

# パッケージセンターを活用した直販事業の拡大

福岡八女農協(福岡県)

## 取組の概要

- パッケージセンターを活用し、取引先の需要に応じた多様な形態、重量の製品化を行い、スーパーや生協への直販事業を拡大
- 直販事業は本店の「販売営業課」が統括するほか、東京にも「営業所」を設置して首都圏における直販ルートを開拓

## 事業化(プロジェクト化)成功のポイント

### 1 取引先の多様な要望へ対応

- ① イチゴやぶどう等の青果について、パッケージセンター(管内3カ所)を活用して、取引先の需要に応じた形態や重量で製品化を行い(例: 1パック当たりの量目を10g単位で調整)、商品開発力を高めるとともに、取引先の信頼を獲得。  
→ 農協の青果販売取扱高の3分の1(64億円:平成28年度)を直接販売。
- ② 本店の「販売営業課」が取引先との商談やパッケージセンターの運営を行うとともに、東京に設置した「東京営業所」においても首都圏における直販ルートを開拓。  
→ 直販事業の取引先は152社(平成28年度)
- ③ 販売力に力点を置いた人材の育成を実施(例えば、東京営業所での勤務後は、営業・販売の統括部署や現場に配置し、肌で感じた消費地の生の声を産地での取組に活かす。)

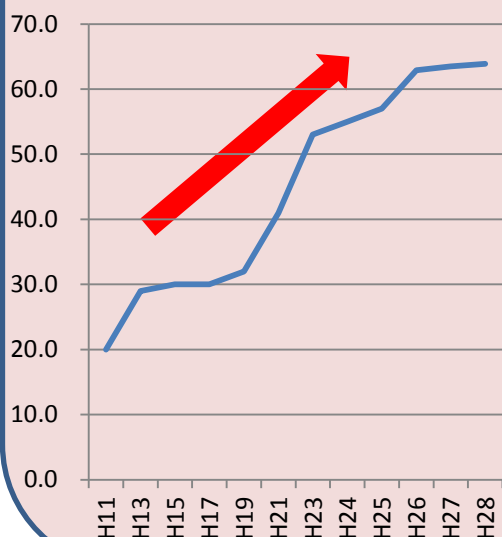
### 2 作業の効率化

- ① 荷受けは専用の収穫用通いコンテナで行うことにより、包装にかかる労力を軽減。
- ② 収穫物の選別・パック詰め作業を代行することで、高齢化が進む農家の出荷作業を軽減。

## 農協のメリット・農家のメリット

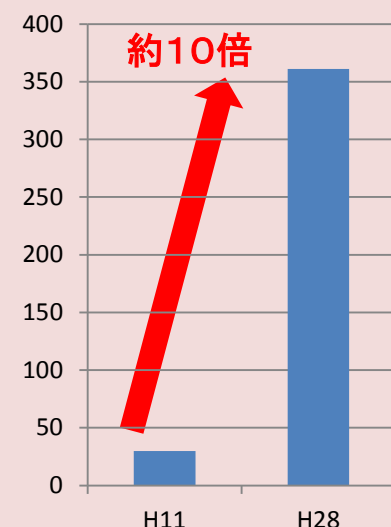
<直販事業の売上高>

(億円)

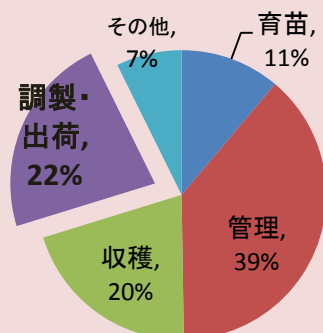


<パッケージセンターの利用による作業の効率化>

(戸)【パッケージセンター利用者数】



【参考】福岡における一般的なイチゴの作業時間



農林水産省「H19農業経営統計調査」より