

契約取引の役割と必要性

平成24年12月4日(火)
 熊本県立大学 准教授
 望月 信幸
 於:熊本県立大学CPDセンター

農作物の特性

- ① 収穫量は天候の影響を受けて変動
- ② 時間の経過とともに品質が劣化
- ③ 卸売市場を経由すると価格の変動が大きい
- ④ 商品の品数が多い
- ⑤ スーパーにとっては看板商品

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
 高度化コース 「契約取引」講座

2

契約取引の定義

農林水産省による契約取引の定義
 (農林水産省統計情報部(2000)『食品製造業に
 おける農産物需要実態調査結果の概要』)

「契約取引とは、生産者(農家等)と事業所との間で取引する農産物の、価格、数量、規格(品質)について、原則として農産物の播種前に一定の契約(約束)に基づいた取引における仕入れ」

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
 高度化コース 「契約取引」講座

3

契約取引の要点

- 契約は農家などの生産者と事業者で交わす
- 対象は農作物の価格、数量、規格(品質を含む)
- 契約の時点は種まきの前に行く

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
 高度化コース 「契約取引」講座

4

契約取引拡大の背景

① 進行する「食の外部化」

女性による社会進出が進むことで、食事の外食化や中食化が増加

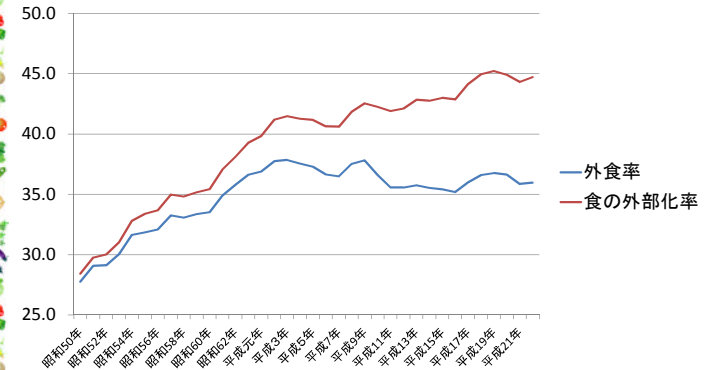


外食企業や中食企業による業務用野菜の需要増加

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

5

外食率と食の外部化率の推移



財団法人 食の安全・安心財団HP 統計資料にもとづき作成
くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

6

食の外部化による影響

外食産業と中食産業の業務用野菜需要が増加
消費者の健康・安全指向に対応するように付加価値も高めていく傾向



国内産地での対応が遅れており、開発輸入の進展などにより輸入野菜が増加

国内農業が加工・業務用需要に熱心ではない

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

7

国内農業が熱心ではない理由

卸売市場での委託販売が流通の中心
食品産業のニーズに関する情報が少なかった



現在は青果物を中心に市場経由率が低下傾向


需要拡大が確実な加工・業務用需要への積極的な対応や契約取引の拡大が求められている

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

8

契約取引拡大の背景

② 小売市場における差別化の必要性
 消費者は、食料品の多くを小売業者から購入




近年ではスーパーなどの量販店へと購入先がシフト

消費者を獲得するための競争が寡占的に

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール 高度化コース 「契約取引」講座 9

寡占化と農作物の差別化

市場が寡占的になってきた



嗜好の多様化を考慮すると、「商品開発」の重要性(=差別化の必要性)が高まる傾向に

卸売市場のスポット取引よりも、相対取引である契約取引を増やすことで差別化を図る

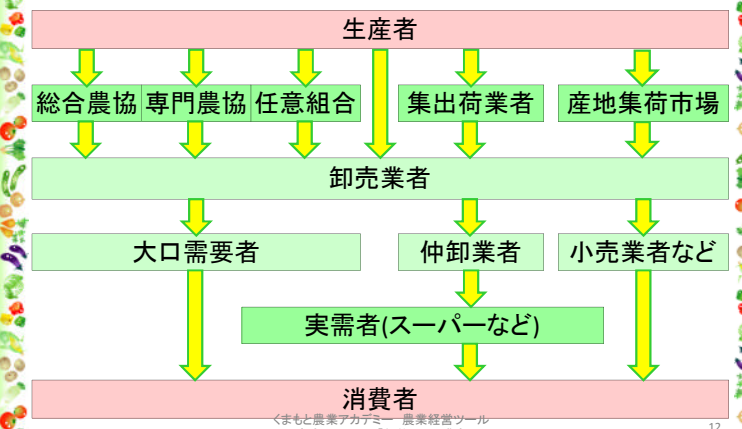
くまもと農業アカデミー 農業経営ツール 高度化コース 「契約取引」講座 10

契約取引の位置づけ

内製	組織内で生産		直営農場の経営
外製	相対取引	継続的取引	
	非相対取引	卸売市場経由	予約相対取引 競り・入札取引 (スポット取引)
			経済連・農協・農家から調達
			主に仲卸業者から調達

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール 高度化コース 「契約取引」講座 11

卸売市場経由の販売ルート



くまもと農業アカデミー 農業経営ツール 高度化コース 「契約取引」講座 12

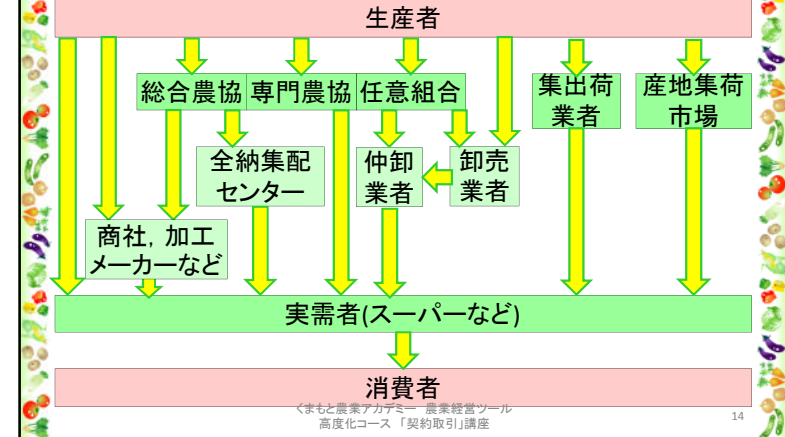
卸売市場経由の問題点

農作物の収穫量は、天候などによる影響を受けやすい



卸売市場から購入する場合、価格の変動が生じやすく、量の確保や品揃えを満たすことが難しい

契約取引の販売ルート



実需者と仕入

実需者は、仕入に対してどのような点を重視しているのか？

- 「一定の品質」
- 「一定の価格」
- 「一定の数量」
- 「一定のタイミング」
- 「品揃え」

実需者のメリット

- 品質や安全性、仕入の安定性を確保できる
- 激しい競争の中で生き残りをかけた差別化



生産者側も実需者からの差別化の要求を受け入れる形で契約取引を行うことが所得の安定化にもつながる

契約取引による生産者のメリット

① 価格が安定する

卸売市場を経由すると価格が不安定であり、価格もむしろ下がる傾向にある



契約取引では、協議の上で価格を事前に決定することができるため、価格の不安定感も解消される

契約取引による生産者のメリット

② 数量の安定化

事前の契約により出荷数量についても明確に決められている



出荷数量が安定しているため、収入も安定化する

例えば…

みなさんは農業を営む「ケンダイ」さんです。

所得を拡大するために、契約取引を基礎としてどのような戦略を立てたらよいでしょうか？

産地戦略

契約取引を行うときは、産地の特性が重要



産地戦略を考えることが所得向上につながる

戦略と戦術

戦いや競争に勝つためにどのような計画を立てたらよいか(=戦略)



具体的で実際的な方法論や技術をフルに活用して、計画を実現していく(=戦術)

戦略と戦術

競争に勝って所得を高めたい！

どうやったら競争に勝てる？

支援を
求める？

支援や
連携

競争に勝つための
計画(=戦略)

力をつけ
よう！

強力な
武器
(=戦術)

戦術だけでは勝てない

ケンダイさんにとっての強い武器(=戦術)

→魅力的な商品

技能の高い販売員

知名度の高いブランド

優れた生産管理技術や品質管理技術



戦術はあくまでも道具＝戦術だけでは不十分

市場流通に集中する戦略

市場流通だけに集中して販売戦略を考えることも、状況によっては有用



市場流通の特徴はケンダイさんの農産物をどんな消費者がどこで購入するかわからない点

では、どんなときに有用？

量的拡大

市場流通では消費者にとって価格がもっとも重要な要因となる



量産拡大を目指す

- ・ 大口の需要にも対応可能
- ・ 品質も均一になりやすい
- ・ シェアが高まり、価格交渉力も高まる

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

25

農産物の価格低下

生産者がわかない商品



熊本産なので
買ってください



価格を下げる
ので買って…

区別がないなら
どれも同じ

高いのはちょっと…

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

26

量的拡大による弊害

量的拡大によって、市場に出回る供給量が大幅に増えてしまう

⇒結果的に価格を押し下げること…



数で勝負することよりも、ライバルより優位に立つことが重要

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

27

顧客ニーズと契約取引

農産物の価格が低下する根本的な要因
⇒どの生産地のモノでも同じ(区別がない)



競争優位を確保するためには、顧客が求めているニーズを満たす商品を提供することが必要

顧客のニーズにあった品質の商品を提供

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース 「契約取引」講座

28

契約取引と産地戦略

契約取引を行うことは、流通市場よりも需要が限定されることになる



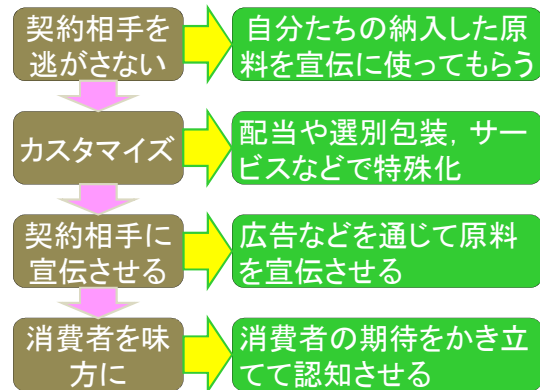
自分たちに合った需要を選択することが重要
「あなたが出荷してくれないと困る」

地産地消

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

29

契約取引の導入にあたって



くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

30

契約取引計画のチェックポイント

- ① 技術的にもコスト的にも生産可能か？
- ② 他産地との競合を避ける, あるいは自分たちに有利な需要となるものを選ぶ
- ③ 産地も実需者も簡単に取引をやめられないようにする

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

31

技術的, コスト的に生産可能

技術的に 生産可能な 範囲にも コスト的に 生産可能	品目	秋冬キャベツ
	栽培方法	慣行栽培, 周辺地域よりも農薬が少ない
	規格	大玉になりやすい 12月ごろに霰害で等級が落ちる
	品質面の注意事項	大玉狙いは不味くはならないが, 割れる危険性に注意
	供給量	最大生産量 11月であれば月に20トンの出荷量 供給可能期間 10月から3月 1日での安定供給可能 200kg

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

32

自分に有利な需要を選ぶ

他 自 産 地 に と の 競 合 を 避 け る 選 ぶ	産地指定	有名ではないため、地場産という点以外では優位性がない
	技術的条件	特に特徴はない もともと農薬使用量は少ない
	立地、地域的条件	県庁所在地近郊であり、交通の便がよいなどの利点を活かすことができる
	人的交流	生協などとの産地直送やグリーンツーリズムはない

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

33

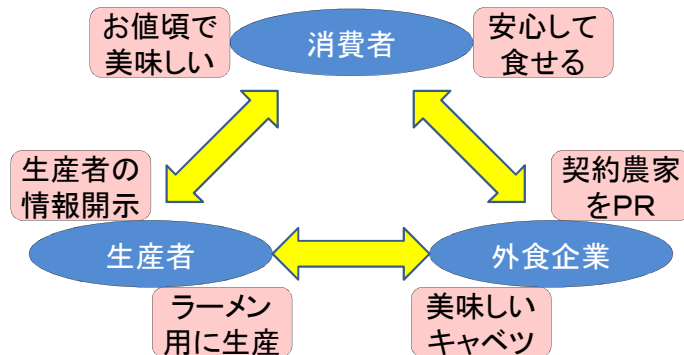
簡単に取引を中止させない

産 を 地 も や め ら れ な い よ う に 取 引	実需者との接触機会	同じ県内であるため接触しやすいが、産地まで来るのは仲介業者だけである
	製品開発へのこだわり	品種を指定
	契約取引を通じて消費者にアピールできる材料	地産地消

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

34

簡単に取引をやめられない理由



くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

35

生産者と実需者の信頼関係

契約取引を継続するためには信頼関係が重要

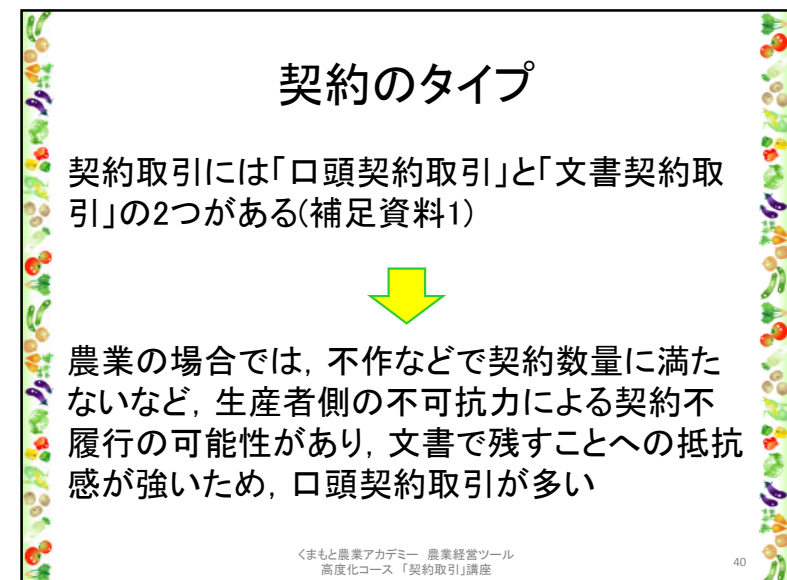
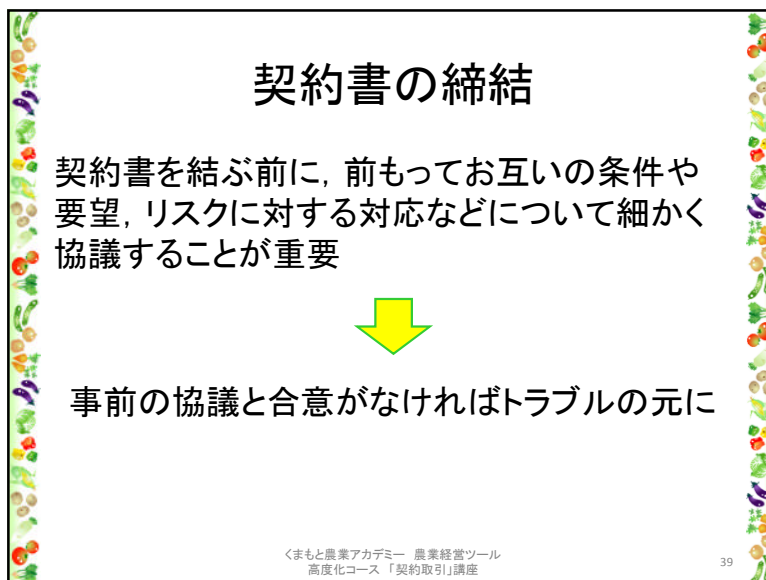
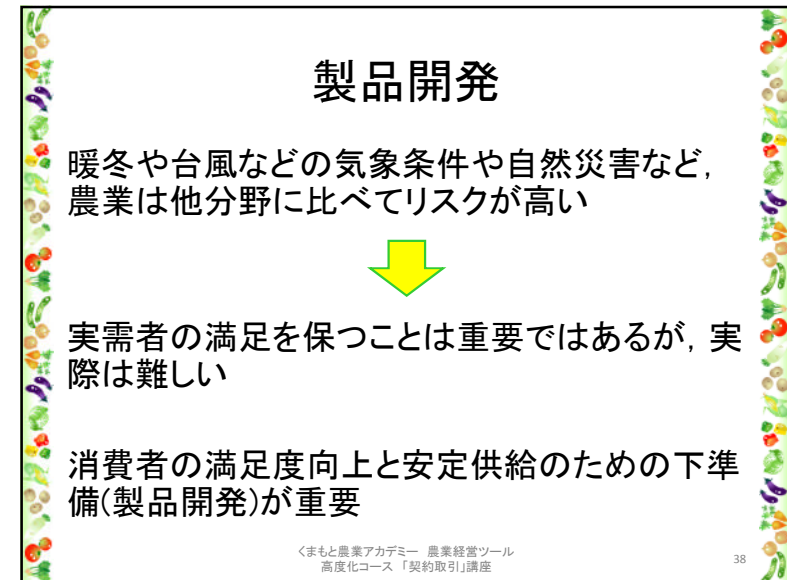
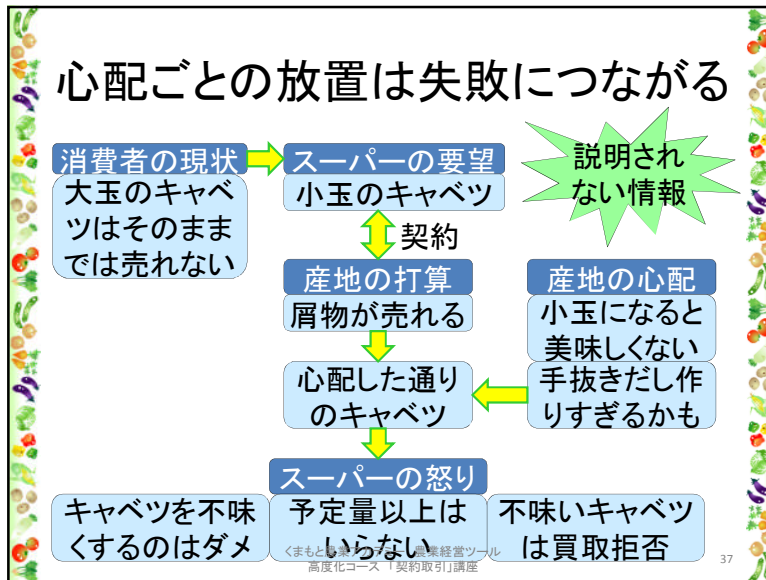


生産を始めると予期せぬ事態が起こることも...

- 規格を満たせない(歩留まりが悪い)
 - 要望に応えたことで味や食感が落ちた
 - 採れすぎて圃場廃棄する羽目に
- ⇒事前の説明や打ち合わせが重要

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

36



契約価格の決定

価格の決定基準別	内容
卸売市場価格連動型	契約時の卸売市場価格を基準として契約価格を決定
生産費補償型	再生産可能な水準を契約価格として決定
地域内代表作物基準型	生産地域の代表的な品目の農業所得水準を確保するために契約価格を逆算で決定

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

41

契約取引の類型と特徴

名称	契約内容	リスク負担	該当例の多い品目
契約生産	面積契約 圃場, 栽培地, 栽培方法を特定し, 原則は収穫されたすべての農産物を購入。上限設定の場合有	生産過剰リスクは需用者が負う	ジュース用トマトやにんじん, 冷凍用コーン, 本漬用だいこん, 浅漬用野菜, 有機米, 大豆
	数量契約 圃場, 栽培地, 栽培方法を特定し, 収穫された農産物のうち一定量のみを購入	生産過剰リスクは農業者が負う	小規模産地での浅漬きゅうり, なす, カット野菜用キャベツ, レタス
販売契約	卸売市場向け農産物のうち一定数量のみを購入。圃場野菜栽培地の指定無	需要者の供給不足リスクは少ないが独自品質にこだわれない	浅漬用白菜, カット野菜レタスやキャベツ, 外食用ホールキャベツ

42

契約の期間と価格の決定時期

- 契約の期間
一般的には1年ごとに更新を行うが, 場合によっては数ヶ月(栽培・収穫期間)
複数年の契約は珍しい
- 価格の決定時期
生産者の採算を考慮し, 収穫前に最終的な価格を決定することが多い

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

43

ペナルティ

- 契約の不履行(契約数量よりも不足)において, 契約書を交わす場合にはその対処方法を明示しておくべき
- 契約不履行時には違約金が発生
 - 契約数量が不足するときは双方で協議
 - 異常気象などによる契約数量の不足はペナルティを問わない

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

44

代金決済の方法

代金の回収に対してはいくつかの方法がある

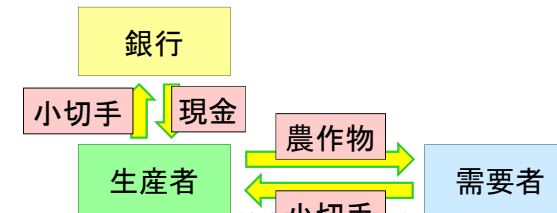
- 「通貨による支払い」
- 「小切手による支払い」
- 「手形による支払い」
- 「預金の振替」
- 「電子マネー」

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

45

小切手

代金を支払う人が銀行やその他の金融機関に当座預金を持っているとき、小切手を持参した人に支払う人の当座預金から小切手の金額を支払うように委託する証券

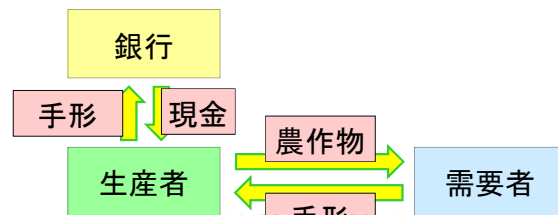


くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

46

手形

代金を支払う人が代金を受け取る人に、一定の期日の一定の金額を支払うことを約束した証券



くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

47

海外取引のさいの代金決済

国内の取引とは異なり、為替相場による為替レートの影響を受ける

- 並為替(送金人が金融機関を通じて受取人に現金を送付)
- 逆為替(受取人が送金人から代金を取り立てる)

くまもと農業アカデミー 農業経営ツール
高度化コース「契約取引」講座

48

支払サイト

支払サイト(代金の締めから支払いまでの期間)
で最も多いのは「月末締め, 翌月払い」



支払サイトが長くなると, 代金の回収に関わる
リスクが高くなるため, できる限り短くすることが
理想

代金回収リスクの軽減

代金回収が滞ることへのリスクを軽減させる



売買契約書の締結
保証金や保証人の設定
保険への加入
販売先の分散
代金回収業務の委託