

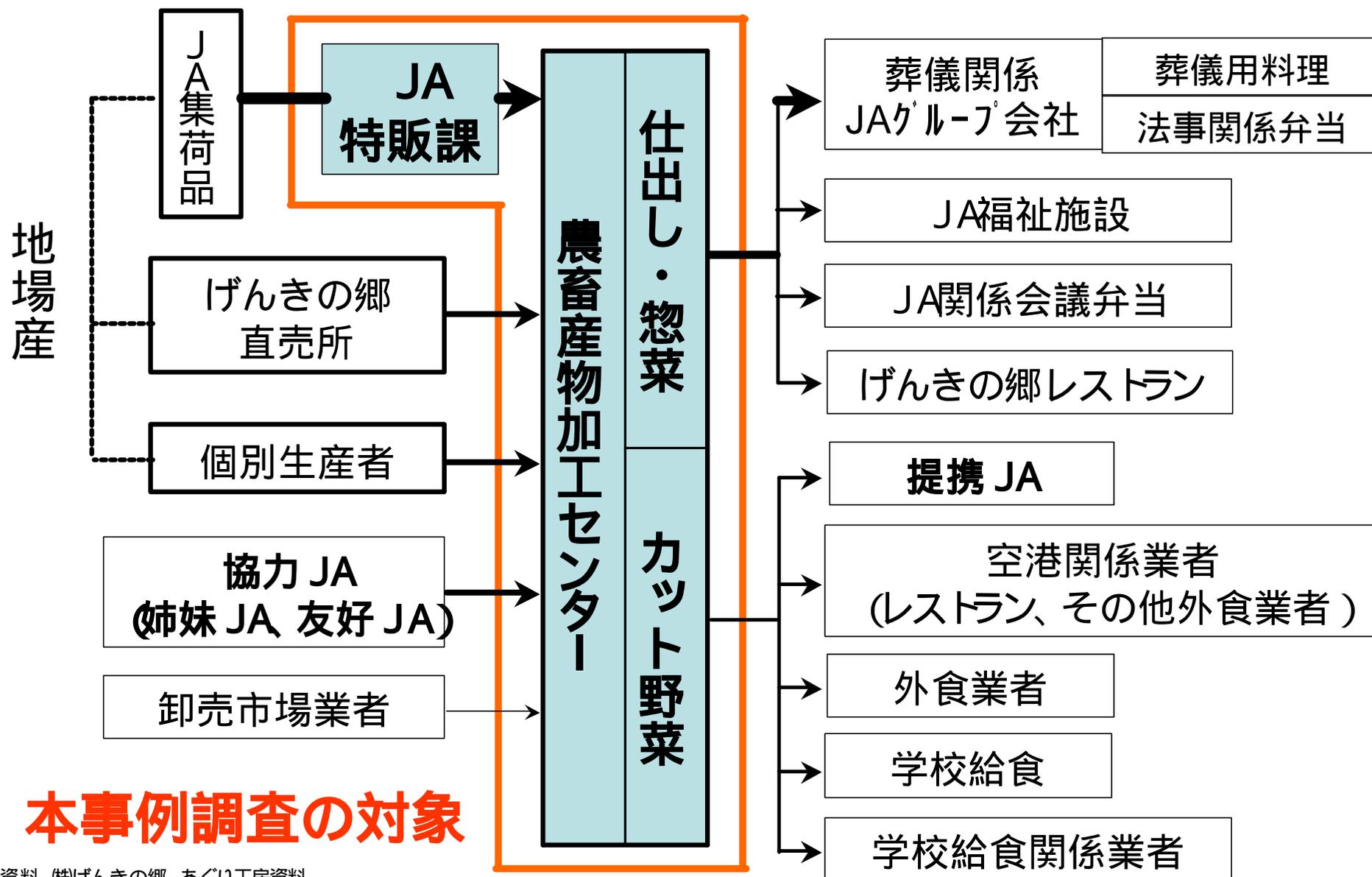
# 地場の食品産業と連携した取組事例調査

愛知県知多地域におけるJAあいち知多とJAグループ会社の  
農畜産物加工センターを核とした地場野菜供給の事例

農林中金総合研究所



# 1.加工センターの野菜調達と加工品販売の概要

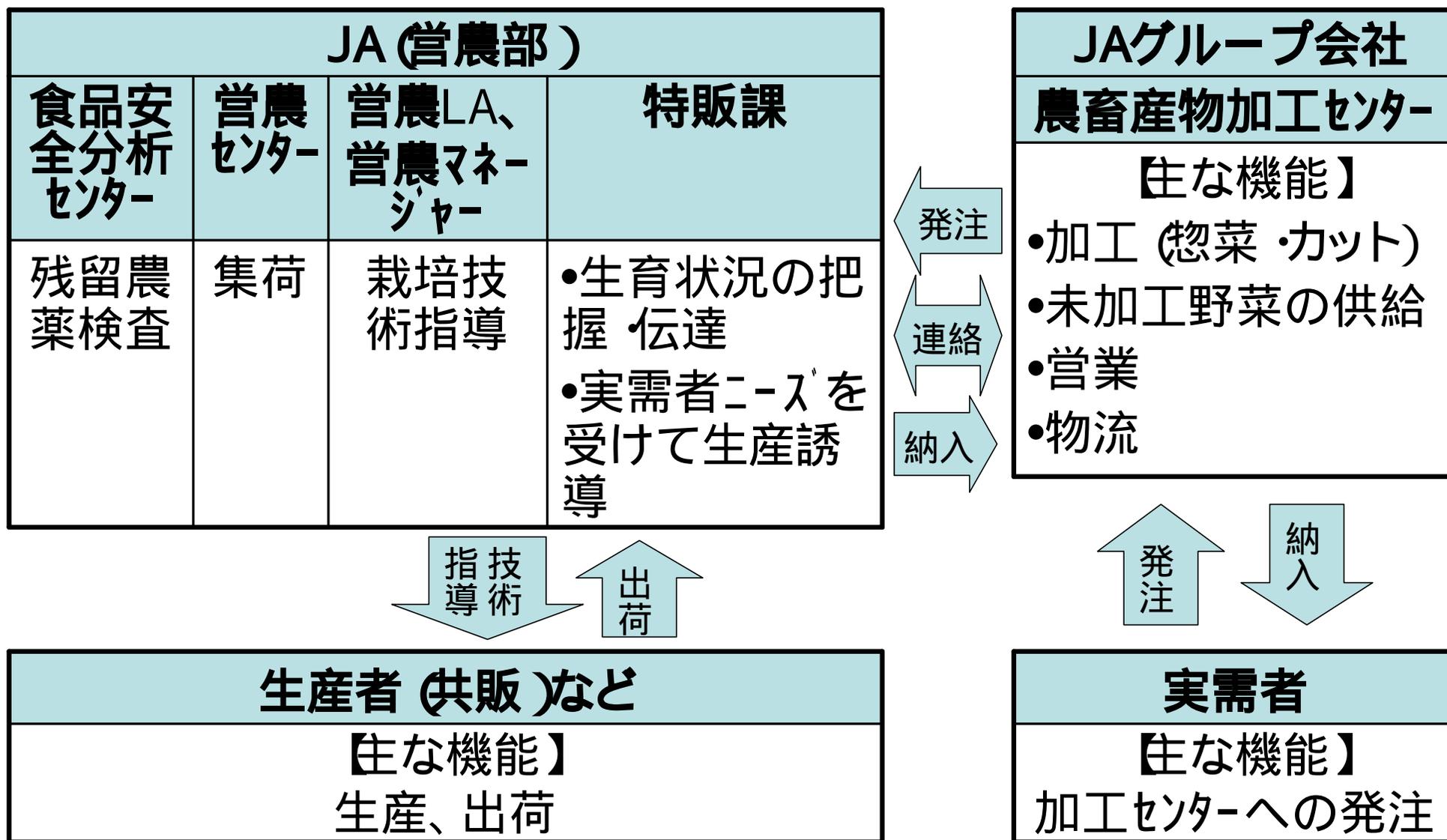


**本事例調査の対象**

資料 (株)げんきの郷 あぐり工房資料

農林中金総合研究所

## 2.取引の流れ



### 3.地産地消や加工センター経由によるメリット

	実需者	生産者
地産地消のメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>•安全 安心</li><li>•消費者にアピールできる</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•JA特販課による買取であるため、売上の見通しがたつ</li><li>•少量生産の品目でも安定した取引が可能</li></ul>
農畜産物加工センターを経由することのメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>•カット済みを生入れることにより労務費、水道光熱費が削減可能</li><li>•ゴミの削減が可能(空港のゴミ処理費用は大きい)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•市場出荷に比べて規格の幅がゆるやか</li><li>•コンテナ出荷であるため、袋詰等の作業の手間が省ける</li></ul>

## 4. 農畜産物加工センター設立の経緯

JAと(株)げんきの郷の考え方が一致

**消費段階まで責任をもった販売事業の展開**

安定した経営基盤の継承

**葬儀用仕出事業の安定した需要と経営基盤**

新たなビジネス・チャンス

**中部国際空港の開港による関連需要の創出**

## 5.取引開始時のポイント(1)必要な仕組み

### 取引に必要な仕組み

生産者への割当

値決め

生産者への代金精算

加工センターが直接  
調達

(株)げんきの郷直売所

加工センターが  
JA特販課を  
通じて  
個別農家に  
出荷依頼

姉妹JAを通じて  
生産委託

卸売市場  
価格を参考  
相対価格

JAの  
システム  
を利用

本事例での対応

## 5.取引開始時のポイント(2)代金回収リスク

### JAによる直接販売を制約する一般的要因

#### 代金回収リスク

代金回収リスクが軽減されている

JAによる代金回収リスク管理

卸売市場法改正、実需ニーズを  
はじめとする  
流通環境変化への対応

加工事業推進への強い意向

信用調査

契約書、覚書の締結

決済サイトの短期化

手形決済はしない

入金管理

葬儀関係の  
最終顧客は個人

空港関連業者は  
大手が多い

中部国際空港として  
信用調査

本事例での対応

## 5.取引開始時のポイント(3)天候変動対応

### JAによる直接販売を制約する一般的要因

天候変動による仕入の不安定

契約取引を拡大できない

### 取引先の信頼確保

JAの  
集荷品で  
柔軟に対応

計画的な  
栽培契約

過去の  
出荷データに  
基づき  
取引先と商談

複数の  
卸売市場  
関係者  
と取引

姉妹 JAを  
通じて  
生産委託

### 本事例での対応

## 6.取引が継続しているポイント

### JAまたはグループ会社での加工事業を制約する一般的要因

再生産価格で生産者から仕入

原価高により経営を圧迫

規格のバラツキ

作業効率・歩留の低下

販売面で価格競争を回避

安全 安心の面で他業者と差別化

電解水  
洗浄

トレーサ  
ビリティ

残留  
農薬  
検査

姉妹 JAを  
通じた  
生産委託

加工センターの  
規格に合うものを  
生産してもらう

本事例での対応

## 7. 外食業者等のニーズ・要望への対応

### 外食業者等のニーズ・要望

産地の  
見えるものを  
要望

新たな作付けを伴う要望  
(期間、品目、規格など)

加工センターを  
含めて  
JA自らが  
卸売 物流機能

本事例での  
対応

各地域の営農LAが  
生産誘導 技術指導

特販課から  
各地域の営農LAに伝達

JA特販課が  
生産者に  
規格、基準を  
指導

JA特販課が  
生産者と  
買取交渉

加工センターからJA特販課に伝達

加工センターの営業担当者が実需者から要望受け

## 8. 今後の展開

### 実需者からの個別注文に対応した生産の拡大

