協力しながらお客様専用の産地をつくります。

〇ご提案例

「加工用原料のための産地開発支援」

加工に適した原料の供給を、産地づくりからお手伝いします。
生産側と協力して専用品種の指定なども行いながら、
加工に適した原料を安定して供給できるようご提案します。

こんなときに
営業開発部!

- 加工に適した品種の原料が欲しい。
- 自社専用の産地を確保して、安定供給を図りたい。
- 契約栽培をして安定した取引がしたい。
- 産地の農産物の良さが伝わる取り組みがしたい。

実需者
向け

JAグループ
向け



品種提案



産地

産地・品種を組み合わせ、実需のニーズ
(業務用・多収性品種)に合わせた供給を実現



営業開発部

実需が求める品質・規格・価格等の情報を
産地へフィードバック



加工品