

# 量販店等のニーズに対応し直接取引を拡大することで農家の所得安定を実現

富里市農協(千葉県)

## 取組の概要

- 平成7年から量販店、外食・中食企業との直接取引、平成15年からインショップを開始
- 実需者のニーズを踏まえながら、加工やパッケージングまで農協が担う体制を整備  
→ 直接取引が拡大し、全販売高の約4割を占める

## 事業化(プロジェクト化)成功のポイント

### 1 量販店、スーパー、外食・中食企業との直接取引の拡大

- ① 野菜、すいかについては、市場に出荷し、共同販売・計算を行っていたが、平成7年より実需者との直接取引を開始。量販店への直接販売、スーパーの店舗内に売り場を確保するインショップ、外食・中食企業との加工・業務用取引、直売所での販売など多様な販路を開拓(取引先については農家ごとの希望・栽培技術等を踏まえて決定)。
- ② 量販店との直接取引については、実需者が求める量、品質、価格に応じた生産ができる農家を募集し、当該農家に対する営農指導、出荷数量の確保、契約内容の決定、代金決済まで一貫して農協が対応。
- ③ 平成15年からインショップを開始し、現在はスーパー(イトーヨーカドー、イオン、西友等)33店舗内に設置。取引を希望する農家が、各店舗からの事前注文に応じて、毎日、野菜、果実、花卉等を納入し、農協がルート配送を手配。

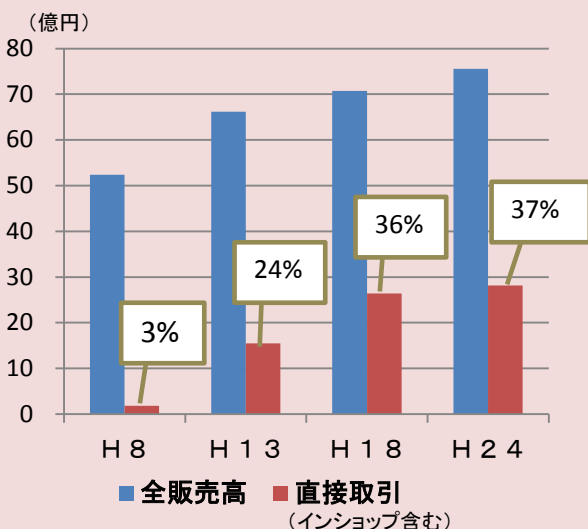
### 2 ニーズに応じた生産、加工

- ① これまで卸業者が行っていた小分け・パッケージング処理を農協自ら行うとともに、加工用については一次加工処理を行うなど実需者のニーズに柔軟に対応できる体制を整備。
- ② 実需者と農家が直接話をする機会ができ、ニーズに応じた栽培・作物を作ろうとする農家の意識が向上。  
→ 実需者との信頼関係も向上し、直接取引の拡大につながっている。

→ 直接取引が販売高の約4割を占めるまでになり、事前に価格・量が決まっているため、農家の所得安定につながっている。また、販売手数料を抑えて農家の所得を向上。

## 農協のメリット・農家のメリット

### <農産物の販売高>



### <インショップの販売高>



### <直接取引と市場出荷の手数料の比較>

	手数料
直接取引	3~5%
市場取引	6~10%

※上記手数料は一般的な事例について掲載したものであり、実際の出荷に要する経費は、品目等により異なり、直接取引の方が市場出荷より高い場合もある。