

**春日井・小牧で
農業をはじめませんか
（産直出荷を目指そう！）**

J A尾張中央

産直出荷までの道すじ

- ①まずは産直へ登録を。 P2
- ②どんなものを出荷するか決めましょう。 P4
- ③年間の作付け計画を立てましょう。 P5
- ④研修会に参加しましょう。 P6
- ⑤栽培日誌の記入を忘れずに。 P7
- ⑥商品に値段をつけましょう。 P8
- ⑦出荷のルールを確認しましょう。 P9



出荷開始！

①まずは産直へ登録を。

JA尾張中央には1店舗のファーマーズマーケットと3店舗のグリーンセンターがあり、どの店舗でも農家さんの産直品を販売しています。

ファーマーズマーケット（FM）ぐっぴいひろば

所在地 : 春日井市松本町1-1-1
会員登録料 : 無料
年会費 : 無料（ぐっぴいひろばのみ出荷可）
出荷手数料 : 青果物 15.5%
加工品 20.0%

①まずは産直へ登録を。

グリーンセンター（GC）桃花台店

所在地：小牧市高根2-7-2

グリーンセンター（GC）春日井中央店

所在地：春日井市西山町3-18

グリーンセンター（GC）味美店

所在地：春日井市知多町3-41

会員登録料：無料

年会費：2,000円（3店舗どこでも出荷可）

出荷手数料：青果物 15.5%

加工品 15.5%

②どんなものを出荷するか決めましょう。

野菜・果物・花卉など、何をどれだけ作り、どう出荷するか決めましょう。

- **品目は？（トマト、すいか、柿など）**
- **どれだけ作る？（面積など）**
- **いつ作る？（旬の時期、早出し、遅出しなど）**
- **どこで作る？（露地、ハウスなど）**
- **どれくらいの販売金額を目指す？（年間の販売額）**
- **どのお店へ出荷する？（FM、GC）**

③年間の作付け計画を立てましょう。

1年を通じて出荷出来るよう、作付け計画を作りましょう。

- 同じ種類（ナス科、ウリ科など）を連続で植え付けると連作障害が起こる恐れがあります。
- 同じ野菜をたくさん植え付ける場合は、播種時期、定植時期を分けることで長期出荷と作業の集中を避けることができます。
- 産直の売り場には季節により同じ品目が大量に出荷されることがあります。こまめにチェックし、出荷量の調整や、思い切って他の品目を作るなどの工夫をするとよいでしょう。

④研修会に参加しましょう。

営農指導課にて、野菜・果物・花卉の研修会が定期的
に開かれています。積極的に参加すると良いでしょう。

- | | | |
|----------|---|----------|
| ・野菜研修会 | 年 | 8回 |
| ・果樹研修会 | 年 | 15回（品目別） |
| ・花卉研修会 | 年 | 2回 |
| ・土づくり研修会 | 年 | 2回 |
| ・安全安心研修会 | 年 | 1回 |

果樹研修会は目揃え会を同時に行うことがあります。
果物の出荷を考えている方は、良い品質の商品をお客
様にお届け出来るよう、必ず参加してください。

⑤ 栽培日誌の記入を忘れずに。

産直への出荷のみではなく、販売する全ての農産物には栽培日誌（生産履歴）を作成することが義務付けられています。

産直へ出荷する前に、必ず栽培日誌を作成し、営農指導課のチェックを受けてください。

チェックを受けて許可が下りない限り販売することはできません。

営農指導課にて白紙の栽培日誌をご用意します。

ご記入後、出荷の10日前を目安に提出してください。

⑥商品に値段をつけましょう。

販売するにあたって、手塩にかけて育てた商品に値段をつけましょう。値段をつける時は、以下のことを参考にするとよいでしょう。

- 今の市況（またはスーパーの値段）はいくらか？
- 産直施設にはどの程度の金額でどれだけの量が出ているか？
- 1袋に何個（何グラム）入れるのか？
- こだわりの商品なら、その旨をアピールし、少し高値でブランド感を出す方法もあります。

注意！ 以下のことに気を付けましょう。

- 売れないからと無暗に値下げをすると値崩れを起こしてしまいます。極端な値下げは控えましょう。
- 安値をつければ品質が悪い商品を出荷して良いわけではありません。お客様に悪いイメージを持たれないよう、高品質でお手ごろな金額で出荷しましょう。過熟などの場合はその旨を分かるようにしてから値下げをしましょう

⑦出荷のルールを確認しましょう。

出荷の際には、様々なルールを設けています。
会員登録時にもらえる出荷契約書や出荷要領を読んで、出荷者の皆様が気持ちよく、また安全に出荷できるよう協力してください。

出荷ルール（一部抜粋）

- ・先に並べた方の商品をどかして自分のものを並べない。
- ・先に並べた方の商品の上に自分の商品を載せない。
- ・売り場を占領しない。出荷量が多い場合は2列程度に抑え、残りはコンテナに入れて棚の下へ。
- ・出荷時間はしっかり守る。
- ・営業終了時には商品を取りに来る。棚に置きっぱなしにしない。