

スーパー等のニーズに徹底対応することで野菜、イチゴ農家の収入アップ

はが野農協(栃木県)

取組の概要

- 販売企画専門部署を設置し、園芸(野菜、イチゴ)販売において規格の簡素化を実施するとともに、下位等級品と中位等級とのセット販売により平均販売価格を引き上げ、生産者手取りを向上
- ユーザーの売出し(週末特売等)に合わせた変則的出荷、ユーザーの売価設定に合わせた独自品位規格を提案。このことにより、応分対価・価格上乘せを実現

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 栽培技術レベルの統一

旧農協単位の生産部会を統一し、栽培技術・施設利用・販売体制の格差を解消。また、安定的確保に繋がる。

2 実需者のニーズに対応した商品づくり

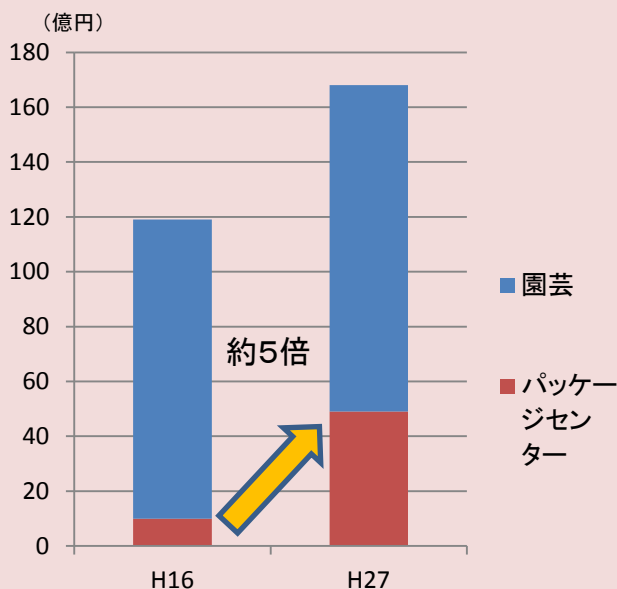
- ① 販売企画専門部署を設置し、規格の簡素化・小型パック需要・週末特売に合わせた変則出荷対応等を実施
- ② ユーザーの売価設定に合わせた独自品位規格の提案

3 選別作業の共同化

パッケージセンターを稼働し、量販店等ユーザーの多様な要求(品質・荷姿・ロット)に対応する安定的な体制を確立。このことにより、販売先の多様化に貢献するとともに、農家の選別労力が軽減され、規模拡大。

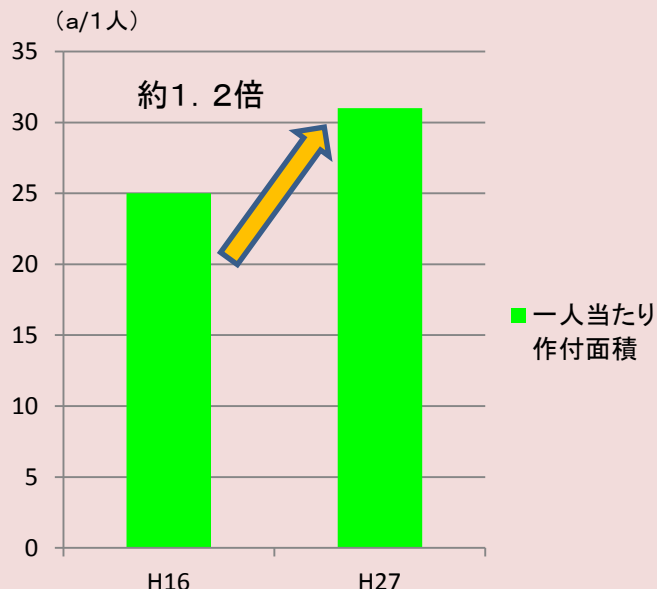
農協のメリット・農家のメリット

<園芸・パッケージセンターの販売額>



・ ロット確保により、取引先からの信頼獲得

<イチゴ農家の作付け面積>



・ 労力軽減により栽培面積拡大→農家の収入向上