

# 全農

## 園芸

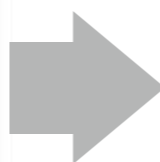
JA全農は、政府の「農林水産業・地域の活力創造プラン」で期待された改革に対応し、農業所得の増大につなげるため、①肥料②米穀③園芸④農薬⑤農機・段ボール⑥飼料⑦輸出——の各事業について、事業改革の具体策と年次計画を策定しました。

平成29年度事業計画とあわせ、全農自己改革の“新たな挑戦”を全8回シリーズで紹介します。

# 実需者ニーズつかみ産地に提案 直接販売を強化・拡大

### 事業環境

- 野菜の市場経由率は、年々減少
- 家計消費から加工・業務用への移行など青果物流通の変化に応じ、卸売市場での販売方法もセリ取引から産地・販売先が明確な予約相対取引に移行
- 卸売市場の機能が、無条件委託販売の価格形成・代金決済機能から、転送を含めた広域の荷さばき機能やバイイングパワーに対応した価格形成機能に移行。変化に対応できない卸売市場は統廃合など淘汰がすすむ



### 改革方向

卸売市場での無条件委託販売主体の事業から、**量販店や加工業者など実需者への直接販売を主体とした事業に転換し、生産者手取りの確保・経営の安定をめざす**

## 改革具体策

### 目標 直接販売を全農取扱金額1兆円の過半に

	28年度(見込み)	29年度	30年度	31年度～
直接販売の拡大	3100億円	3200億円	3300億円	36年度 5500億円

#### 1 推進体制の整備

- エリア別(消費地・県域など)や実需者の業態別(中食・外食業者、加工業者、量販店など)の要員体制を整備
- 県域を越えたブロック域での共同営業の実施

#### 2 得意先リスト作成・販売推進

- 業態別ニーズ(中食・外食業者、加工業者、量販店など)の把握と推進先の設定をし、提案型営業を実施
- 中外食向けサプライヤーとの業務提携・出資。合弁会社の設立
- 家計消費向けに輸入量の多い野菜の国産への転換

#### 3 実需者・卸売市場との連携強化

- 産地(JA)との品目別共同販売戦略の策定
- 販売力があり、戦略を共有できる「パートナー市場」の選別
- 実需者・パートナー市場と連携した予約相対取引の推進
- 予約相対取引拡大のため、卸売会社向けに出資

#### 4 直接販売拡大のためのインフラの整備

- 全農
  - ・広域集出荷施設の設置拡大
  - ・ブロック拠点の設置
  - ・コンビニへの供給業者・食品加工会社向けの1次・2次加工施設の設置
- JA全農青果センター(株)
  - ・新規営業拠点の設置と営業エリアの拡大
  - ・施設拡充(コールドチェーンや物流基地化など)による新規顧客の囲い込み

#### 5 産地への販売情報フィードバックと安定取引の拡大

- 生産振興の取り組み強化
  - ・実需者ニーズの産地へのフィードバックと生産・契約栽培の提案
  - ・加工業務用重点5品目(キャベツ、レタス、ニンジン、タマネギ、ネギ類)の契約栽培の推進
  - ・農作業支援の取り組み強化

### 年次計画

項目	29年度	30年度	31年度～
1 推進体制の整備	エリア別・業態別要員体制整備		
	加工業務実需者への共同営業		取引先の順次拡大
2 得意先リスト作成・販売推進		ニーズにもとづく提案型営業の実施	
	ターゲット企業の選定	業務提携・出資の推進、合弁会社設立	
		加工メーカーとの連携強化	輸入量の多い野菜の生産技術の確立、マーケットシェアの順次拡大
3 実需者・卸売市場との連携強化	品目別販売戦略の策定	品目別販売戦略の順次見直し	
	パートナー市場の選別	パートナー市場の見直し	パートナー市場への荷物の集中
	営業体制の強化	実需者ニーズのフィードバックと産地推進	
4 直接販売拡大のためのインフラ整備	広域集出荷施設の新規設置：4か所	新規設置：1か所	新規設置：1か所(31年度)以降、順次拡大
		新規営業拠点の設置	ブロック拠点の設置
		一次・二次加工施設の設置	営業エリアの順次拡大
		コールドチェーン化など施設の拡充	事業拡大
5 産地への販売情報フィードバックと安定取引の拡大		実需者ニーズにもとづく生産提案の実施	
		加工・業務用重点5品目の契約栽培を順次拡大	
	農作業支援マニュアルの作成		支援の順次拡大