

関係事業者と連携した米の全量買取販売

東とくしま農協(徳島県)

取組の概要

- 価格安定と農家手取り向上を目指し、平成27年産米から従来の委託方式から米全量買取販売へ転換

事業化(プロジェクト化)成功のポイント

1 独自の販路開拓の取組

JAにおいて入庫、出庫、在庫管理、代金回収状況を一手に管理できるソフトを導入し、10カ所の集出荷場で運用し、リアルタイムで流通状況を把握。

独自の販路開拓のため、米穀の流通に詳しい業界人を組織に迎え入れ、取引先となる米卸は、関西を中心に約20社を選定。

JAが流通から販売、代金回収まで全てのトラブル対応を行うことから、品質クレームを想定した農産物検査員の研修の増加による品質の均一化、代金回収トラブルや輸送事故を想定した取引業者や輸送業者の独自選定を実施。

2 配送業務の合理化

地元の運送業者と契約を結んだ上で、販売先には、JAが配送する「持ち込み価格」と、先方が荷物を引き取りに来る「在姿価格」の2つを提示し、JAの出荷負担を軽減。

3 組合長のリーダーシップと組合員への説明

取組に当たっては、組合長が旗振り役となって、米の全量買取と直売の改革案を平成26年10月に理事会決定。改革について、組合員に広報誌で周知するとともに、支所ごとに説明会を開催し、理解を求めた。

4 資材販売部門の合理化

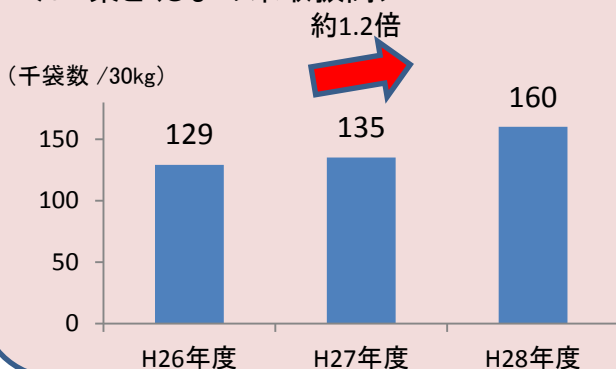
購買事業に関しても、農業生産資材販売の合理化を図るため、管内の資材流通を担ってきた10支所の購買部を全て廃止し、購買機能を集約した大型のグリーンセンターを2カ所新設。

農業資材について、全農を通じて買い付けてきたこれまでの調達方法を見直し、他の民間卸業者との契約を結び、入札制度を導入して、従来よりも価格を抑えて販売。

新しいグリーンセンターまで足が運びにくくなる組合員に配慮して、経済渉外員による農家訪問と配送サービスを充実させるため、これまで職員が担っていた配送業務を運送業者に委託。

農協のメリット・農家のメリット

<JA東とくしまの米取扱高>



<JA東とくしまの平均集荷価格>

