

全農とくしま園芸部直販・戦略課の挑戦

平成26年3月18日
全農徳島県本部園芸部
直販・戦略課
田中 耕治

1. 全農とくしまの直販事業への取り組み

- ・平成18年に直販・戦略課が発足

2. 加工・業務用野菜とは

- ・契約取引は全て逆算
～契約取引のフロー～

3. 手上げ方式～すべて納得づくで～

- ・JA板野郡加工用キャベツ部会の発足

- ・募る時は平等に、実行する時は公平に

4. 今後の展開

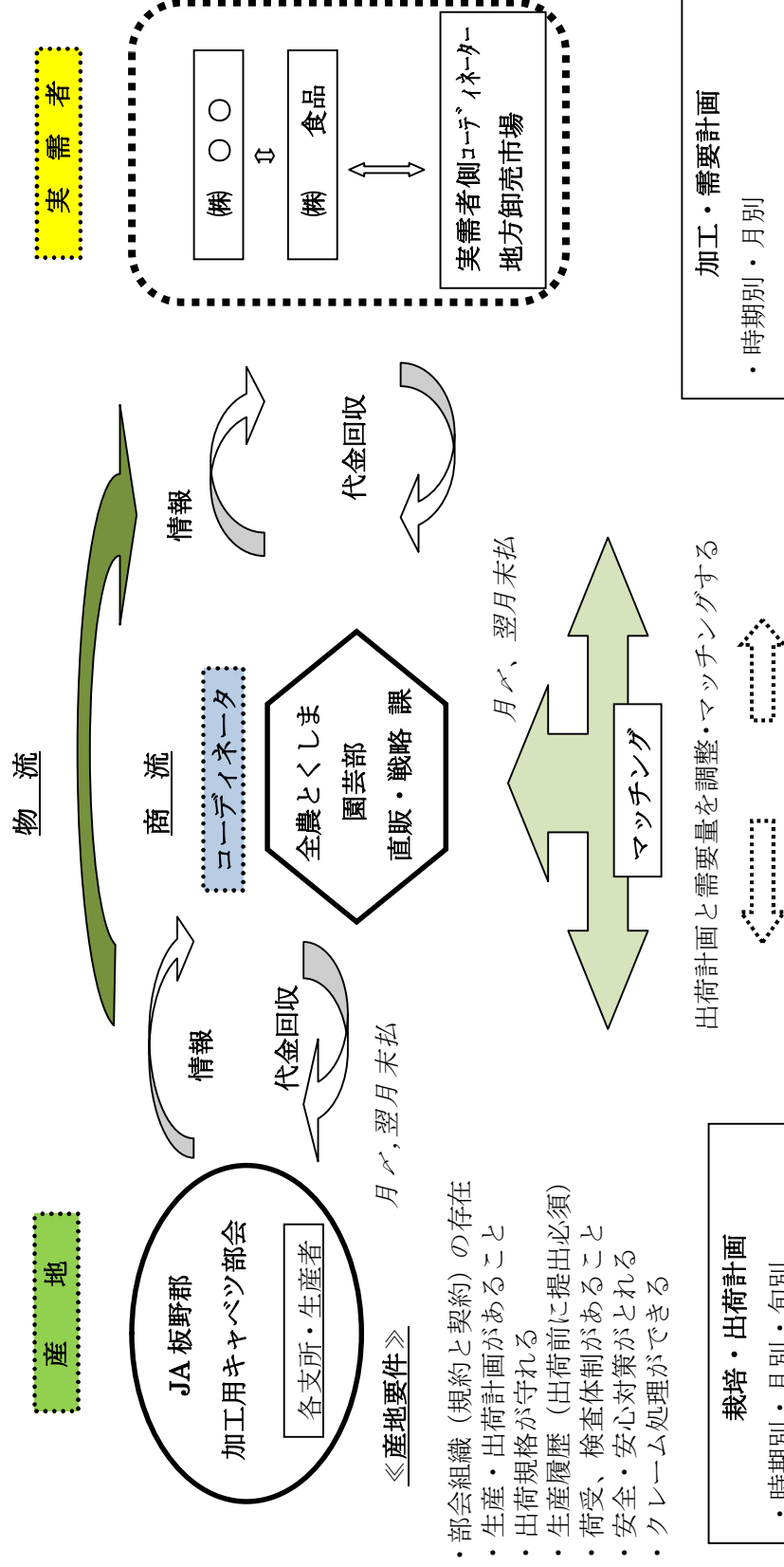
- ・台風被害から学んだこと

●契約取引のフロー

- 播種前
- ・実需者、取引先との商談
 - ・生産方法、出荷・調整方法、出荷規格の設定
 - ・取引数量と価格の仮設定
- 播種直前
- ・栽培講習会
作付けの確認、予定数量の大枠決定
生産資材の集約
- 播種後
- ・栽培面積の確認 現地確認
 - ・出荷計画の仮設定
 - ・実需者、取引先との取引計画の調整
 - ・生育調査による出荷計画の確定
- 収穫前
- ・出荷会議 選別・調整方法の確認
 - ・見慣らし会
 - ・生育状況の逐次的な把握
- 収穫期
- ・受注
 - ・出荷指示
 - ・出荷管理（生産履歴の提出）
 - ・進捗状況管理
 - ・物流、輸送体制（事故発生時の対応策）
 - ・債権管理
- 出荷終了後
- ・次年度対策会議
今年の反省に立った次年度の具体的な方向性を決定
（品種、播種期・定植期、出荷開始時期
終了時期 etc）

◆加工用野菜の直販事業例◆

JA板野郡 契約きやべつ フロー図



産地

JA板野郡
加工用キャベツ部会
各支所・生産者

《産地要件》 月々、翌月末払

- ・部会組織（規約と契約）の存在
- ・生産・出荷計画があること
- ・出荷規格が守れる
- ・生産履歴（出荷前に提出必須）
- ・荷受・検査体制があること
- ・安全・安心対策がとれる
- ・クレーム処理ができる

栽培・出荷計画
 ・時期別・月別・旬別
 11・12 1・2 3・4月 6月
 年内 年明 春先 初夏

物流

商流
コーディネータ

全農とくしま
園芸部
直販・戦略課

マッチング
月々、翌月末払

出荷計画と需要量を調整・マッチングする

実需者

（株）○○
 （株）食品
 実需者側コーディネーター
 地方卸売市場

加工・需要計画
 ・時期別・月別
 11・12 1・2 3・4月 6月
 年内 年明 春先 初夏

圃場風景と収穫作業



着荷と検査



鉄コンに入れる

