

# 野菜の契約取引の実態に関する緊急アンケート調査結果について

独立行政法人農畜産業振興機構  
野菜業務部直接契約課

## 1. 調査の目的

野菜の加工・業務用需要が拡大するなか、当機構は、契約取引によるリスクを軽減するために『契約野菜安定供給事業』を実施している。

この度、野菜の生産者や実需者の契約取引の実態をより一層把握し、制度の改善に資する観点から、アンケート調査による契約取引の実態把握を行った。

## 2. 調査の対象等

### (1) 調査の時期及び手法について

調査期間は、平成 22 年 7 月 9 日から同年 7 月 31 日までとし、郵送によるアンケート調査を行った。

### (2) 調査の対象について

生産者については、地域ブロックごとに目標数を設定し、農業生産法人等 1,000 者を選定した。

実需者については、野菜の加工・流通を網羅する代表的な実需者（量販店等小売業者、外食・中食・給食事業者、加工業者等）の 9 団体の傘下企業を中心に 400 者を選定した。

### (3) 調査の回答状況について

生産者からは 171 者、実需者からは 123 者の合計 294 者より回答を得た。

## 3. 生産者の分析結果

### (1) 回答者の生産規模について

生産者（有効回答）の作付面積は、

- ① 根菜類の生産者は、平均で 10.7ha。「7ha 以上」が 51%、「5.6～7ha 未満」が 5%、「5.6ha 未満」が 44%となっている。
- ② 葉茎菜類の生産者は、平均で 15.4ha。「7ha 以上」が 48%、「5.6ha 未満」が 52%となっている。
- ③ 果菜類（夏秋もの）の生産者は、平均で 2.1ha。「3ha 以上」が 21%、「2.4ha 未満」が 79%となっている。
- ④ 果菜類（冬春もの）の生産者は、平均で 2.2ha。「2ha 以上」が 33%、「1.6ha 未満」が 67%となっている。

### (2) 出荷先について

出荷先をたずねたところ、「農協等の農業団体」や「集荷業者、仲買人に販売」など各出荷先を「80%以上」と答えた者は 82 名と 48%を占めており、1つの出荷先に特化している者と出荷先を分散している者の割合は概ね 5：5とみられる。特化している者の出荷先の内訳をみると、「集荷業者等」、「加工業者等」がやや多く、「農業団体」、「市場に自ら出荷」がやや少なくなっている。農業団体に出荷していないとする者は 106 名と 62%を占める。

### (3) 契約取引に係る野菜の生産地域について

有効回答は122名で、 $122/171=71\%$ となり、約7割の者が契約取引を行っている。  
 契約取引を行っている野菜の生産地域については、「指定産地内のみ」は半数弱にとどまり、半数弱が指定産地外または指定産地内外であった（表1）。指定産地の内外にまたがった生産を行っている者については、62%が「内外にはこだわらない」とし、31%が「混合することはない」（表2）としており、特段の区別は意識されていない。

(表1)【生産者】  
 契約取引を行っている野菜をいずれの地域で生産しているか。

	件数	み指定産地内の	のび指定両方指定産地内外及	み指定産地外の	無回答
合計	122	58	26	32	6
%	100.0	47.5	21.3	26.2	4.9

(表2)【生産者】  
 実需者に出荷する際、指定産地内外にこだわらず出荷しているか。

	件数	荷こすだるわらず出	こ業で指とは混産地内合した野	無回答
合計	26	16	8	2
%	100.0	61.5	30.8	7.7

#### (4) 契約取引の内容について

「数量・価格を事前に定めている」が53%と最も多く、「価格のみ定めている」が21%でこれに次いでいる。「数量、価格以外の定めをしている」もみられた。（表3）

(表3)【生産者】  
 契約取引を行うにあたり、数量、価格等についてはどのように定めているか。最も多い取引内容は。

	件数	前数に量と定め価格を事前	定数量のいみる事前に	定価格のいみる事前に	等るの数（定量・荷め・姿勢を価格・規格以外	無回答
合計	122	64	12	26	14	6
%	100.0	52.5	9.8	21.3	11.5	4.9

#### (5) 契約内容の変更について

契約内容が守れない、または相手方から変更を申し入れられることについては、54%が「ある」（表4）とし、その内容については「数量削減」が71%と最も多く、「価格引下げ」が55%でこれに次いでいる（表5）。

(表4)【生産者】  
 契約で定めた事項が守れない、または取引の相手から契約内容の変更等を求められることはあるか。

	件数	ある	ない	無回答
合計	122	66	53	3
%	100.0	54.1	43.4	2.5

(表5)【生産者】

契約取引の相手方から契約内容の変更等を申し入れられたのは、どのような内容であるか。

	件数	を価格の引き下げ	を納入数量の削減	求量の厳守に納入数を強いる	を品質規格の変更	その他
合計	66	36	47	19	18	6
%	複数回答	54.5	71.2	28.8	27.3	9.1

## (6) 書面契約の締結について

書面契約を行っている者と行っていない者の割合は概ね4：6であった(表6)。

また、書面契約を行わない理由としては、「数量が確保できない可能性がある」が60%、「契約が履行できない場合補償問題の可能性がある」が20%であった(表7)。その他の理由としては、信頼関係のうえで取引を行っているためとする趣旨の回答が多くみられた。

書面契約を行っている者を品目別にみると、葉茎菜類が43%と最も多く、次いで根菜類が35%、果菜類(夏秋)が32%であった(表6)。

書面契約を行わない場合の契約内容の担保の方法としては、「流通業者に対応を任せている」が40%と最も多く、「誠意をもってできるだけのことをしてもらえばよい」がこれに次いで37%となっているが、「あくまで契約内容の履行を求める」も11%みられた(表8)。

書面契約を行わない理由として「信頼関係があるため」という趣旨の回答、契約内容の担保については「誠意をもってできるだけのことをしてもらえばよい」との回答が多くみられたことから、契約取引はこうした相互の信頼関係を基礎として行われていることがうかがえる。

(表6)【生産者】

品目ごと / 契約取引を行う際、書面による契約を行っているか

品目	件数	行書 つ面 て契 約を する	行書 つ面 て契 約な い	無 回 答
合計	122	50	70	2
%	100.0	41.0	57.4	1.6
根菜類	34	12	22	-
	100.0	35.3	64.7	-
葉茎菜類	47	20	27	-
	100.0	42.6	57.4	-
果菜類(夏秋)	19	6	12	1
	100.0	31.6	63.2	5.3
果菜類(冬春)	9	1	7	1
	100.0	11.1	77.8	11.1
無回答	46	22	23	1
	100.0	47.8	50.0	2.2

(表7)【生産者】

書面による契約を行うことに不安を感じるのはどのような理由からか。

	件数	あき約作 るな数柄 かい量等 ら可がに 能確よ 性保り がで契	恐問な契 れ題い約 があに場 る発合履 展、行 す補で る償き	そ の 他	無 回 答
合計	70	42	14	18	4
%	複数回答	60.0	20.0	25.7	5.7

(表8)【生産者】

書面契約を行わない場合、契約の履行(代金支払いなど)について、どの様に担保しているか。

	件数	ばよをき誠 よする意 いだけも もらのこ えれとで	任通取 せ業引 て者に い係わ る対る るを流	る容あ の履ま 行で を契約 求め内	その他	無回答
合計	70	26	28	8	4	8
%	複数回答	37.1	40.0	11.4	5.7	11.4

## (7) 契約内容と書面契約の締結との関係について

契約内容の変更と書面契約の有無の関係についてみると、「契約で定めた事項が守れない、または取引の相手から契約内容の変更等を申し入れられたことがある」とする者の割合は、書面契約を行っていない者で  $33/70=47\%$ 、書面契約を行っている者で  $33/50=66\%$  であり、書面契約を行っている者においても6割以上が契約変更を申し入れられたとしていることから、書面契約を取り交わしていることが契約変更を妨げる要因になっているとはいえない(表9)。

契約内容と書面契約の有無の関係についてみると、書面契約を行っている者と行っていない者の割合は、数量と価格を事前に定めている者では概ね5:5、価格のみ事前に定めている者では概ね4:6で、大差はみられない。一方、数量のみ事前に定めている者及び数量・価格以外の定め(荷姿・規格等)をしている者では、書面契約を行っていない者の割合が7割以上であった。このことから、数量、価格のように取決め内容の重要度が高いものほど書面による契約を締結する傾向にあることがわかる(表10)。

(表9)【生産者】

契約内容の変更 / 書面契約の締結 の関係について

契約事項が守れない、変更等を申し入れられること	件数	行書 つ面 て契 約を るを	行書 つ面 て契 約は ない	無回答
合計	122	50	70	2
%	100.0	41.0	57.4	1.6
ある	66	33	33	-
	100.0	50.0	50.0	-
ない	53	17	36	-
	100.0	32.1	67.9	-
無回答	3	-	1	2
	100.0	-	33.3	66.7

(表10)【生産者】

契約取引を行うにあたり、数量・価格等はどの様に定められているか。最も多い取引内容は、

／ 書面契約の締結 の関係について

最も多い取引内容	件数	行書 つ面 て契 約を るを	行書 つ面 て契 約は ない	無回答
合計	122	50	70	2
%	100.0	41.0	57.4	1.6
数量と価格を事前に定めている	64	30	34	-
	100.0	46.9	53.1	-
数量のみ事前に定めている	12	3	9	-
	100.0	25.0	75.0	-
価格のみ事前に定めている	26	11	15	-
	100.0	42.3	57.7	-
数量・価格以外の定めをしている (荷姿・規格等)	14	3	11	-
	100.0	21.4	78.6	-
無回答	6	3	1	2
	100.0	50.0	16.7	33.3

(8) 品目ごとの原価割れの状況について

生産者の56%が「原価（流通コストを含む生産コスト）割れが生じたことがある」（表11）と答えたが、「原価割れが生じたことはない」とする者の割合は根菜類で60%、葉茎菜類で31%、果菜類（夏秋）で85%、果菜類（冬春）で95%となっており、品目によって収益の安定性に大きな差異があることがわかる。

(表11)【生産者】  
原価割れをする状況が生じたことがあるか。

	件数	と生 が じ あ た る こ	と生 は じ な い こ	無 回 答
合計	122	68	45	9
%	100.0	55.7	36.9	7.4

(9) 取引相手を見つけた方法について

「流通業者からの打診」が最も多く56%を占め、「実需者からの打診」が37%とこれに次いでいる（表12）。流通業者も実需者の需要を反映していることを踏まえれば、原材料の安定的な仕入先を求める実需者の志向が強いことがうかがえる。

(表12)【生産者】  
取引を開始する際、どの様にして取引相手を見つけたか。

	件数	け引自 た相 ら出 手向 をき つ取	け引需取 たの者引 打～相 診よ手 をりへ 受取実	受取通取 け引業引 たの者相 打～手 診よ手 をり流	けベマ交 たンッ流 たトチ会 でン等 見グの つイ	そ の 他	無 回 答
合計	122	32	45	68	12	14	13
%	複数回答	26.2	36.9	55.7	9.8	11.5	10.7

(10) 契約指定野菜安定供給事業の認知状況について

「契約指定野菜安定供給事業を知っている」と答えた者は半数弱にとどまっており、一層のPRが必要と考えられる（表13）。

加入しない理由としては、「指定産地外であるため」が38%と最も多く、「書面契約を締結していないため」が21%とこれに次いでいる。「県に予算がない」と断られたも少数みられた。また、品目ごとの理由をみると、いずれの品目でも「指定産地外であるため」が多かった（表14）。

(表13)【生産者】  
契約指定野菜安定供給事業の認知状況について

	件数	る知 つ て い	知 ら な い	無 回 答
合計	171	82	79	10
%	100.0	48.0	46.2	5.8

(表14)【生産者】  
品目ごと / 契約指定野菜安定供給事業に加入していない理由について

品目	件数	あ指 る定 た産 め地 外 で	た結書 めし面 てい約 いな締	な登面 い録積 た生要 め産件 者か でら	大資 る費金 き用造 い負成 た担に が係	面書 倒類 な提 め出 が	めてがが加 断な、入 らい県に れとにた たい予 いたつ算	そ の 他	無 回 答
合計	68	26	14	9	9	11	2	15	6
%	複数回答	38.2	20.6	13.2	13.2	16.2	2.9	22.1	8.8
根菜類	16	6	4	1	3	1		8	
%	複数回答	37.5	25.0	6.3	18.8	6.3	-	50.0	-
葉茎菜類	28	11	6	3	4	5		6	
%	複数回答	39.3	21.4	10.7	14.3	17.9	-	21.4	-
果菜類(夏秋)	14	5	3	3	1	1		5	2
%	複数回答	35.7	21.4	21.4	7.1	7.1	-	35.7	14.3
果菜類(冬春)	7	2	4		1			3	1
%	複数回答	28.6	57.1	-	14.3	-	-	42.9	14.3
無回答	24	10	3	4	3	5	2	3	4
%	複数回答	41.7	12.5	16.7	12.5	20.8	8.3	12.5	16.7

#### 4. 実需者の分析結果

##### (1) 仕入先と取引形態について

ほぼ全員が国産野菜を仕入れているとしており、その仕入先としては、全体的には中間事業者（仲卸、卸、納入業者など）が最も多くなっている。

実需者の業種別にみると、小売業者や外食業者などにおいては中間事業者が多い一方、漬物業者などでは生産者からの直接買入れが多くなっている（表15）。

契約取引の有無については、実需者の67%が契約取引を行っていると答えており、契約により野菜の安定的確保を図っているものとみられる。また、業種別の契約取引割合をみると、量販店等小売業者は64%、漬物業者・カット業者などは75~78%となっており、量販店等は、ある程度需給状況に応じた仕入れを行うため、市場からの仕入れの割合が高くなっているのに対し、加工業者は定量・定価格で仕入れる必要性が高いため、契約取引の割合が高くなっているものと考えられる（表16）。

仕入れ先別の契約取引割合をみると、生産者団体が82%で最も高く、次いで生産者から直接買入れが76%、市場が74%、仲卸、卸売会社、納入業者等（中間事業者）が66%となっている（表17）。なお、市場との契約取引は、せり上場を行わない相対取引であると考えられる。

(表15)【実需者】  
業種ごと / 国産野菜の仕入れ先について

主たる業種	件数	市場	（仲卸、卸売会社、 中間事業者等）	生産者団体	生産者から直接
合計	122	66	110	62	62
%	複数回答	54.1	90.2	50.8	50.8
量販店等の小売業者	42	37	41	29	32
複数回答	複数回答	88.1	97.6	69.0	76.2
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	51	17	48	16	12
複数回答	複数回答	33.3	94.1	31.4	23.5
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	9	3	5	5	8
複数回答	複数回答	33.3	55.6	55.6	88.9
カット業者等一次加工業者	8	7	6	8	7
複数回答	複数回答	87.5	75.0	100.0	87.5
食品加工業者	13	4	10	5	5
複数回答	複数回答	30.8	76.9	38.5	38.5
無回答	2	1	2	2	1
複数回答	複数回答	50.0	100.0	100.0	50.0

(表16)【実需者】  
業種ごと / 国産野菜の契約取引の状況について

主たる業種	件数	で契約する取引	で契約しない取引
合計	122	82	40
%	100.0	67.2	32.8
量販店等の小売業者	42	27	15
100.0	64.3	35.7	
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	51	33	18
100.0	64.7	35.3	
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	9	7	2
100.0	77.8	22.2	
カット業者等一次加工業者	8	6	2
100.0	75.0	25.0	
食品加工業者	13	10	3
100.0	76.9	23.1	
無回答	2	2	-
100.0	100.0	-	

(表17)【実需者】  
国産野菜の仕入先ごと / 契約取引の状況について

国産野菜の仕入先	件数	契約取引である	契約取引でない
合計	122	82	40
%	100.0	67.2	32.8
市場	66	49	17
	100.0	74.2	25.8
仲卸、卸売会社、納入業者等(中間事業者)	110	72	38
	100.0	65.5	34.5
生産者団体	62	51	11
	100.0	82.3	17.7
生産者から直接買入れ	62	47	15
	100.0	75.8	24.2

(2) 契約取引の内容について

前述のように、契約取引で仕入れているとする者は67% (表16、17) であるが、その内容については「数量・価格を事前に定めている」が60%と最も多く、「価格のみ定めている」が24%でこれに次いでいる。「数量のみ定めている」は6%であった。以上から、価格を取り決めているものは84%、数量を取り決めているものは66%となり、価格の取り決めが重要であることがうかがえる (表18)。

仕入れ先別に契約取引の内容をみると、「数量・価格を事前に定めている」とするものは、生産者団体及び生産者から直接買入れで共に7割を超え、市場及び仲卸、卸売会社、納入業者等(中間事業者)で共に6割を超えている。また、「価格のみ」は、仲卸、卸売会社、納入業者等(中間事業者)で高く25%、次いで市場で20%であった(表18の①)。

(表18)【実需者】  
業種ごと / 契約取引を行うにあたり、数量、価格等についてはどの様に定めているか。  
最も多い取引内容は。

主たる業種	件数	に数量 定めて 価格を 事前 に	数量 のみ 事前 に 定	価格 のみ 事前 に 定	定数量・ 価格以外 の 規格等 ( 荷姿を して いる )	無 回 答
合計	82	49	5	20	6	2
%	100.0	59.8	6.1	24.4	7.3	2.4
量販店等の小売業者	27	18	2	6	1	-
	100.0	66.7	7.4	22.2	3.7	-
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	33	18	3	7	4	1
	100.0	54.5	9.1	21.2	12.1	3.0
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	7	5	-	2	-	-
	100.0	71.4	-	28.6	-	-
カット業者等一次加工業者	6	4	-	-	1	1
	100.0	66.7	-	-	16.7	16.7
食品加工業者	10	4	-	5	1	-
	100.0	40.0	-	50.0	10.0	-
無回答	2	2	-	-	-	-
	100.0	100.0	-	-	-	-

(表18の①)【実需者】

国産野菜の仕入先ごと / 契約取引を行うにあたり、数量、価格等についてはどの様に定めているか。  
最も多い取引内容は。

国産野菜の仕入先	件数	い事数 る前量 にと 定価格 を	に数 定量 めの てみ 事 る前	に価 定格 めの てみ 事 る前	姿て外 ・いの 規る量 格(荷 等)を し	無 回 答
合計	82	49	5	20	6	2
%	100.0	59.8	6.1	24.4	7.3	2.4
市場	49	31	3	10	3	2
	100.0	63.3	6.1	20.4	6.1	4.1
仲卸、卸売会社、納入業者等 (中間事業者)	72	44	4	18	5	1
	100.0	61.1	5.6	25.0	6.9	1.4
生産者団体	51	36	2	9	3	1
	100.0	70.6	3.9	17.6	5.9	2.0
生産者から直接買入れ	47	33	3	9	1	1
	100.0	70.2	6.4	19.1	2.1	2.1

## (3) 契約数量の決定について

契約数量の決定日については、取引開始の「6～10 日前」が最も多く、1週間から10日が一応の目安になっているようである(表19)。連絡方法は、「書面」が58%と多くなっている(表20)。

(表19)【実需者】

業種ごと / 契約数量を事前に定めていない場合、契約数量は、取引開始の何日前までに決定するか。

主たる業種	件数	1 ～ 5 日前	6 ～ 1 0 日前	1 1 ～ 3 0 日前	3 1 ～ 9 0 日前	9 1 ～ 1 0 日前	無 回 答
合計	52	10	13	7	4	4	14
%	100.0	19.2	25.0	13.5	7.7	7.7	26.9
量販店等の小売業者	19	5	7	3	1	1	2
	100.0	26.3	36.8	15.8	5.3	5.3	10.5
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	23	5	3	3	3	2	7
	100.0	21.7	13.0	13.0	13.0	8.7	30.4
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	3	-	1	-	-	1	1
	100.0	-	33.3	-	-	33.3	33.3
カット業者等一次加工業者	3	-	-	1	-	-	2
	100.0	-	-	33.3	-	-	66.7
食品加工業者	6	-	2	-	-	1	3
	100.0	-	33.3	-	-	16.7	50.0
無回答	1	-	-	-	-	-	1
	100.0	-	-	-	-	-	100.0

(表20)【実需者】

業種ごと / 取引数量が決定した際、生産者にはどの様に連絡するか。

主たる業種	件数	絡口 す頭 るの みで 連	る面発 に注 て書 等連 絡の 書	無 回 答
合計	52	12	30	10
%	100.0	23.1	57.7	19.2
量販店等の小売業者	19	8	10	1
	100.0	42.1	52.6	5.3
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	23	3	15	5
	100.0	13.0	65.2	21.7
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	3	-	2	1
	100.0	-	66.7	33.3
カット業者等一次加工業者	3	1	-	2
	100.0	33.3	-	66.7
食品加工業者	6	1	2	3
	100.0	16.7	33.3	50.0
無回答	1	-	1	-
	100.0	-	100.0	-



#### (4) 契約の変更について

需給事情の変化に伴い「契約内容の変更を求めたことがある」とするものが76%となっており、実需者の業種別には小売業者で85%と高い(表21)。

変更を求めた内容についてみると、「数量」が74%、「価格」が52%で、業種別には小売業者で「数量」83%、「価格」74%と高くなっており、実需者が、数量の増減や、契約価格を下げるよう生産者に求める状況がかなり多く発生していることがうかがえる(表22)。これは、少しの供給変動でも大きな価格変動を招きやすい野菜の特質によって、契約内容の変更を余儀なくされるケースが多いことによるものと考えられる。

(表21)【実需者】

業種ごと / 需給事業の変化に伴い、契約内容の変更を求めたことがあるか。

主たる業種	件数	変更を求めた	変更を求めない
合計	82	62	20
%	100.0	75.6	24.4
量販店等の小売業者	27	23	4
	100.0	85.2	14.8
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	33	25	8
	100.0	75.8	24.2
漬物業者等野菜を原材料とする食品製造業者	7	4	3
	100.0	57.1	42.9
カット業者等一次加工業者	6	4	2
	100.0	66.7	33.3
食品加工業者	10	6	4
	100.0	60.0	40.0
無回答	2	2	-
	100.0	100.0	-

(表22)【実需者】

業種ごと / 野菜の需給事情の変化に対応して、どのような契約内容の変更が行われたか。

主たる業種	件数	市場価格の上昇	不作・減産による価格の引き上げ	下納げ入を価格の引き上げ	や納削入減量を求めた増加	その他
合計	62	41	48	32	46	2
%	複数回答	66.1	77.4	51.6	74.2	3.2
量販店等の小売業者	23	17	23	17	19	1
	複数回答	73.9	100.0	73.9	82.6	4.3
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	25	16	16	10	18	-
	複数回答	64.0	64.0	40.0	72.0	-
漬物業者等野菜を原材料とする食品製造業者	4	1	2	1	2	-
	複数回答	25.0	50.0	25.0	50.0	-
カット業者等一次加工業者	4	3	4	-	2	-
	複数回答	75.0	100.0	-	50.0	-
食品加工業者	6	5	4	4	5	1
	複数回答	83.3	66.7	66.7	83.3	16.7
無回答	2	-	1	-	1	-
	複数回答	-	50.0	-	50.0	-

#### (5) 書面契約の締結について

書面契約を行っている者と行っていない者の割合は概ね6:4である(表23)。

また、書面契約に不安を感じる理由としては、「市場の価格動向を勘案した柔軟な価格決定ができない」が多く、特に小売業者で高くなっている(表24)。なお、(4)においても、「数量」「価格」について契約内容の変更を求めることが多く起こることから、契約取引は市場価格の影響を大いに受けることがうかがえる。

書面契約を行っている者を仕入れ先でみると、いずれの仕入れ先も55%以上であり仕入れ先による違いはみられない(表23の①)。

書面契約を行わない場合の契約内容の担保の方法としては、「誠意をもってできるだけのことをしてもらえればよい」が71%と最も多い（表25）。

（3）の契約数量の決定の際の連絡方法と書面契約の関係は、書面契約を行っていない者も行っている者も5割以上が書面にて数量決定の連絡を行うとしており、書面契約の有無による違いはみられない（表26）。

（表23）【実需者】

業種ごと / 契約取引を行う際、書面による契約を行っているか。

主たる業種	件数	行書 つ面 て契 い約 るを	行書 つ面 て契 い約 ない
合計	82	48	34
%	100.0	58.5	41.5
量販店等の小売業者	27	15	12
	100.0	55.6	44.4
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	33	20	13
	100.0	60.6	39.4
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	7	5	2
	100.0	71.4	28.6
カット業者等一次加工業者	6	2	4
	100.0	33.3	66.7
食品加工業者	10	6	4
	100.0	60.0	40.0
無回答	2	2	-
	100.0	100.0	-

（表23の①）【実需者】

仕入れ先ごと / 書面契約の締結状況について

国産野菜の仕入れ先	件数	行書 つ面 て契 い約 るを	行書 つ面 て契 い約 ない
合計	82	48	34
%	100.0	58.5	41.5
市場	49	27	22
	100.0	55.1	44.9
仲卸、卸売会社、納入業者等 (中間事業者)	72	42	30
	100.0	58.3	41.7
生産者団体	51	30	21
	100.0	58.8	41.2
生産者から直接買い入れ	47	28	19
	100.0	59.6	40.4

(表24)【実需者】

業種ごと / 書面による契約を行うことに不安を感じるのはどの様な理由からか。

主たる業種	件数	た行場必 め合数 でな量 き約が く減 なるつ る履た	た格勤市 め決案の がた価 で柔格 き軟動 ない価	る発い契 た展場約 めす合 ため履 る行 恐償 れ問 があ題 にきな	その他	無 回 答
合計	34	7	8	3	12	6
%	複数回答	20.6	23.5	8.8	35.3	17.6
量販店等の小売業者	12	3	6		3	2
複数回答		25.0	50.0	-	25.0	16.7
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	13	3	2	1	4	3
複数回答		23.1	15.4	7.7	30.8	23.1
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	2			1	1	
複数回答		-	-	50.0	50.0	-
カット業者等一次加工業者	4	1			2	1
複数回答		25.0	-	-	50.0	25.0
食品加工業者	4			1	2	1
複数回答		-	-	25.0	50.0	25.0

(表25)【実需者】

業種ごと / 書面契約を行わない場合、契約の履行(納入など)について、どの様に担保しているか。

主たる業種	件数	ばをき誠 よしる意 いてだを もけも らなの えこつ れとて	任通取 せ業引 て者に いる係 る対わ る流	る容あ く履 行 を 求 め	その他	無 回 答
合計	34	24	5		5	3
%	複数回答	70.6	14.7	-	14.7	8.8
量販店等の小売業者	12	7	4		2	1
複数回答		58.3	33.3	-	16.7	8.3
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	13	9			3	2
複数回答		69.2	-	-	23.1	15.4
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	2	2				
複数回答		100.0	-	-	-	-
カット業者等一次加工業者	4	4				
複数回答		100.0	-	-	-	-
食品加工業者	4	3	1			
複数回答		75.0	25.0	-	-	-

(表26)【実需者】

書面契約の締結

/ 事前に数量を取決めない際、取引数量が決定した際の生産者への連絡方法 との関係について

書面による契約取引の有無	件数	絡口 す頭 るの みで 連	る面発 に注 て書 連等 絡の 書	無 回 答
合計	55	14	31	10
%	100.0	25.5	56.4	18.2
書面契約を行っている	31	7	16	8
100.0		22.6	51.6	25.8
書面契約は行っていない	24	7	15	2
100.0		29.2	62.5	8.3

## (6) 契約内容の変更と書面契約の締結との関係について

契約内容の変更と書面契約の有無の関係についてみると、「変更を求めたことがある」とする者の割合は、書面契約を行っていない者で  $27/34=79\%$ 、書面契約を行っている者で  $35/48=73\%$ と大きな差異はみられず、書面契約を行っている者においても、7割以上が契約変更を求めていることから、書面契約が契約変更を妨げる要因になっているとはいえない(表28)。

数量と価格を事前に定めている者のうち書面契約を行っている者は63%、価格のみ

事前に定めている者は55%であった（表29）。

また、書面契約の有無と契約内容の変更については、書面契約の有無に関わらず、「納入価格の引下げを求めた」が5割以上、「納入数量の増加や削減を求めた」が7割以上で、書面契約の有無による違いがあるとはいえない（表30）。

(表28)【実需者】  
契約内容の変更の有無 / 書面契約の締結との関係について

需給事情の変化に伴う契約内容の変更	件数	行書 つ面 て契 約を	行書 つ面 て契 約な い
合計	82	48	34
%	100.0	58.5	41.5
変更を求めたことがある	62	35	27
	100.0	56.5	43.5
変更を求めたことはない	20	13	7
	100.0	65.0	35.0

(表29)【実需者】  
最も多い取引内容 / 書面契約の締結との関係について

最も多い取引内容	件数	行書 つ面 て契 約を	行書 つ面 て契 約な い
合計	82	48	34
%	100.0	58.5	41.5
数量と価格を事前に定めている	49	31	18
	100.0	63.3	36.7
数量のみ事前に定めている	5	2	3
	100.0	40.0	60.0
価格のみ事前に定めている	20	11	9
	100.0	55.0	45.0
数量・価格以外の定めをしている(荷姿・規格等)	6	4	2
	100.0	66.7	33.3
無回答	2		2
	100.0	-	100.0

(表30)【実需者】  
書面による契約取引の有無 / 契約内容の変更との関係について

書面による契約取引の有無	件数	上に市 場を り 求 め 格 の 上 れ 引 昇 た ぎ 等	ら数 不 れ 量 作 た の 等 削 に 減 よ を り 求 納 め 入	げ納 を 入 求 め 格 の 引 き 下	削納 減入 を 求 め た 増 加 や	その他
合計	62	41	48	32	46	2
%	複数回答	66.1	77.4	51.6	74.2	3.2
書面契約を行っている	35	22	30	18	25	1
	複数回答	62.9	85.7	51.4	71.4	2.9
書面契約は行っていない	27	19	18	14	21	1
	複数回答	70.4	66.7	51.9	77.8	3.7

### (7) 複数生産者からの仕入

複数生産者から仕入れたことがある者は73%（表31）で、その相手先は「農協が組織するグループ」、「民間事業者が組織するグループ」、「生産者が組織するグループ」がほぼ同数となっている（表32）。

このことから、契約取引を安定的に行うために一生産者と契約するのではなく窓口は一つであっても複数の生産者から納品を受けられる体制を作り契約取引のリスク軽減を図っていることがわかる。また、一年を通して調達を行うため、市場等から仕入れる他に、複数の生産者グループから仕入れていると思われる。

(表31)【実需者】

業種ごと / 複数の生産者からなるグループから仕入れを行ったことがあるか。

主たる業種	件数	あ る	な い	わ か ら な い	無 回 答
合計	82	60	11	10	1
%	100.0	73.2	13.4	12.2	1.2
量販店等の小売業者	27	25	1	1	-
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	33	20	5	7	1
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	7	5	2	-	-
カット業者等一次加工業者	6	6	-	-	-
食品加工業者	10	5	3	2	-
無 回 答	2	2	-	-	-

(表32)【実需者】

業種ごと / どの様なグループから仕入れを行ったことがあるか。

主たる業種	件数	農 業 者 の 特 定 の 組 織 生 産 者	民 間 組 織 事 業 者 の 生 産 者	自 ら の 生 産 者
合計	60	38	38	40
%	複数回答	63.3	63.3	66.7
量販店等の小売業者	25	17	15	22
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	20	13	12	10
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	5	3	3	3
カット業者等一次加工業者	6	2	4	5
食品加工業者	5	4	3	3
無 回 答	2	1	2	-

## (8) 取引相手を見つけた方法

「相手からの打診」が67%と最も多く、「自ら出向いた」が60%とこれに次いでいるが、生産者側の「自ら出向いた」の割合が少ない(表12)ことを踏まえば「相手からの打診」には中間事業者からの打診も含まれているものと考えられる(表33)。

(表33)【実需者】

業種ごと / 取引を開始する際、どの様にして取引相手を見つけたか。

主たる業種	件数	自 ら 出 向 い た	相 手 か ら の 打 診	マ ジ ン ガ 等 の 見 学	そ の 他	無 回 答
合計	82	49	55	7	11	3
%	複数回答	59.8	67.1	8.5	13.4	3.7
量販店等の小売業者	27	19	20	4	3	-
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	33	19	21	4	6	2
漬物業者等野菜を原材料とする 食品製造業者	7	4	4	-	-	1
カット業者等一次加工業者	6	3	3	-	2	-
食品加工業者	10	6	6	-	-	-
無 回 答	2	1	2	-	-	-

### (9) 契約指定野菜安定供給事業の認知状況について

契約指定野菜安定供給事業を「知っている」が約4割にとどまっている（表34）。

(表34)【実需者】

業種ごと / 契約指定野菜安定供給事業の認知状況について

主たる業種	件数	知っている	知らない
合計	123	50	73
%	100.0	40.7	59.3
量販店等の小売業者	42	18	24
	100.0	42.9	57.1
外食・中食(惣菜等)・給食事業者	51	17	34
	100.0	33.3	66.7
漬物業者等野菜を原材料とする食品製造業者	9	3	6
	100.0	33.3	66.7
カット業者等一次加工業者	8	7	1
	100.0	87.5	12.5
食品加工業者	13	6	7
	100.0	46.2	53.8
無回答	3	1	2
	100.0	33.3	66.7

## 5. 総括

本アンケート調査により、明らかとなったことがらは次のとおりである。

### (1) 生産者及び実需者のうち契約取引を行っていると思われる者は概ね7割

契約取引は、生産者にとっては、生産前に販売先が決定すること、価格が安定することで収入が予測できることなどのメリットがある。また、実需者にとっては、安全で質の高い食品に対する消費者ニーズが高まる中で、定量・定品質・定価格の商材の確保、生産者の顔が見える安心感があることなどのメリットがある。こうしたことから、生産者、実需者ともに概ね7割という高い割合で契約取引が行われているものと考えられる。

本調査では、多くの生産者及び実需者が、取引に際し契約を交わすことで、野菜の安定的な出荷及び確保を図っていることが明らかになった。また、農林水産省が平成22年2～3月に飲食店事業者に実施した外食産業に関するアンケート調査においても、7割の者が国産食材の使用、生産者等との契約について「野菜」を想定していると回答していることから、野菜の契約取引は実需者にとって大変関心の高いものであるといえる。

### (2) 契約取引において事前に取り決める事項は、「価格」が最も多い

野菜の契約取引が広範に行われている中、契約取引を行うにおいて、その取り決め事項に「価格」を含める生産者及び実需者は概ね7割～8割と最も多く、「数量」を含める生産者及び実需者は共に概ね6割でこれに次いでいた。このことから、契約取引においては、やはり価格の取決めがポイントになっているようである。

### (3) 需給事情の変化等により、契約内容の途中見直しが行われることが多い

契約取引においては、期間の途中で契約内容の途中見直しが生じることはないという一般的なイメージがあるが、生産者の5割以上、実需者の7割以上が契約内容の途中見直しを求めた、求められたとしている。

その内容をみると、生産者及び実需者の7割以上が「契約数量の変更を求めた、求められた」、5割以上が「契約価格の変更を求めた、求められた」としている。これは、価格及び数量について取り決めて契約を締結したとしても、作況など需給事情の変化に柔軟に対応していることによるとみられる。

また、農林水産省が平成 22 年 10 月に実施した野菜の不作時の対応に関するアンケート調査結果でも、供給量に不足を生じた際の対応として、生産者の概ね 6 割が「契約先に話をして供給量を削減した」と答えており、本調査結果と符合している。

#### (4) 契約取引は市場価格の影響を大いに受ける

(3) で契約内容の途中見直しが行われることが多いことを示したが、これは、例えば市場価格が低落している場合、実需者は、市場から契約価格よりも安価に仕入れることを望むため、数量の削減を求めていることが多いことによるものと思われる。また、書面による契約を行うことに不安を感じる理由については、実需者においては「市場の価格変動を勘案した柔軟な価格決定ができないため」とするものが多いが、これは市場価格の変動に対応した価格の見直しを前提とするものであり、契約取引が市場価格の影響を大いに受けることを傍証するものと思われる。

#### (5) 契約取引を行っている生産者及び実需者の概ね 4 割～6 割が、書面により取引を実施

生産者の概ね 4 割、実需者の概ね 6 割が書面による契約を行っており、生産者と比べ実需者の割合が高くなっているが、これは、生産者と実需者との間に仲卸、卸売会社、納入業者等（中間事業者）が介することが多く、生産者と中間事業者の間では書面契約を行うケースが少ない一方で、実需者と中間事業者の間では書面契約を行うケースが多いことによるものではないかと推察される。

また、生産者、実需者ともに、書面契約を行わない理由として「信頼関係があるため」という趣旨の回答、契約内容の担保については「誠意をもってできるだけのことをしてもらえばよい」との回答が多くみられたことから、契約取引はこうした相互の信頼関係を基礎として行われていることがうかがえる。

#### (6) 書面により契約を行うことは、契約内容の途中見直しの妨げにならない

契約内容の変更と書面契約の有無の関係についてみると、生産者では、「契約で定めた事項が守れない、または取引の相手から契約内容の変更等を申し入れられたことがある」とする者の割合は、書面契約を行っていない者より書面契約を行っている者の方が高く、実需者では、「変更を求めたことがある」とする者の割合は、書面契約を行っていない者と行っている者とでその割合が近接していることから、書面契約を取り交わしていることが契約変更を妨げる要因になっているとはいえない。

契約取引を行う者（特に生産者）においては、「長年の信頼関係があるから」等の理由で書面契約を避ける傾向もみられるが、(3) でみたように、契約内容については見直しが行われているというのが実態であるし、書面契約には当事者の権利義務関係が明確になるという利点があり、安定的・継続的な取引の基礎となるものと考えられる。よって、書面契約を行っていない者も、書面契約を検討してみることが有益といえるのではないかと。

## 6. 終わりに

現在、当機構は『契約野菜安定供給事業』（次の 3 タイプの事業）を実施している。

- (1) 価格低落タイプでは、市場価格の著しい低落が生じた場合に出荷数量に応じて補てん
- (2) 数量確保タイプでは、天候不良等により契約数量を確保することができない場合に、外から購入などし、契約数量を確保するのに要する経費を補てん
- (3) 出荷調整タイプでは、契約数量の確保のため余裕ある作付けを行い、価格低落時に契約以外の生産量の出荷調整を行った場合に補てん

本事業は、加工・業務用野菜の契約取引の増大等を踏まえ、平成 14 年度から実施され

てきたところである。ただ、契約取引における野菜の生産・出荷の安定を図るという観点では、初めての取り組みであったが、これら3タイプの事業はいずれも、契約取引において契約内容の途中変更が生じないことを前提に設計されており、本調査で明らかになった野菜の契約取引の実態を十分には反映し得ていないところがあるのではないかと考えられる。

今後、より一層、契約取引を行っている生産者の経営安定を図るためには、契約価格及び契約数量の変動に柔軟に対応できること等、野菜の契約取引の実態に即した施策を実施するとともに、契約取引に関する生産者及び実需者の不安を解消するためにも、契約取引の実態及び『契約野菜安定供給事業』のPRをこれまで以上に実施する必要があるのではないかと考えられる。