

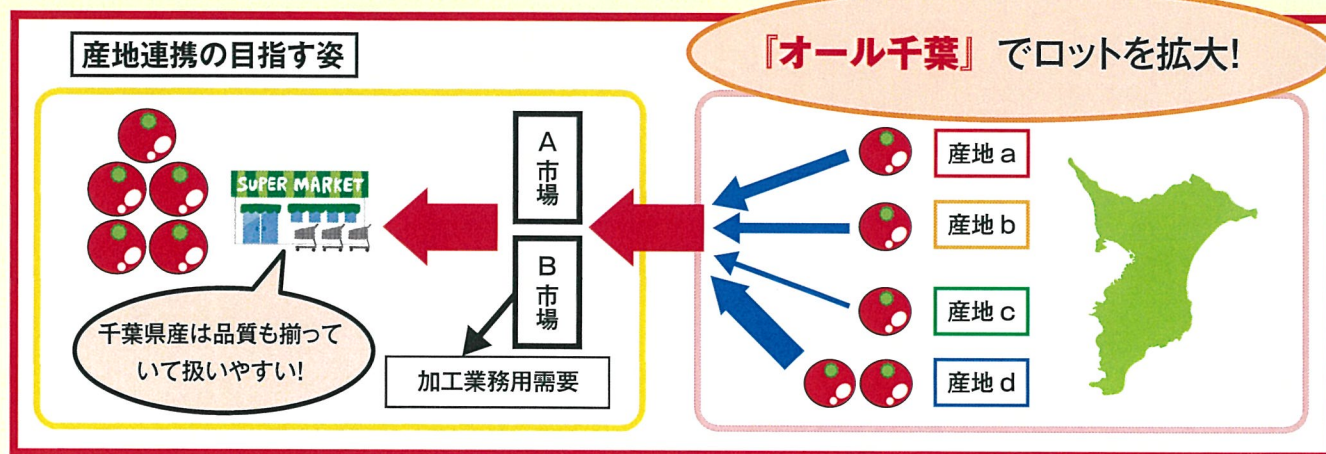
園芸事業①

『オール千葉体制』の構築による生産・販売力の強化

●取り組み目標と内容

量販店の大型化や外食・中食等の加工・業務需要に対応するため、全国的に産地の大型化が加速しています。また、大型ロットによる出荷の拡大、輸入量の増加もあり、国内外の産地間競争が激化しています。

このような中、産地・JAグループ・行政等の関係機関が一体となった『オール千葉体制』を構築し、生産力および販売力の強化による農業生産の拡大と農業者所得の増大につなげます。



●自己改革の進捗状況

JA、JA全農ちば、千葉県、(公社)千葉県園芸協会、卸売市場にて構成する品目別協議会(主要7品目:トマト、ねぎ、にんじん、さつまいも、だいこん、キャベツ、きゅうり)を順次立ち上げ、出荷規格の統一や品目・販売方針の策定、品質・収量向上のための栽培技術支援などに取り組んでいます。

年次計画

項 目	～平成30年度	令和元年度	令和2年度～
主要品目の生産・販売期間の長期化・周年化をすすめ、品目別協議会や関係機関と連携しJA域を超えた「オール千葉」体制による生産拡大に取り組む。	【取組み例】		
	【ねぎ】 5月出荷「プレミアム夏ねぎ」の生産提案 栽培マニュアルの作成・配布	「プレミアム夏ねぎ」の生産拡大 加工業務用需要への対応提案 展示圃の設置・検証	加工業務用の生産拡大
	【にんじん】 L級の入り本数の統一 主要JA小袋デザイン統一 春夏にんじん拡大提案	秋冬にんじんの出荷規格の統一検討 春夏にんじん拡大のための難防除害虫対策 面積拡大に向けた省力技術・機械の普及	
	【さつまいも】 品種別販売方針の策定	品種別販売方針の励行 主要等階級の出荷規格の統一 契約的販売の拡大および生産拡大の提案	

園芸事業②

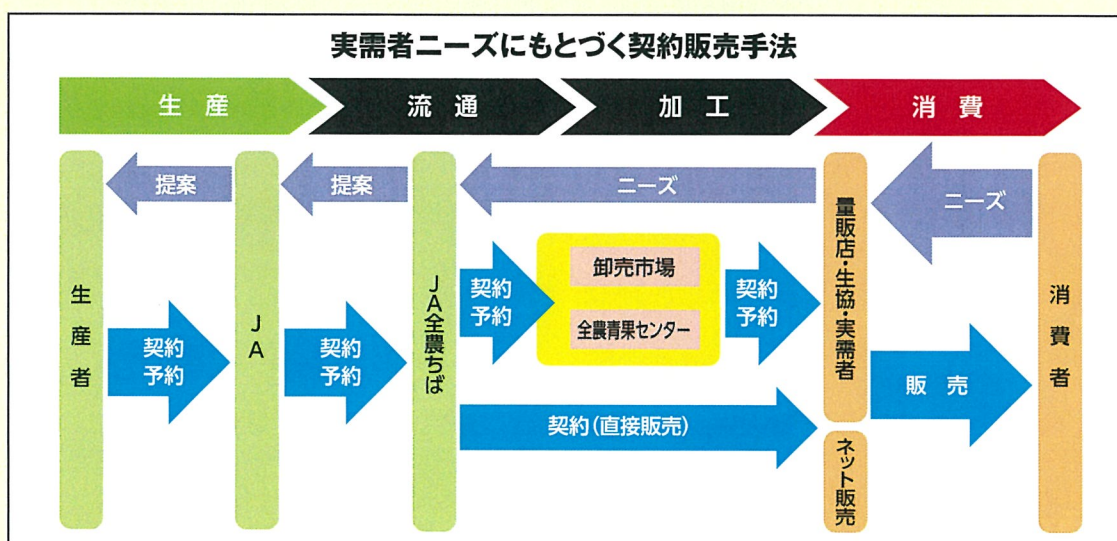
直販事業の強化拡大

予約相対取引(市場契約販売、直納・別注)の拡大

●取り組み目標と内容

消費形態の変化や販売チャネルの多様化、加工・業務用需要の増加など流通・販売環境の変化に対応し、併せて、実需者ニーズに基づく契約販売や予約相対取引(価格・数量決め)により販売先を特定した顔の見える販売をおこなう事で、販売先(売り場)確保をおこないます。

また、大型量販店等の集配センターに直送することで、配送コストの低減に取り組むとともに、大口顧客の確保と生産者所得の最大化・安定化をはかります。



●自己改革の進捗状況

生協や量販店、加工・業務等の実需者ニーズを把握し、JAに対し生産・販売の提案を実施するとともに、実需者への直接販売や、卸売市場を経由した契約販売・直送別注対応等の予約相対取引の拡大に取り組んでいます。

年次計画

項 目	～平成30年度	令和元年度	令和2年度～
1 JA別・品目別・取引先別販売計画の策定	30年度実績	計画策定	計画策定
2 実需者ニーズの収集とJAへ生産・販売提案	実需への直販 60億円 市場経由 予約相対取引 81億円 合計 141億円	令和元年度計画 実需への直販 71億円 予約相対取引 110億円 合計 181億円 実需者ニーズの収集とJAへの提案 ・実需者別検討会 ・主要卸売市場との検討会 ・JA別・品目別検討会 進捗管理・課題抽出・次作への検討	直販事業の更なる拡大
3 JA別・品目別・取引先別販売の進捗管理と総括(課題抽出・次作への検討)			