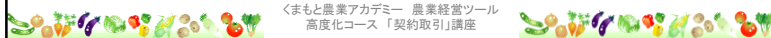


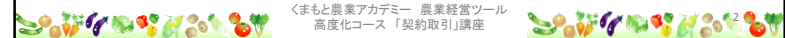
くまもと農業アカデミー  
「契約取引」講座

## 契約取引の役割と重要性

平成25年10月28日(月) 13:00～  
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



## 契約取引とは



## 農作物の特性

- ① 収穫量や品質は天候の影響を受けやすい
- ② 時間の経過とともに鮮度が落ちてしまう
- ③ 卸売市場を経由すると価格の変動が大きい

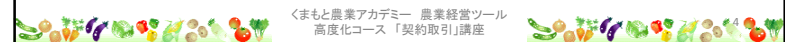


## 契約取引の定義

- 農林水産省による契約取引の定義

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や数量、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)にもとづいた取引

(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』より一部修正)



## 契約取引の要点

- 契約は生産者と事業者で交わす約束
- 対象は農作物の価格, 数量, 規格, 品質
- 契約は種まきの前に行う

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

## 契約取引拡大の背景

### ① 「食の外部化」の進行

女性の社会進出が進むことで, 食事の外食化・中食化が加速



業務用野菜の需要が増加  
加工用・業務用需要の拡大への積極的な対応  
や契約取引の拡大が必要

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

## 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

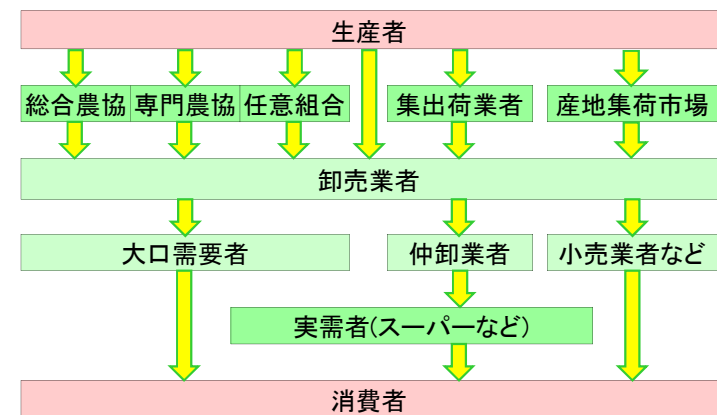
消費者は食料品の多くをスーパーなどの量販店から購入



消費者を獲得するため価格競争が激化  
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コストを削減し差別化

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

## 卸売市場経由の販売ルート



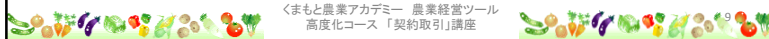
くまもと農業アカデミー 農業経営ツール  
高度化コース 「契約取引」講座

## 卸売市場経由の問題点

収穫量や品質は天候などの影響を受けやすい



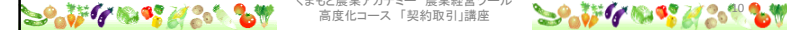
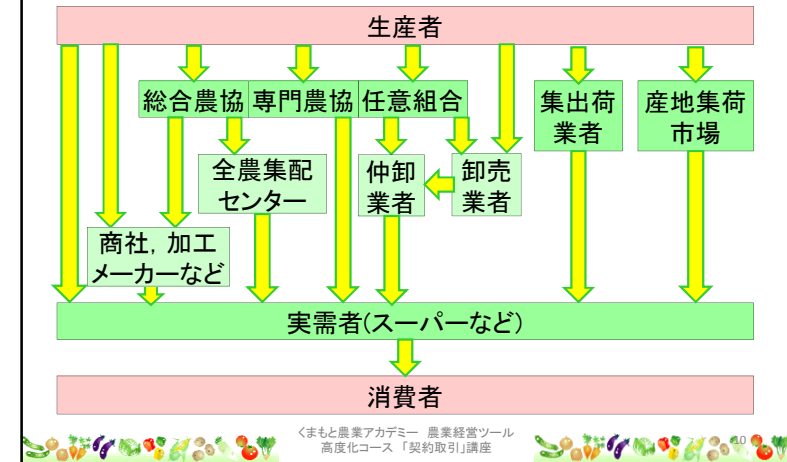
卸売市場から購入する場合、価格の変動が生じやすく、場合によっては量の確保や品揃えを満たすことが難しい



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

9

## 契約取引の販売ルート



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

10

## 契約取引による生産者のメリット

### ① 価格が安定する

協議で価格を事前に決定することができるため、卸売市場を経由するよりも価格変動によるリスクや不安定感が解消される

### ② 数量の安定化

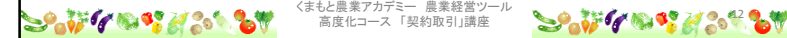
事前の契約で出荷数量が明確に決まることにより、売上高が確保され、収入が安定化する



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

11

## 戦略と契約取引



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

## 顧客が仕入にさいし重視する点

- ①「一定の品質」…目的に合わせて
- ②「一定の価格」…市場よりメリットを求める
- ③「一定の数量」…決まった数量の確保
- ④「一定のタイミング」…必要なときに
- ⑤「品揃え」…用途に応じて

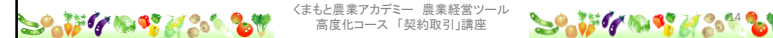


## 戦略の構築

他と同じものを生産しても存在感が出ない



産地の特性を活かす  
規模を活かす  
農作物で差別化  
生産方法で差別化



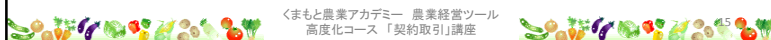
## 規模の戦略

市場流通では消費者が価格を重視する傾向



量産拡大を目指す

※ その反面で価格が下がる



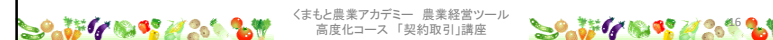
## 生産方法の戦略

生産方法を変更することで同年同じ農作物を生産するなど、安定供給の体制を構築する



他との差別化

※ ただし設備投資に莫大な費用がかかる

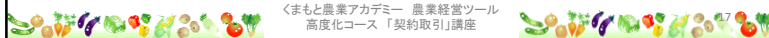


## その地の条件に合った品種改良

気象条件や自然災害など、農業は他分野に比べてリスクが高い



消費者の満足度向上と安定供給のためには、その地の条件に合った改善・改良が必要



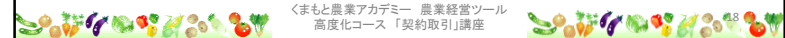
## 顧客ニーズと契約取引

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

買い手がいなければ意味がない



## 契約取引にあたっての留意点

- ① 技術的にもコスト的にも生産可能か
- ② 自分たちに有利な需要を選ぶ
- ③ 契約の変更が生じたときの対応を双方で確認しておく



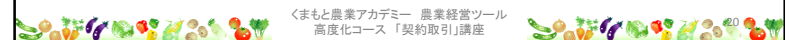
## 生産者と実需者の信頼関係

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…

- 規格や数量を満たせない
  - 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

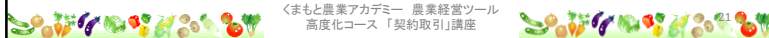


## 契約書の締結

契約書を結ぶ前に、前もってお互いの条件や要望、リスクに対する対応などについて細かく協議することが重要



事前の協議と合意がなければトラブルの元に



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

21

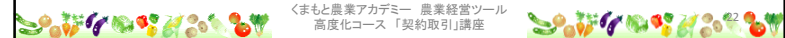
## 契約のタイプ

「口頭契約取引」: 口頭のみで契約を交わす

「文書契約取引」: 契約内容を書面で残す



不作などで契約数量に満たないなど、生産者側の不可抗力による契約不履行の可能性があるため、実務では口頭契約取引が多い



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

22

## 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

23

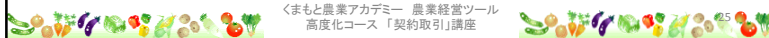
## 契約取引の類型と特徴

名称	契約内容	リスク負担	該当例	
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作物を購入	生産過剰リスクは需要者が負う	ジュース用トマトやにんじん, 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	なす, カット野菜用キャベツ, レタス



## 契約の期間と価格の決定時期

- 契約の期間
  - 1年ごとに更新
  - 数ヶ月(栽培・収穫の期間だけ)
- 価格の決定時期
  - 契約時に決定
  - 収穫前に最終的な価格を決定することも



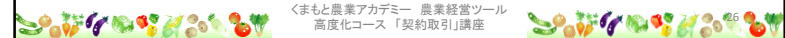
くまもと農業アカデミー 農業経営ツール  
高度化コース 「契約取引」講座

25

## 契約不履行時の対応

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

- 途中での契約解除
- 契約数量が不足するとき
- 異常気象などによる契約数量の不足



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

## 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リスクが高くなるため、  
できる限り短くすることが理想



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

## 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



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



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

## インタビュー

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

## 農業法人A社の事例

- ① 実際には文書を交わさない  
文書による契約取引は余裕度がなくなってしまいうため、契約取引で文書を作成しない
- ・ 期間と量を決めることが多い
  - ・ 品種や配送方法は契約前に詰めておく
  - ・ 品質はニーズに合わせて事前に決めておく
  - ・ お互いの(特に農家の)許容範囲を確認

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

## 農業法人A社の事例

- ② 契約の種類は面積契約  
契約のさいは、数量契約ではなく面積契約を行うことが多い  
→ 豊作不作を問わないため、余裕が持てる
- ◎ グループにより面積を集めて契約栽培を行うことも

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

## 農業法人A社の事例

- ③ 情報交換が重要  
基準価格などは情報交換の中から探る
- ◎ 契約相手への情報提供(話し合い)も重要  
直前ではなく進捗状況を逐一伝えることで、相手にも安心感を与えるとともに、異常時の対応をしやすくする

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



## 農業法人A社の事例

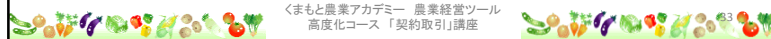
### ④ その他

生産量100%を契約にしない

→多くて80~90%の契約…残りは市場へ

品質が高く個包装のものを出荷するためには  
収穫と栽培に技術が必要

→慎重に吟味して対応



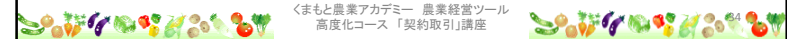
## 農業法人A社の事例

### ④ その他

複合経営が合理的…品種は複数にする

時期をずらしてカバー

決済サイト:民間同様, およそ1ヶ月



## 農業法人B社の事例

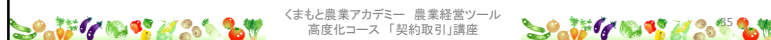
### ① 金額は固定

金額の見直しは年1~3回

競りよりも相対取引が多く, 大手の小売から  
価格が決められる

露地野菜は固定が多い…年間単位で考える

1週間単位などの市場連動型価格決定も



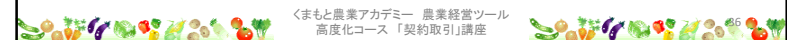
## 農業法人B社の事例

### ② 契約書は作らないことが多い

ガチガチの契約書は作成せず, 口頭や信頼  
による部分が多い

→生産量や品質に不確実性がともなうこと  
から柔軟な対応が重要

必要量が取れないときは, 優先順位を付けて  
断れるところは断っている



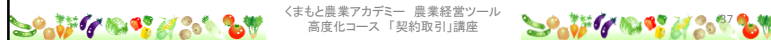
## 農業法人B社の事例

### ③ 差別化

品質の維持に向けた土作りや有機肥料の活用

変わった農作物(受注品)に対しては、面積契約で対応することも

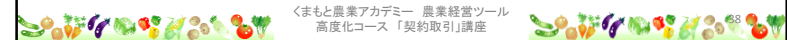
時期限定の農作物などは高めの価格設定



## 農業法人B社の事例

### ④ 契約取引による注意点

市場を介さない＝手間がかかり作業量も増  
市場を介さないことで、倒産や詐欺などといった  
代金回収リスクが増加



## 農業法人C社の事例

### ① 契約と計画は別

契約:約束を交わすことであり、揃わなければ  
外から購入してでも揃える

計画:農産物の一般的なものであり、数量の  
増減もある

契約の変更(数量など)は別途取り決め

変更は早めに連絡し話し合い

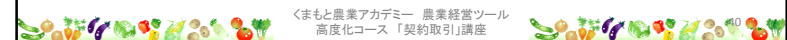


## 農業法人C社の事例

### ② 契約取引による数量は少なめに

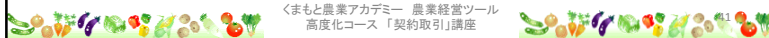
契約取引を全体量の50%以下に  
取引相手が自分たちの農産物を全体の何割  
程度必要としているか

保存できる農作物は収穫後に調整



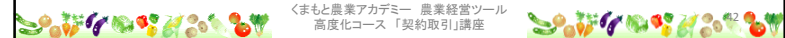
## 農業法人C社の事例

- ③ 単価はその場で  
単価は基本的にその場で決定  
畑別に採算を考えた上で農作物別に採算を  
考える



## 3社に共通している点

- かつちりした契約書は作成していない
- 変化は早い段階でこまめに連絡, 話し合い
- 契約数量は生産量より少なくし余力を残す
- 原価計算をしっかり行っている



## 3社に共通している点

- お互いの立場や状況を理解してもらう
- face to faceの契約

