

値決めと競合が有り
安くなりやすいが、大量。

出荷資材は必ず掛る

生産者

価格を自分で決めやすい

パッケージ・配達
集金・資材準備

仲介業者

値決め・(配達)

青果卸業者

青果店
飲食店
病院
給食

仲介業者

生協などは、物流費と
仲介料約15%

例:大根2L 1cs・8本
@120x8 cs¥960
送料¥950
手数料15% ¥144
 $950+144+960=2054$

$266円 \times 25\% = 355円$

収穫量が少ないと、グループを組む
しかない。

くわん、2022
何ヶ月前で契約

値決定額で仕入
られる

全量買取

物流の手配

物流コストの緩和

パッキング手配

輸出

出店料 売上の約20~25%

道の駅・マルシェ

イベントの場合レジとPOPも準備

オイシックスやクックパット

原体のみの販売で集荷に来るか、宅配便発送

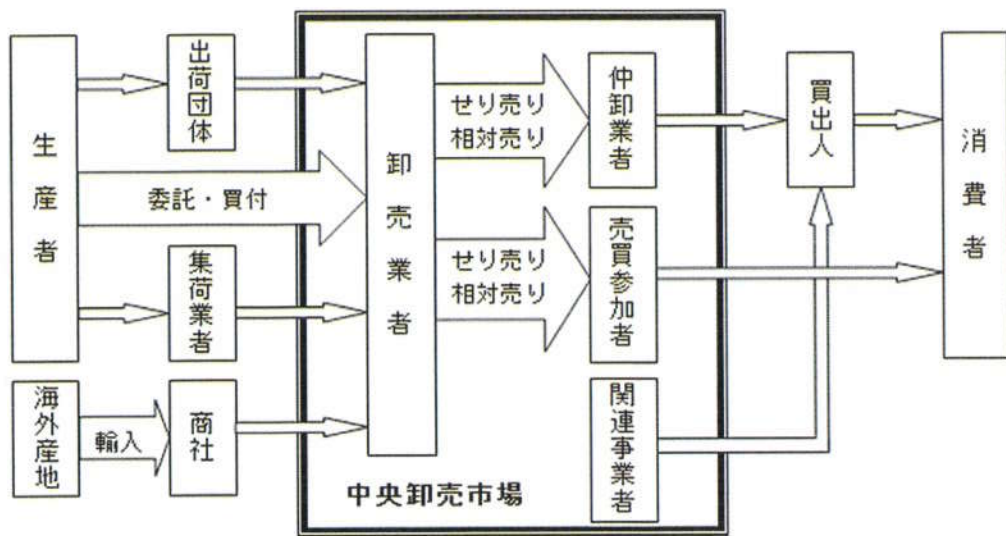
日本の農業を変えるなら、少しでも消費者が買える
価格帯にしなければ成らない。

採算ベースを取れる事が最重要目的

例:大根2L 1cs・8本 @120x8 cs¥960
送料¥500 手数料15% ¥144
 $500+144+960=1604$ 200円 $\times 25\% = 267円$

生産者 $\Rightarrow$ (共選) 選果場 $\Rightarrow$ 市場
生産者 $\Rightarrow$ 集荷場 $\Rightarrow$ 市場

上記の流れで、市場で売れた価格から、
生産者の手数料が引かれる。大根は安い時cs300円
も珍しくない。



通常市場流通

良い物を作っている、生産者の野菜も、
出来の悪い物を作っている生産者の野菜も、
共選だと、混ざってしまう。

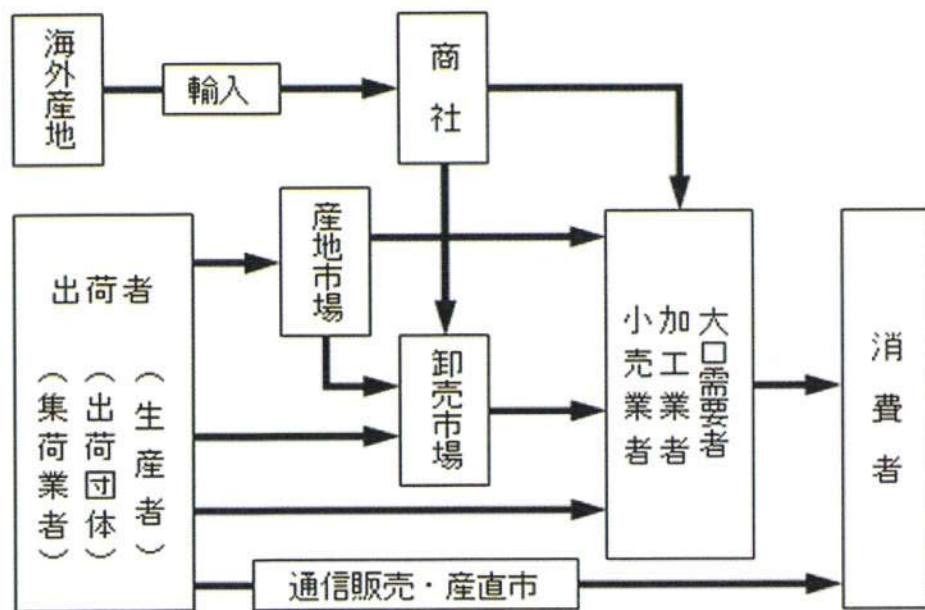


図2 市場外取引の主な流れ（青果物・水産物）

令和元年9月9日 株式会社東日本板橋花卉で輸入スプレー菊と
輸入一輪カーネーションの鮮度テスト



上記は9月9日 産地からスリーブ（有孔タイプ）に入れられたままの状態
で箱に戻し6度の保冷库にて、保管。



上記は9月9日 スリーブから出し、ベジフレッシュ大袋に入れ
箱に戻し6度の保冷库にて、保管。

三週間後の9月30



右、ベジフレッシュで保管
左、出荷された時と同じ
状態で保管されたもの

