

高知県産園芸品の出荷・流通・販売支援策

高知県産園芸品のまると地産外商に向けて

これまでの取組

大中小的流通規模に応じた支援により、パートナー量販店の増や新たな業務需要の開拓が進んできた

①販売活動を通じた販促・PRの強化

- 高知県産園芸品の実施、品目別セールスプロモーションの実施、企業等とのコラボPR
- 業務需要開拓の強化（卸売会社等と連携した新たな需要の開拓及び実需者ニーズ等情報収集と新たな産地づくり）

課題

- 出荷量の確保
- 選ばれる産地に向けたブランド力の強化

農協（生産者）

強化ポイント

- 次世代型うち新施設園芸システムの普及推進
- パートナー量販店との連携強化

園芸連

販売額630億円(H27園芸年度) → 販売額アップ650億円
(青果物)
販売数量9.3万トン(H27園芸年度) → 販売数量アップ

基幹流通（規格品）

園芸品販路開拓・拡大強化事業による販売力の強化（H26～）
（新需要開拓マーケティング協議会から卸売市場への業務委託）

課題 1, 2

半年計画から複数年計画へ

課題 3

加工ニーズへの対応

課題 4

海外ニーズへの対応

③実需者ニーズに応える出荷・流通・販売体制づくりの強化

（受発注の仕組みづくり、食材・商材アイテムの開発、品目の細り起し）

大手宅配業者の決済サービスの利用開始
（小口の取引先へのスピーディーな販売と新規取引先の拡大）
登録12社 18件 2150千円（H28.6月末現在）

農協 生産者 直販所

（帳合） 特産販売

龍馬マルシェ（園芸連によるWEB販売）

④こだわりニッチ野菜・果実販路開拓

- より魅力的な商談会の創出
- 類似商談会の増による出展者の減

こだわりの 生産者 生産者組織等

- 強化ポイント
- 地産外商公社の開拓による商談会の一斉化 → こだわり野菜を加工品・魚等とともにオール高知で売り込み！

商談会

- ・産地視察型商談会（5/31） 出展者44
- ・高知家の魚応援の店商談会（7/3） 出展者5
- ・販路開拓支援セミナー（8/18 19名 8/19 13名）

支援内容：こだわり野菜・果実の訴求力、販売力のアップ
高知野菜サポーター（野菜ソムリエ）による実需者への提案方法等のアドバイス、マッチング支援
新規出展者細り起しに向け県内でのセミナー開催等

情報発信力のある 飲食店 青果店 量販店等

実需者（中食・外食）等

卸売市場8社

- ・業務開拓4
- ・加工開拓2
- ・輸出 2

目標取引金額 4億円

実需者（量販店）（中食）（外食）（加工）

海外実需者 青果：シンガポール、香港 花き：オランダ、EU諸国等

実需者（量販店）（中食）（外食）

パートナー量販店 青果フェア開催 27回延べ279日

課題

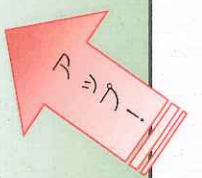
- 1 より継続的な取り組みが必要
- 2 高まる外食・中食等業務需要への対応
- 3 クラスタ化に向けた加工用ニーズへの対応
- 4 輸出の推進

取り組みの方向性

- 販売を意識した産地力のアップ
- 他県産に打ち勝つ競争力のアップ
- クラスタ化の推進
- 輸出の促進
- こだわり野菜・果実の販路開拓・拡大

目指す姿

- ◎販路拡大・販売拡大
- ◎農家所得の向上



大規模流通（基幹流通）

中規模流通

小規模流通