

もっとスムーズに
もっと有利に

集出荷が 進化します

「nimaruJA」
ニマルジェイエイ
導入のお知らせ

出荷の連絡や数量の確認、集出荷場での受け渡しや検品・事務処理など、集出荷場の業務は生産者との日々のやり取りによって支えられています。近年は出荷量の増加や品目の多様化により、現場を取り巻く環境も大きく変化しています。

JAでは、生産者からお預かりした農産物の有利販売を実現するため、出荷情報の共有を円滑化し、販売先への迅速な情報提供を進めています。

こうした取り組みにより、需要に応じた販売が可能となり、販売価格の向上・維持につなげるとともに、より効率的で安定した集出荷体制の構築を目指しています。今後も、生産者と販売現場をつなぐ仕組みの改善に取り組んでいきます。



スマートフォンで出荷情報を入力する高橋さん

生産者の負担軽減へ新しい出荷連絡のかたち

JAでは、出荷連絡や数量確認をこれまでの伝票に代わり、スマートフォンやパソコンで共有できるクラウドシステム「nimaruJA（ニマルジェイエイ）」を導入しました。出荷に関する情報を一つの仕組みで分かりやすく確認できるのが特長です。

生産者の皆さまは、無料コミュニケーションアプリ「LINE」を通じて、いつでも、どこでも出荷情報の確認や連絡が可能になります。

JAでは伝票や電話、対面でのやり取りも大切にしながら、情報共有を支える新たな仕組みとして本格導入を進めています。現在6地区で11の生産部会、214人の部会員の皆さまにご利用いただいています。



何ができるの？

出荷・荷受けの管理を効率化

生産者自身がスマートフォンやパソコンから出荷予定や荷受けデータを登録できるようになり、紙やFAXなどの手間を削減できます。



いつでもどこでも情報共有

「nimaruJA」は、生産者とJA、市場との間で出荷情報をリアルタイムに共有できるシステムです。生産者はスマートフォンやパソコンから出荷予定の作成や連絡、内容の修正・変更を時間や場所を問わず行うことができます。また、出荷情報を事前に市場へ伝えることで需要に応じた販売が可能となり、他産地に比べて高値での有利販売にもつながります。



コミュニケーションもスムーズに

JAからの連絡・お知らせをスマートフォンで受け取れます。配信した情報は全て記録されるため、生産者の皆さまとの連絡ミスを防ぎます。



nimaruJAの導入には



伊豆の国果菜委員会での導入説明会の様子

Step 1

生産部会員の皆さまの協力が不可欠です

「nimaruJA」は、個選共販で出荷を行う部会での活用に適したシステムです。一部の方のみでの活用では十分な効果が発揮されにくいいため、部会全体での導入が重要となります。
より円滑な運用のため、部会での導入についてご検討をお願いします。

Step 2

スマートフォンでの利用

「nimaruJA」は、スマートフォンをお持ちでLINEをご利用の方であれば、すぐに登録できます。専用アプリのインストールは不要で、手軽に利用を始められます。

登録方法や操作については、JA職員が丁寧に説明し、導入後の活用までしっかりサポートします。

Step 3

スマートフォン操作も安心 幅広い世代が活用中

スマートフォンの操作に不安を感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、実際に使ってみると難しい操作はありません。現在は幅広い年齢層の生産者の皆さまにご利用いただき、日々の出荷連絡や確認に活用されています。

お問い合わせ

「nimaruJA」は、個選共販で出荷を行う生産部会での活用に最適なシステムです。
導入方法や具体的な活用内容などの詳細については、各地区営農経済センターの各生産部会担当者までお気軽にお問い合わせください。

生産者とともに、より良い集出荷体制へ

作業のシステム化は、集出荷業務の安定化につながるとともに、生産者の皆さまとスムーズに情報共有できる環境づくりに役立ちます。さらに、販売先への情報提供を迅速に行うことで、販売価格の向上・維持にもつなげていきたいと考えています。

これまで大切にしてきた対面でのつながりなど「JAらしさ」を守りながら、これからの農業の発展に向けて、生産者の皆さまとともにより良い仕組みづくりを進めていきます。

農業振興部 販売戦略課 **勝又 優也**



JA職員(左)と意見を交わす高橋さん

「nimaruJA」を使った 現場の声 伊豆の国 果菜委員会

伊豆の国市でミニトマトを生産する高橋純哉さん。就農前はソフト開発に携わるシステムエンジニアでした。所属する伊豆の国果菜委員会の販売戦略チームでは、有利販売に向けてIT活用を検討する中、JAの提案で「nimaruJA」を委員会全員が導入。元システムエンジニアの視点から、その活用メリットを伺いました。

情報が価値に 販売価格の向上へ

高橋さんは「nimaruJA」の最大のメリットについて「出荷情報の共有により、ミニトマトに『情報』という付加価値が加わり、有利販売につながる点と話します。市場や小売店では、翌日の出荷量の見込みに基づいて販売先や売り場づくりを検討するため、事前の出荷情報の共有が販売価格の向上につながります。

また、同産地が首都圏に近い立地を生かし、情報の早さに加えて『鮮度』の強みも発揮。他産地との差別化にもつながっています。

さらに、クラウド化により紙伝票が不要となり、出荷内容の変更も即時共有できるなど作業が効率化。JAからの連絡もLINEで届き、情報共有や委員会内の連携強化にも役立っています。「完成度が高く、高齢の生産者でも安心して使えるシステム」と評価しました。



高橋 純哉さん(46)

プロフィール

JB FARM代表。結婚を機に夫婦で仕事したいと就農を決意。神奈川県川崎市から伊豆の国市に移住。元システムエンジニア。奥様の顕子さんは元美容師。30歳の時に新規就農し、16年目。現在では、就農希望の研修生を指導する研修受入農家を務める。

伊豆の国果菜委員会

会員数58人、平均年齢約50歳。「伊豆の国ミニトマト」を生産する。メンバー全員が異業種から就農した新規就農者で構成され、それぞれ前職での経験や強みを生かしながら、栽培技術の向上や情報共有に取り組んでいる。

妻の顕子さんとパック詰め作業

