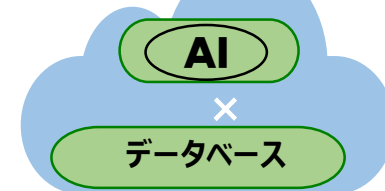




IoPプロジェクト推進チームの活動状況



IoPクラウド



R3.9.18
農業振興部
農業イノベーション推進課
IoP推進室
(088-821-4570)



1. 各ワーキンググループ、分科会で目標達成に向けて本格稼働中

野菜産出額に関するKPI 621億円(H29)→751億円(R9) : 130億円増

※KPIの農業産出額については、農水省の公表数字を元に単価を、5カ年平均で再試算しているため値が異なります。



KPIを着実に達成していくためには、反収増の取組だけではなく、面積拡大や単価アップの取組も必要

農業所得

=

反収

×

面積

×

単価

-

経費

農業振興部IoPプロジェクト推進チーム

普及ワーキンググループ

データ
駆動型の
普及指導
体制へ

(目標：90億円)

研究ワーキンググループ

データ
駆動型の
研究
体制へ

(目標：90億円)

農地・担い手対策分科会

地域地域に新たな
施設園芸団地
(新規就農者、
規模拡大志向農家
企業等がすぐに
活用できる)

3ha×4カ所
(目標：10億円)

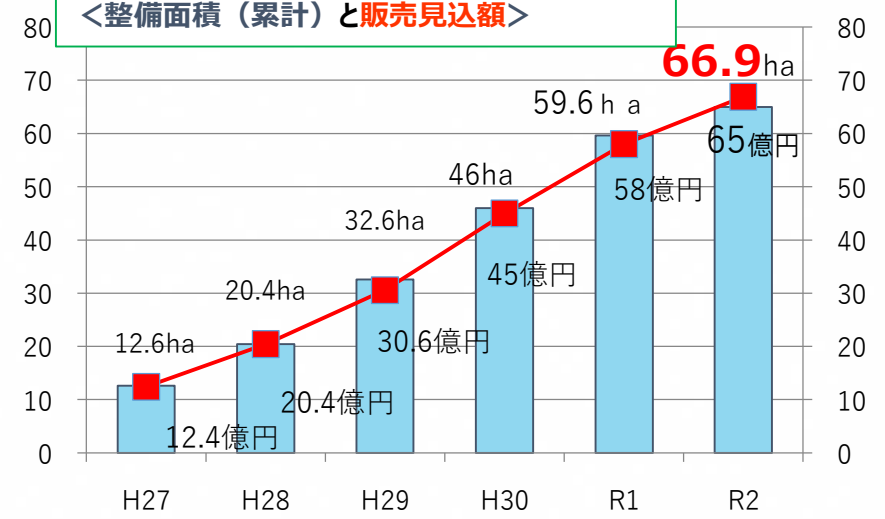
流通・販売対策分科会

現状の市場流通を中
心としたプロダクト
アウト型販売
+
新たな
マーケットイン型
販売
(目標：30億円)



次世代型ハウスの普及面積

<整備面積（累計）と販売見込額>



現状の園芸品の販売流通体制（プロダクトアウト）

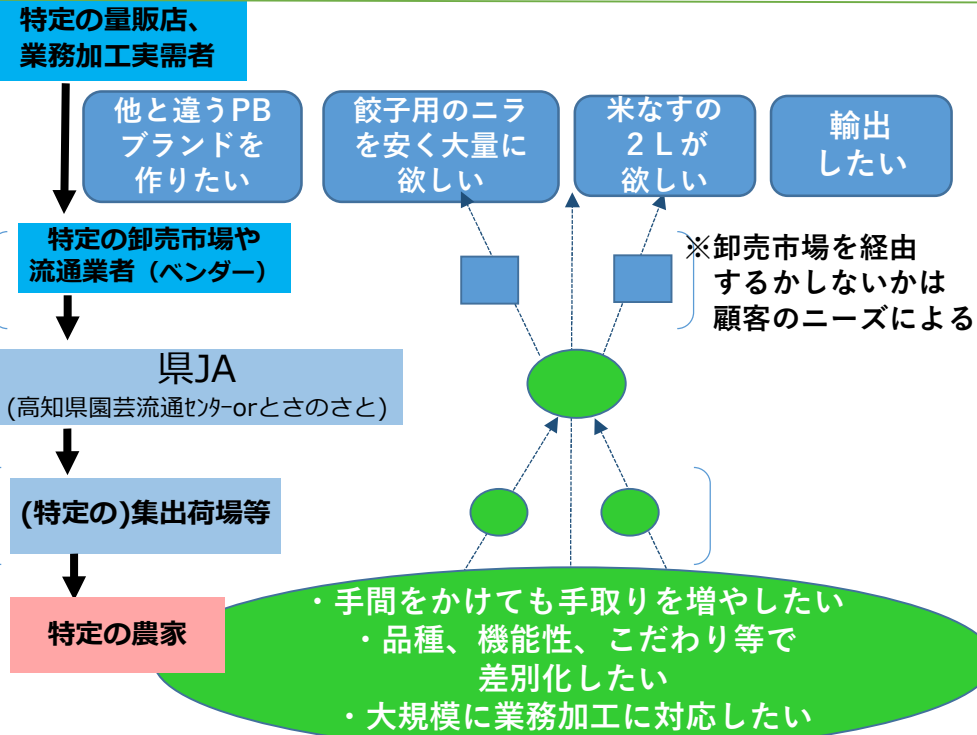
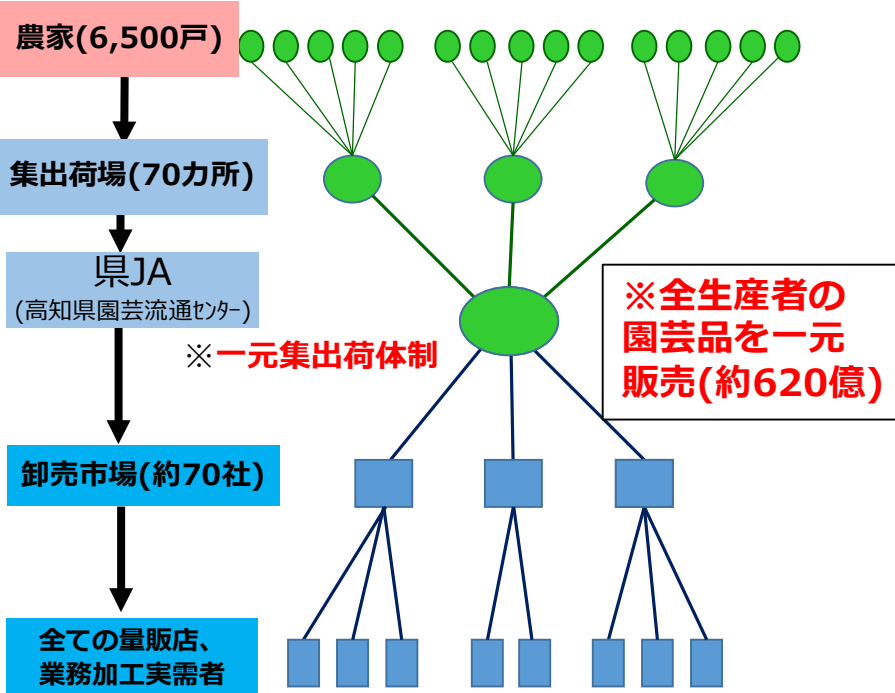
新たな販売流通体制（マーケットイン）

強み

少量多品目生産の高知県において、生産されたものを、毎日、全量（すべての規格）を、広く安定して売りさばくのに最適のシステム

様々な顧客ニーズに柔軟に対応し、特定の顧客に、定量、定規格、定価格で販売できるシステム

し



く

課題

- 産地の規格品のみ
 - ・どの量販店でも同じ商品となり、PB等に対応しにくい
 - ・業務加工用等、細かい実需者ニーズに対応しにくい
- 出荷量が不安定
 - ・気象条件、市況等に日々左右される
- 品種や機能性、生産者のこだわり等を生かすににくい
- 個々の農家への代金精算が、市場経由、集荷場経由でないに対応しにくい
- 差別化販売（高付加価値販売）がやりにくい

- 受発注システムの開発・構築
 - ・ネット経由で、顧客から数量・規格・期間・金額が発注できる
 - ・顧客からの発注を生産者に流す、販売代金を顧客に請求
 - ・生産者は、注文に応じて、商品を集荷場、宅配便等に出荷
 - ・顧客からの販売代金を、生産者毎に直接精算する
- 注文に応じて、契約を守り、生産・出荷できる農家を選定
 - ・集荷場毎、品目毎等で部会全体に説明し、手上げ方式で決定
- 顧客の確保
 - ・やる気のある卸売市場、仲卸、ベンダー等へのプロモーション