

平成29年度

加工・業務用野菜の需要構造実態調査

平成30年6月



独立行政法人農畜産業振興機構

## 目 次

I. 調査概要	2
1. 調査目的	2
2. 調査方法	3
II. アンケート・ヒアリング調査の概要	5
1. 回答者属性	5
2. 仕入（調達）に関する事項	7
3. 販売に関する事項	27
4. 貯蔵に関する事項	43
III. 調査結果の取りまとめ	49
1. どのような事業者が中間事業者として期待される機能を担っているのか	49
2. どのようにしてリスク負担に対応しているのか	52
3. 中間事業者の取組を推進する上での課題	54

# I. 調査概要

## 1. 調査目的

国産加工・業務用野菜の生産振興・安定供給を図っていく上で、中間事業者（産地と食品製造業や外食事業者をつなぎ、産地から購入した農産物を食品製造事業者等のニーズに合わせて安定的に供給する〈場合によっては選別・調製・加工等も行う〉）に加え、加工・業務用需要に対応できる産地を育成・指導する機能を有する個人又は法人）の果たす機能が重要視されている。しかしながら、その全体像は必ずしも明らかにされているとは言い難い。

こうしたことから、

- ・どのような事業者が、中間事業者として期待される機能を担っているのか
- ・どのようにしてリスク負担に対応しているのか
- ・今後、中間事業者の取組を推進するうえでの課題は何か

などを明らかにし、国産加工・業務用野菜の生産振興に係る事業の検証、円滑な推進に資するため、調査を実施することが重要である。



昨年度（平成 28 年度）調査では、野菜又は野菜の加工品を取り扱っている流通事業者・加工事業者等を対象に中間事業者を特定・抽出した。

本年度調査では、昨年度調査により特定した中間事業者を基本に、リスク負担への対応状況や、中間事業者の取組を推進するうえでの課題等を明らかにするため深掘りしてアンケート調査を実施するとともに、アンケート調査では把握が困難な事項についてヒアリング調査を実施する。

### ※本調査における「加工・業務用野菜」等の定義

加工・業務用野菜	<ul style="list-style-type: none"><li>■食品製造・加工業者や外食・中食・給食事業者向けに販売される野菜<ul style="list-style-type: none"><li>・原体野菜</li><li>・一次加工品（皮むき・芯抜き等の前処理を行ったもの）</li><li>・二次加工品（一次加工品より加工度の高い中間原料（千切り・角切り等））</li></ul></li><li>■量販店・食品スーパー等向けに販売される野菜のうち、弁当・惣菜等の原料として使われることが契約等で明らかなもの。 卸売業者の場合であれば、普段の取引の中で、直接の販売先ではなくても、仲卸業者を通じて最終的にこうした販売先・用途に使用されることが想定される野菜も含む。</li></ul>
中間事業者	産地（生産者又は農協等）から直接調達、若しくは産地から市場経由で契約（口頭・文書）に基づき調達した加工・業務用野菜を食品製造業者等のニーズに合わせて安定的に供給する個人又は法人。
加工	自社で加工していなくても、外部に委託して加工・業務用に使用される野菜を取り扱っている場合も加工とする。

## 2. 調査方法

### (1) アンケート調査

①調査時期： 平成 29 年 9 月 15 日～平成 29 年 11 月 22 日

②調査対象： 加工・業務用野菜を扱っている卸売業者、仲卸業者、問屋・商社等、カット野菜・加工事業者

③調査方法： 調査対象企業に対して、委託会社（㈱工業市場研究所）を通じて、郵送による調査票の発送、回収を実施。

④調査内容： ・対象企業の事業区分

・卸売市場への出荷状況・卸売市場からの調達状況

・加工・業務用野菜の調達状況

（形態、品目数、仕入先の業態割合、契約取引の状況、品目、支払サイト、生産者への支援、鉄コン、オリコンの使用状況、不足時の対策、農業生産、他）

・加工・業務用野菜の販売状況

（売上高、販売先の業態割合、代金回収日数、価格・納入量が決定するタイミング、余剰分の販売先、値下げ要請の対応方法、不作時の対策、需要の見通し）

・貯蔵対応の状況

⑤回収状況： 以下のとおり

	発送数 (A)	回収 (B)	回収率 (B/A)
1.卸売業者	91	66	72.5%
2.仲卸業者	89	63	70.8%
3.問屋・商社等	66	43	65.2%
4.カット野菜・ 加工事業者	388	95	24.5%
計	634	267	42.1%

#### ※報告書の記述・集計・分析方法の注意点

- ・“n” は有効回答を指し、原則として n 数に対する比率を%表示（割合）で記している。
- ・各質問項目では基本的に「無回答」を含めた数値を母数として集計している。
- ・集計結果は、原則として小数点第 2 位以下を四捨五入して表記しているため、合計が 100%にならない場合がある。
- ・(SA) は単一回答 (Single Answer)、(MA) は複数回答 (Multiple Answer)、(数量) は数量回答、(FA) は自由回答 (Free Answer)
- ・クロス集計を実施しているが、表側項目のサンプル数が 30 サンプル未満の項目については、誤差が大きいため参考とする。

## (2) ヒアリング調査

①調査時期： 平成 29 年 9 月 21 日～平成 29 年 12 月 19 日

②調査対象： 加工・業務用野菜を扱っている事業者（12 社）

卸売業者	2 社
仲卸業者	3 社
問屋・商社等	5 社
カット野菜・加工事業者	2 社
合計	12 社

③調査方法： 直接面談方式による聞き取り調査

④調査内容： 加工・業務用野菜に係る状況・課題等について

## (3) 検討会の設置

今般のアンケート調査及びヒアリング調査についての分析検討等を行うため設置した。

### ■検討会委員（敬称略）

- ・東京聖栄大学 健康栄養学部食品学科 藤島廣二
- ・農林水産省 農林水産政策研究所 小林茂典
- ・東京農工大学 観山恵理子

## Ⅱ. アンケート・ヒアリング調査の概要

### 1. 回答者属性

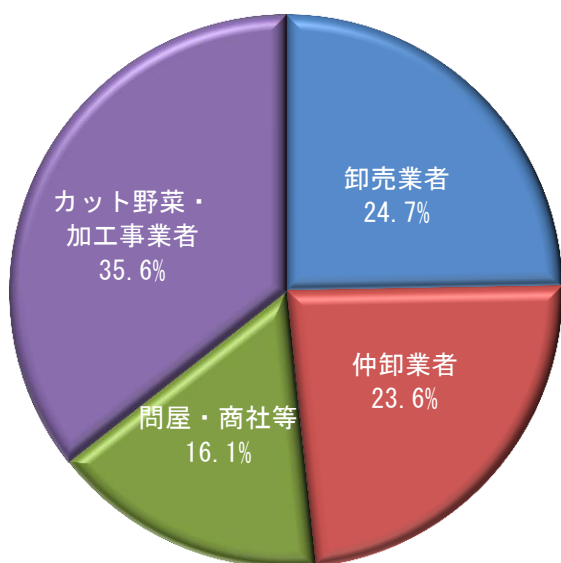
#### (1) 中間事業者の分類

産地と食品製造業等をつなぎ、産地から購入した農産物を食品製造事業者等のニーズに合わせて安定的に供給する中間事業者について、平成 28 年度調査報告と同様に、アンケートの回答各社の現在の事業者区分から、「卸売業者」又は「仲卸業者」（卸売市場法（昭和 46 年法律第 35 号）に基づき卸売又は仲卸の業務を行う事業者を指す。以下同じ。）、「問屋・商社等」、「カット野菜・加工事業者」に分類し、その傾向を分析した。

また、我が国の卸売市場は、産地側に立った卸売業者（販売代行型）と、実需側に立った仲卸業者（仕入代行型）によって野菜が価値評価され、公正な価格指標を形成しているが、卸売市場外で野菜の取引を行っている中間事業者（「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」）についても、販売代行型と仕入代行型に分類し、その結果を参考として表記した。

販売代行型と仕入代行型の分類にあたっては、「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」のうち、「JA 系列」の事業者である場合や、「農業生産」を実施している事業者、産地集荷業者又は「産地と面積契約の取組がある」事業者のいずれかに当てはまる場合は「販売代行型」とし、販売代行型以外の事業者を「仕入代行型」として組替え集計を行った。

アンケート回答企業（267 社）を「卸売業者」、「仲卸業者」、「問屋・商社等」、「カット野菜・加工事業者」に分類すると以下のような割合となる。



	n	%
卸売業者	66	24.7
仲卸業者	63	23.6
問屋・商社等	43	16.1
カット野菜・加工事業者	95	35.6
全体	267	100.0

<参考:「問屋商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	19.5
仕入代行型	87	32.6

(2) 事業所（産地）の有無、卸売市場の活用状況（出荷・調達）

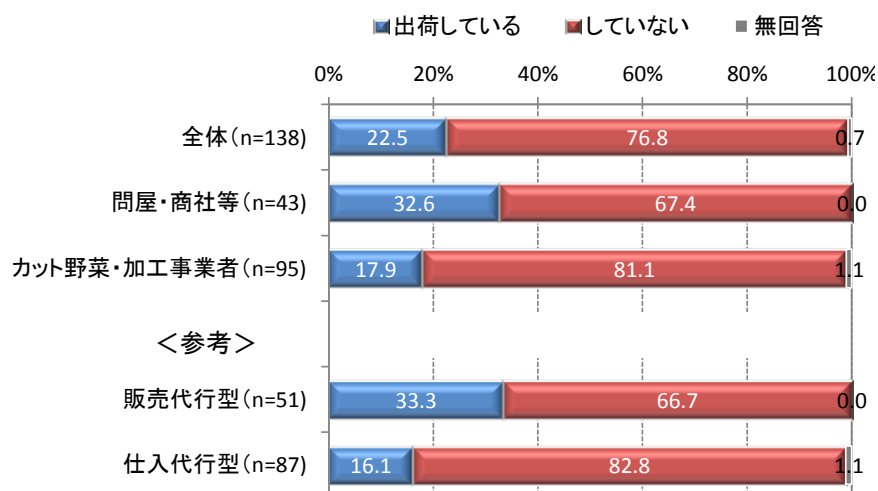
問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者に、卸売市場の利用頻度等について回答を求めたところ、

- ・ 卸売市場に頻繁に「出荷している」割合（図表1）は、問屋・商社等（33%）、カット野菜・加工事業者（18%）
- ・ 卸売市場から頻繁に「調達している」割合（図表2）は、問屋・商社等（54%）、カット野菜・加工事業者（58%）
- ・ 本社・支社・駐在所が産地に「ある」割合（図表3）は、問屋・商社等（47%）、カット野菜・加工事業者（33%）

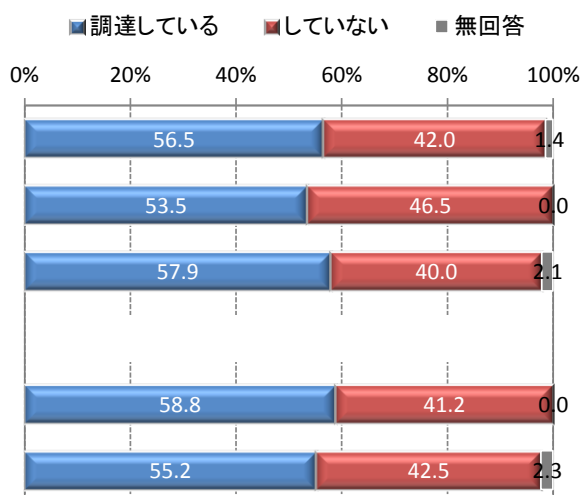
という結果になった。

- ・ また、＜参考＞として表示した販売代行型又は仕入代行型についてみると、販売代行型の場合は、産地に拠点がある企業の比率（図表3）が仕入代行型に比べて高い。また、卸売市場に頻繁に出荷している割合（図表1）も仕入代行型より高くなっており、生産者（産地）に近い立ち位置で事業を行っていることがうかがえる。

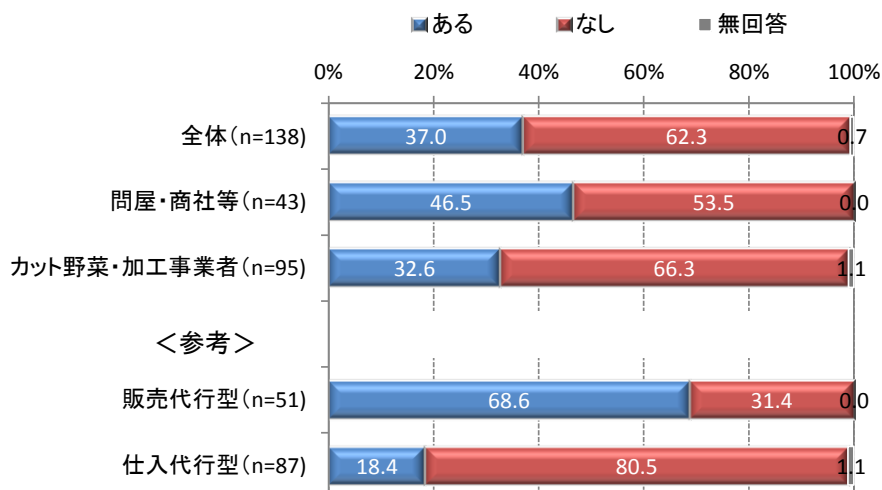
図表1 卸売市場に頻繁に出荷しているかSA)



図表2 卸売市場から頻繁に調達しているか



図表3 本社・支社・駐在所が産地にあるか



※図表1～3は、卸売業者・仲卸業者以外が回答

## 2. 仕入（調達）に関する事項

### (1) 仕入れている加工・業務用野菜の形態

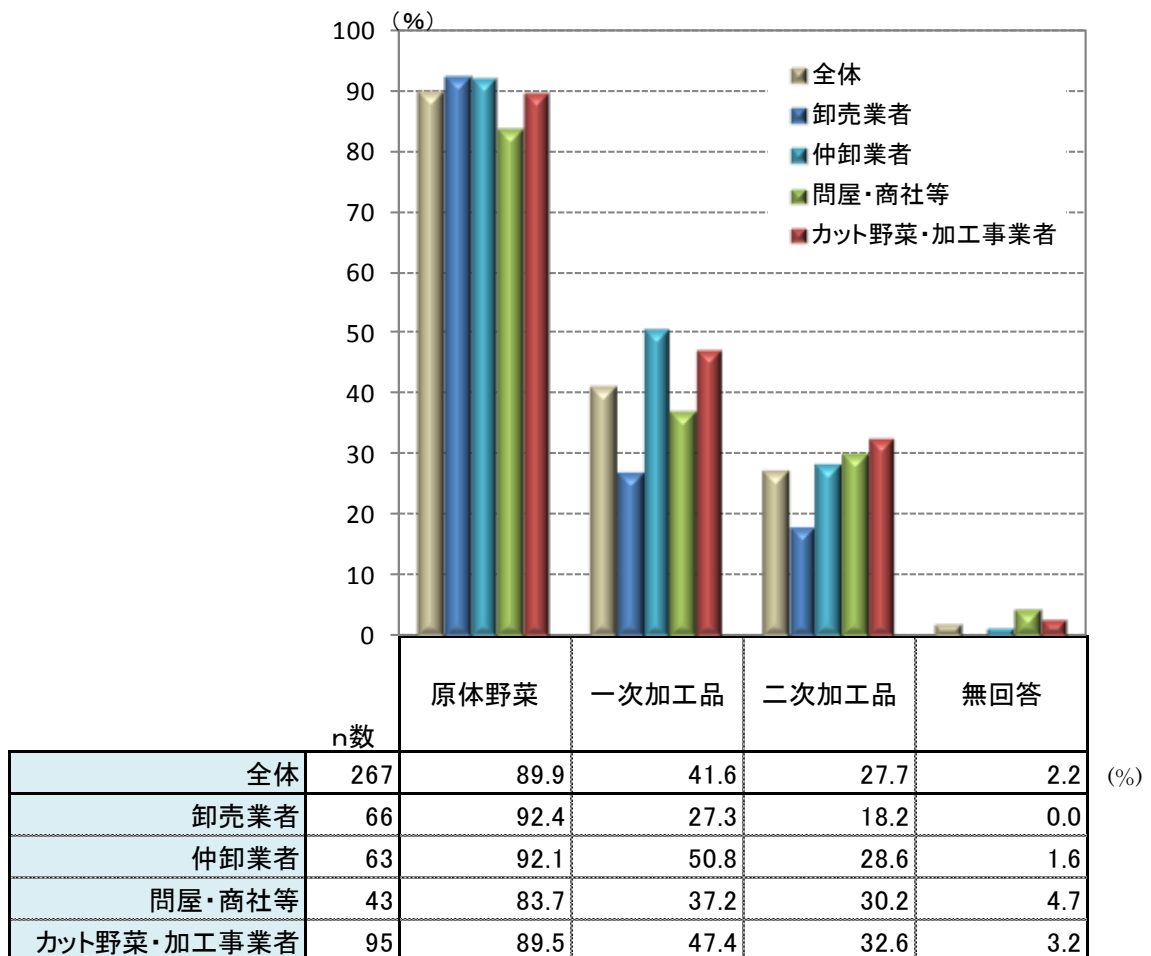
中間事業者が仕入れている加工・業務用野菜の形態は、全体では「原体野菜」が 90%を占めている。「一次加工品」が 42%、「二次加工品」が 28%となっている。

業態別で見ると、卸売業者では、「原体野菜」の調達の割合が高くなっている。

また、「一次加工品」及び「二次加工品」を調達している割合は、仲卸業者、問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者で高くなっており、これらの事業者の販売先には従業員の確保が難しく省力化に取り組んでいる「外食・中食・給食事業者」（図表 33 参照）の割合が高いことが関係していると考えられる。

<参考>として表示した販売代行型と仕入代行型については、仕入代行型の方が「一次加工品」、「二次加工品」を調達している割合が高くなっている。野菜は加工をした時点から消費期限（加工してから 3 日（D 3）等）がカウントされ、消費地周辺に本社等があると考えられる（図表 3）仕入代行型の方が利用しやすい面もあることから、これらの企業における「一次加工品」、「二次加工品」の調達割合が高いと考えられる。

図表4 仕入れている加工・業務用野菜の形態 (MA)



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	92.3	36.5	17.3	5.8
仕入代行型	87	85.1	49.4	41.4	2.3



(2) 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数

年間を通して取り扱っている全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数について、全体では全野菜の取り扱い数は「51品目以上」が54%となっており、うち、加工・業務用野菜は「20～50品目」が22%と、最も高い割合となっている（図表5）。

業態別に見ると以下のとおり（図表6～9）。

・卸売業者

全野菜の品目数は、「51品目以上」が83%となっており、卸売市場における品揃え機能を担っていることがうかがえる。

加工・業務用野菜の品目数は「11～19品目」（23%）が最も多いが、様々なレンジに分散している。

・仲卸業者

全野菜の品目数は、「51品目以上」が83%となっており、顧客ニーズに対して幅広い品目で対応していることがうかがえる。

加工・業務用野菜の品目数は「11～19品目」「20～50品目」「51品目以上」がそれぞれ2割を超えており分散しており、卸売業者と比べて加工・業務用野菜の取扱品目数が多い傾向にある。

・問屋・商社等

全野菜の品目数は「51品目以上」が30%、「20～50品目」が28%と比率が高くなっている。

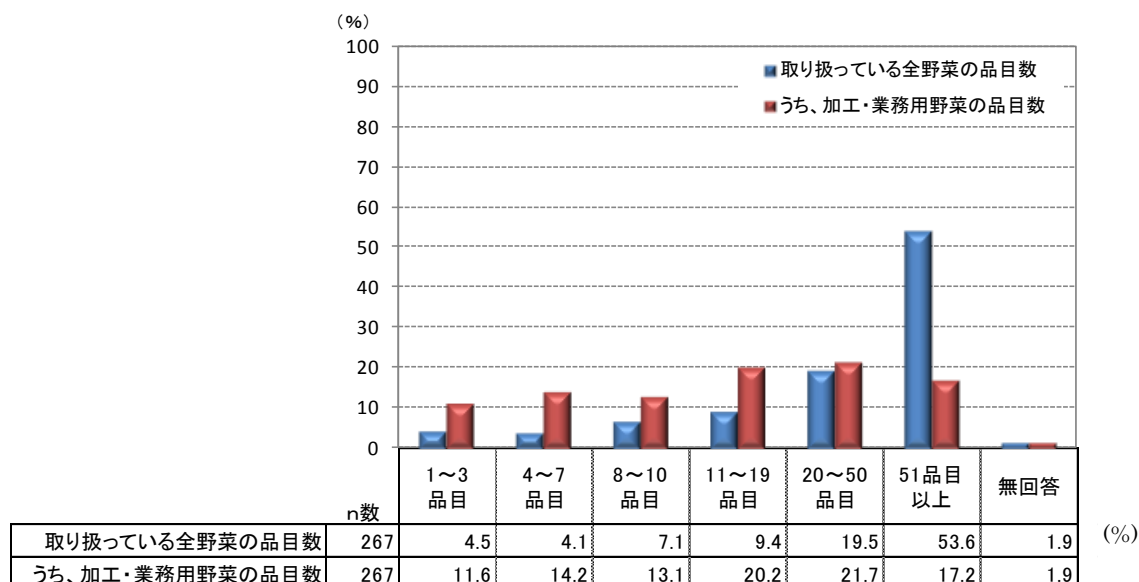
加工・業務用野菜の品目数は「4～7品目」（21%）、「8～10品目」（19%）、「11～19品目」（19%）と分散している。

・カット野菜・加工事業者

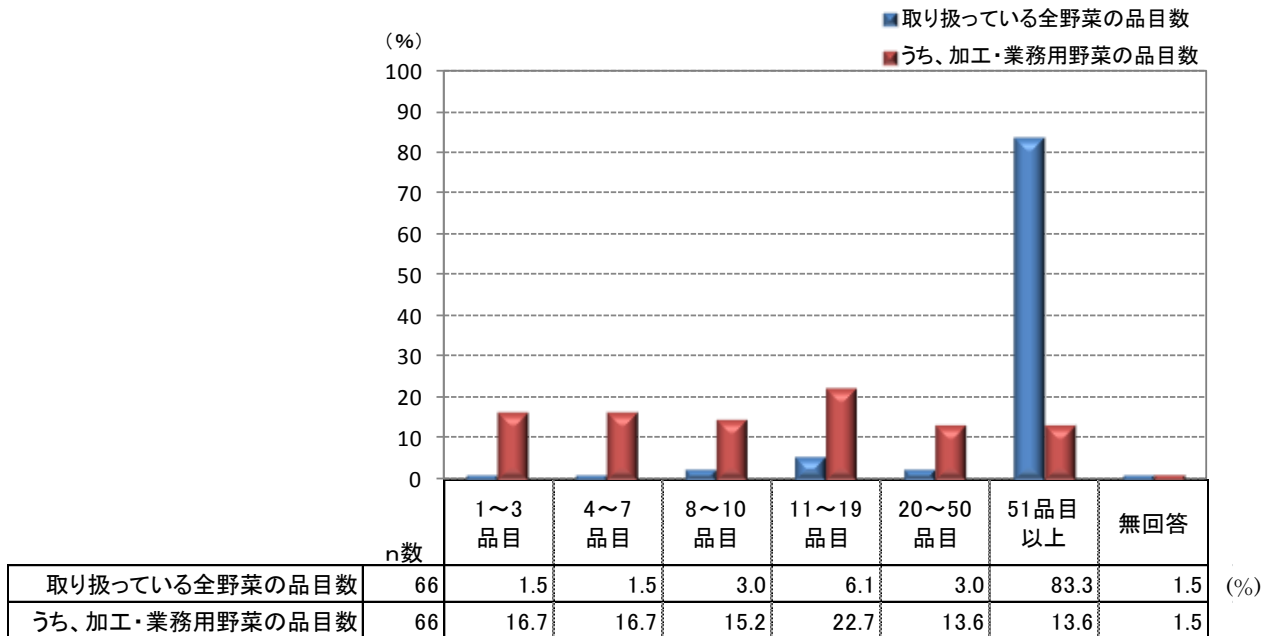
全野菜の品目数は「20～50品目」（36%）、「51品目以上」（24%）で比率が高くなっている。

加工・業務用野菜の品目数は「20～50品目」（31%）、「51品目以上」（17%）と、20品目以上で全事業体の半数を占めており、加工・業務用野菜の品揃えは比較的充実させていると考えられる。

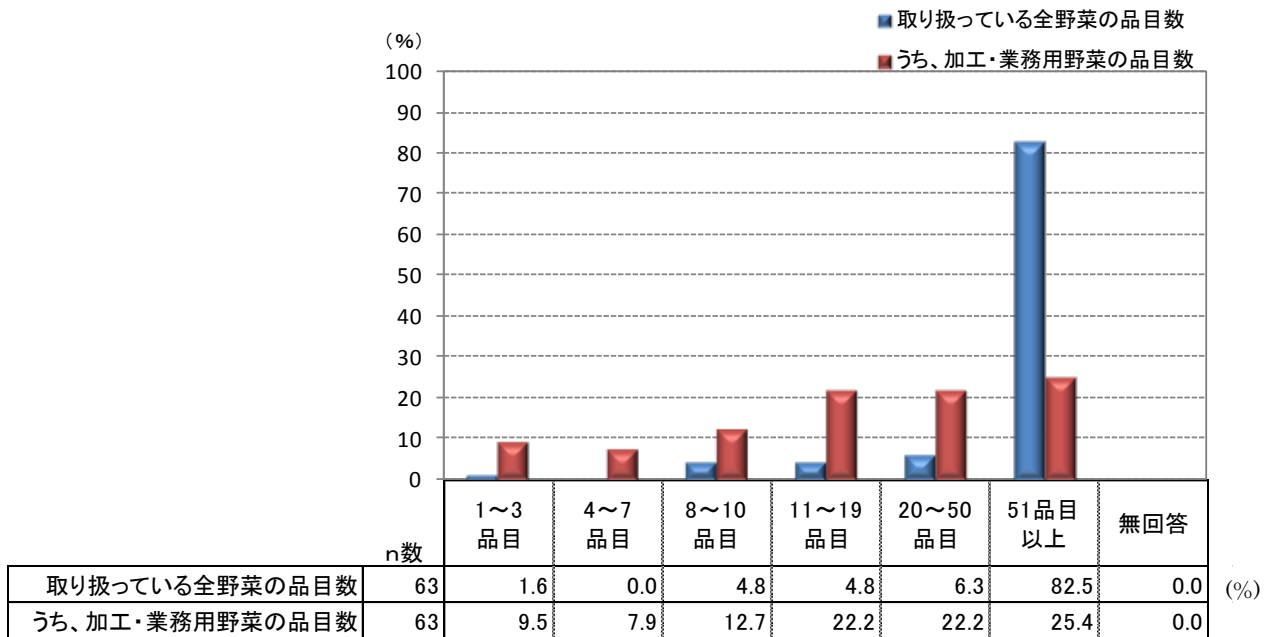
図表5 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(全体) (SA)



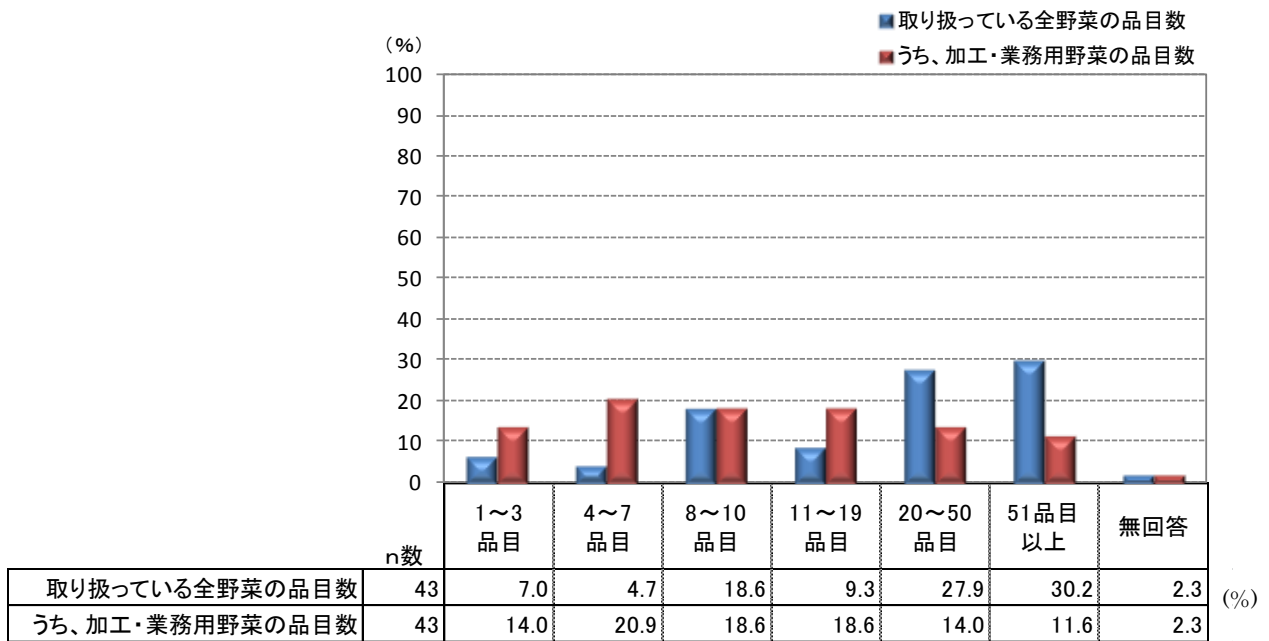
図表6 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(卸売業者) (SA)



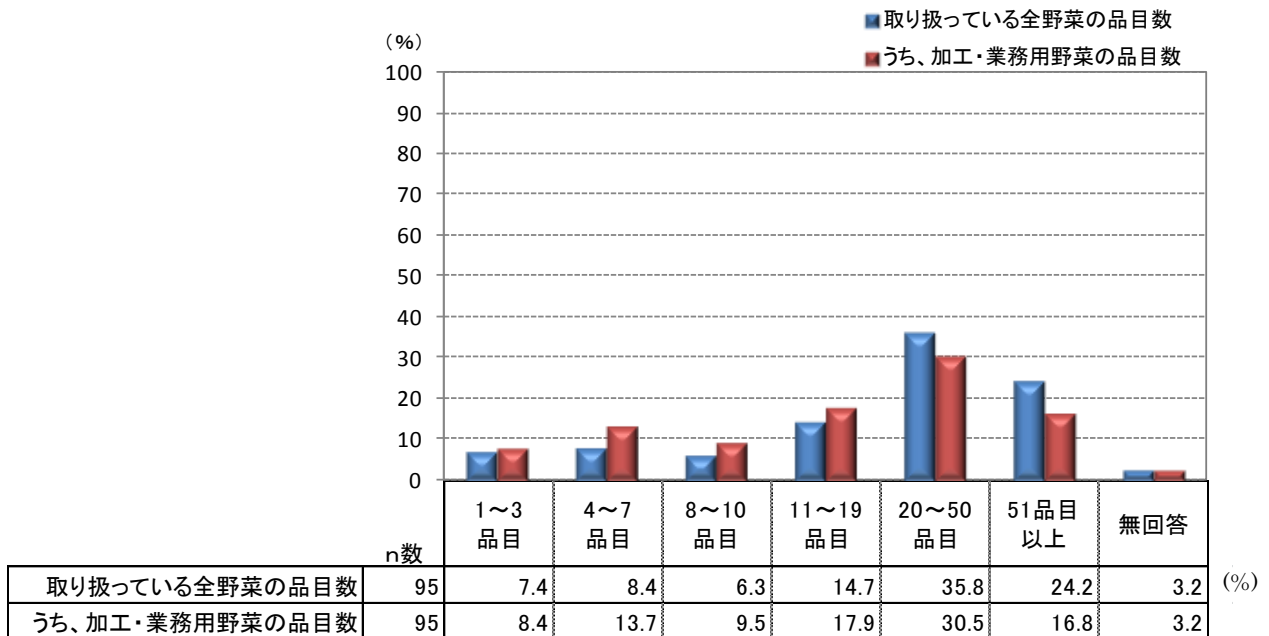
図表7 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(仲卸業者) (SA)



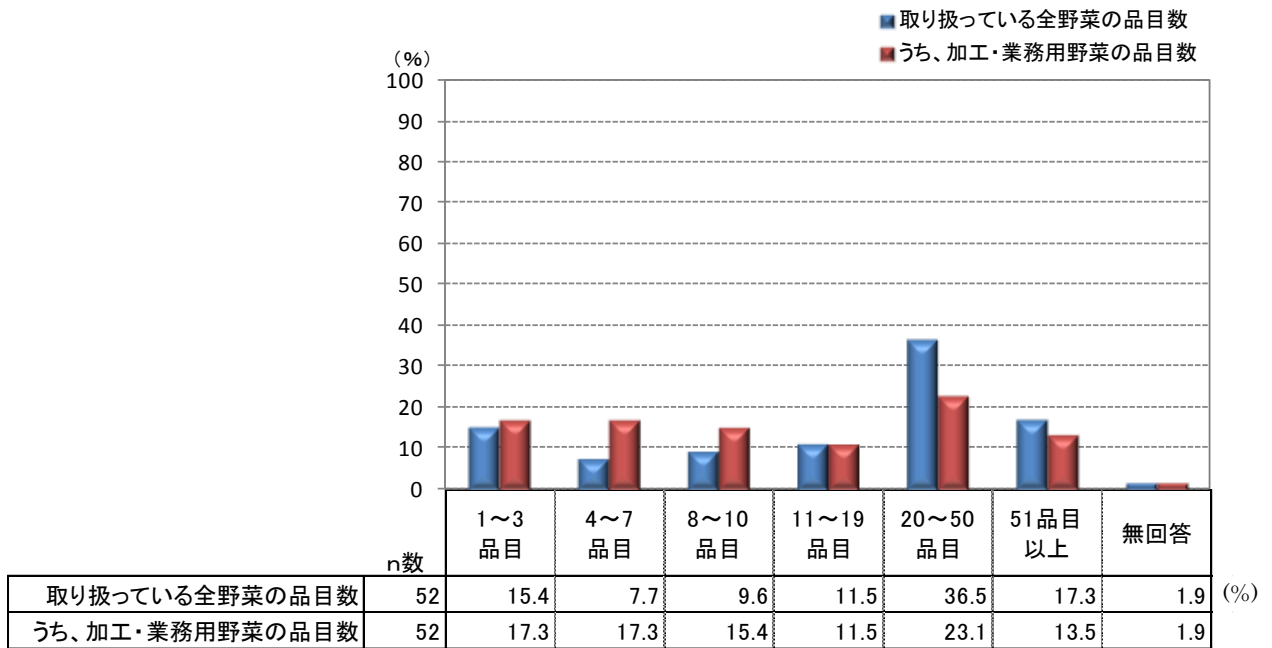
図表8 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(問屋・商社等) (SA)



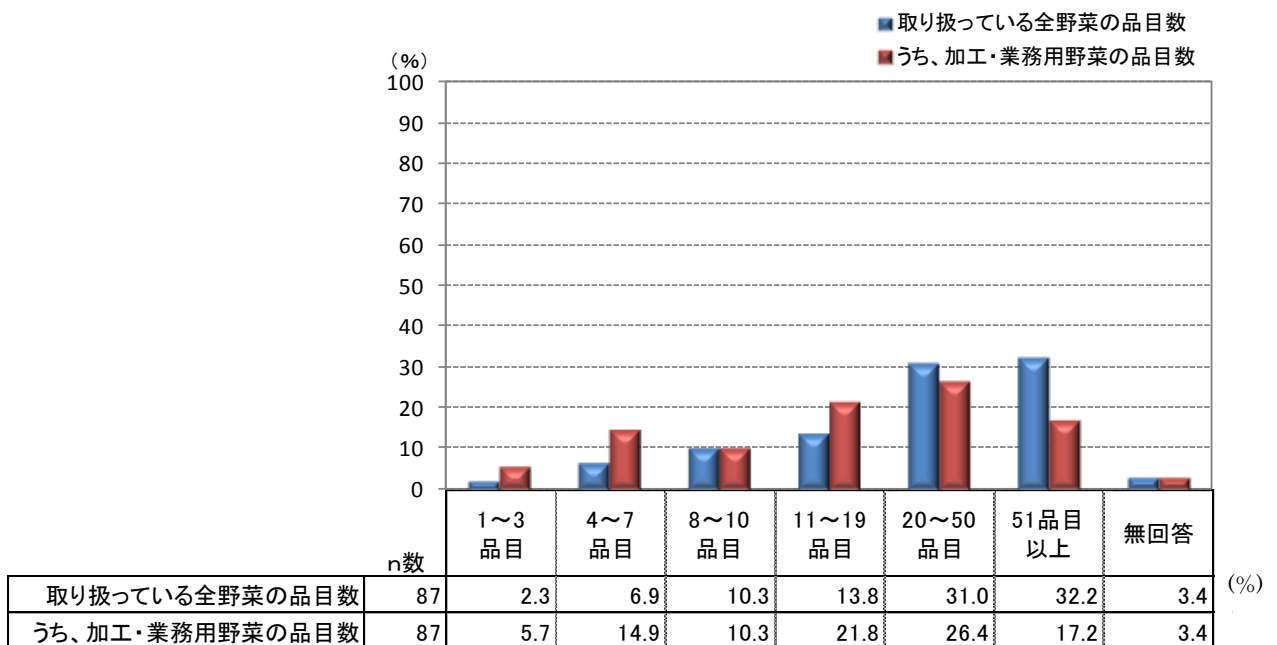
図表9 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(カット野菜・加工事業者) (SA)



参考: 図表 10 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(販売代行型) (SA)



参考: 図表 11 全野菜の品目数と加工・業務用野菜の品目数(仕入代行型) (SA)



(3) 加工・業務用野菜の仕入先 (数量ベース)

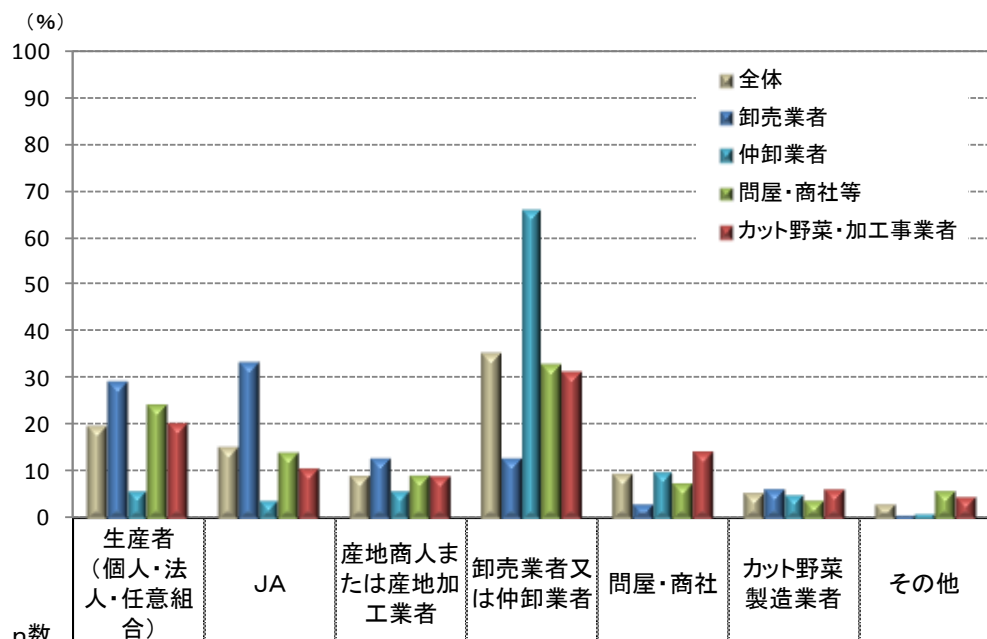
加工・業務用野菜の仕入先の構成比を実数で尋ねた。全体では「卸売業者又は仲卸業者」が35%、次いで「生産者」が20%となっている。

業態別でみると、卸売市場法により所属市場の卸売業者以外の者からの買入が制限されている仲卸業者以外の業態は、「生産者」、「JA」からの調達が比較的高くなっている。

- ・卸売業者は、「JA」(33%)、「生産者」(29%)が仕入先の中心。
- ・仲卸業者は、「卸売業者又は仲卸業者」(66%)が仕入先の中心。
- ・問屋・商社等は、「卸売業者又は仲卸業者」(33%)が最も多く、次いで「生産者」(24%)。
- ・カット野菜・加工事業者は、「卸売業者又は仲卸業者」(32%)、「生産者」(21%)、「問屋・商社」(15%)が多い。
- ・<参考>として表示している販売代行型と仕入代行型については、産地寄りの販売代行型の方が、消費地寄りの仕入代行よりも「生産者」、「JA」からの調達割合が高くなっている。

図表 12 加工・業務用野菜の仕入先構成比

※仕入先割合(%)を実数で回答。各仕入先割合の平均値をグラフ化



	n数	生産者 (個人・法人・任意組合)	JA	産地商人 または産地加工業者	卸売業者 又は仲卸業者	問屋・商社	カット野菜 製造業者	その他
全体	267	20.1	15.6	9.6	35.4	9.8	6.1	3.5
卸売業者	66	29.2	33.3	13.0	13.1	3.5	6.7	1.1
仲卸業者	63	6.3	4.3	6.2	65.9	10.2	5.5	1.5
問屋・商社等	43	24.4	14.3	9.6	33.0	8.0	4.5	6.2
カット野菜・加工事業者	95	20.9	11.2	9.6	31.6	14.9	6.7	5.2

<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	33.1	15.1	7.6	26.5	9.1	1.9	6.6
仕入代行型	87	15.2	10.3	10.7	35.5	15.0	8.4	4.8

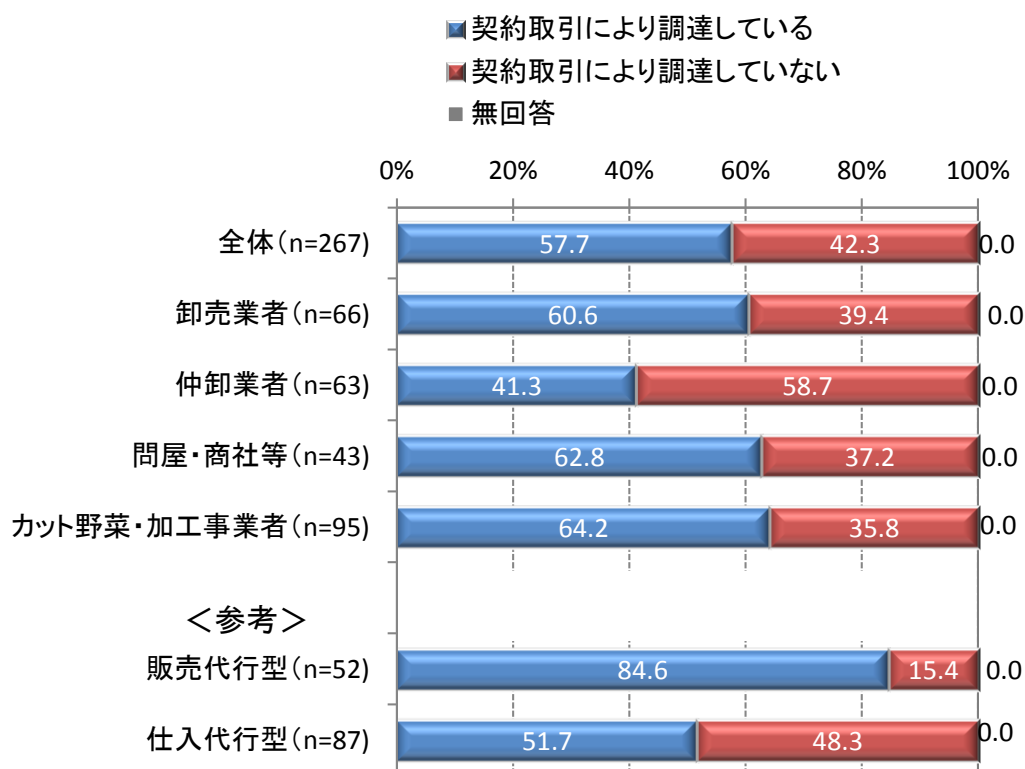
(4) 契約取引による調達状況

生産者、JA から加工・業務用野菜を契約取引（口頭・文書）により調達しているかどうかを尋ねたところ、全体では「契約取引により調達している」割合が 58%を占めている。

業態別では、卸売業者が 61%、仲卸業者が 41%、問屋・商社等が 63%、カット野菜・加工事業者が 64%となっており、所属市場の卸売業者からの仕入割合が高い仲卸業者（図表 12）でこの割合が相対的に低くなっている。

<参考>として表示している販売代行型と仕入代行型については、販売代行型で 85%、仕入代行型で 52%となっており、産地寄りの販売代行型の方が、生産者、JAとの契約取引による調達を実施している割合が高い。

図表 13 生産者、JAから、加工・業務用野菜を契約取引(口頭・文書)により調達しているか (SA)



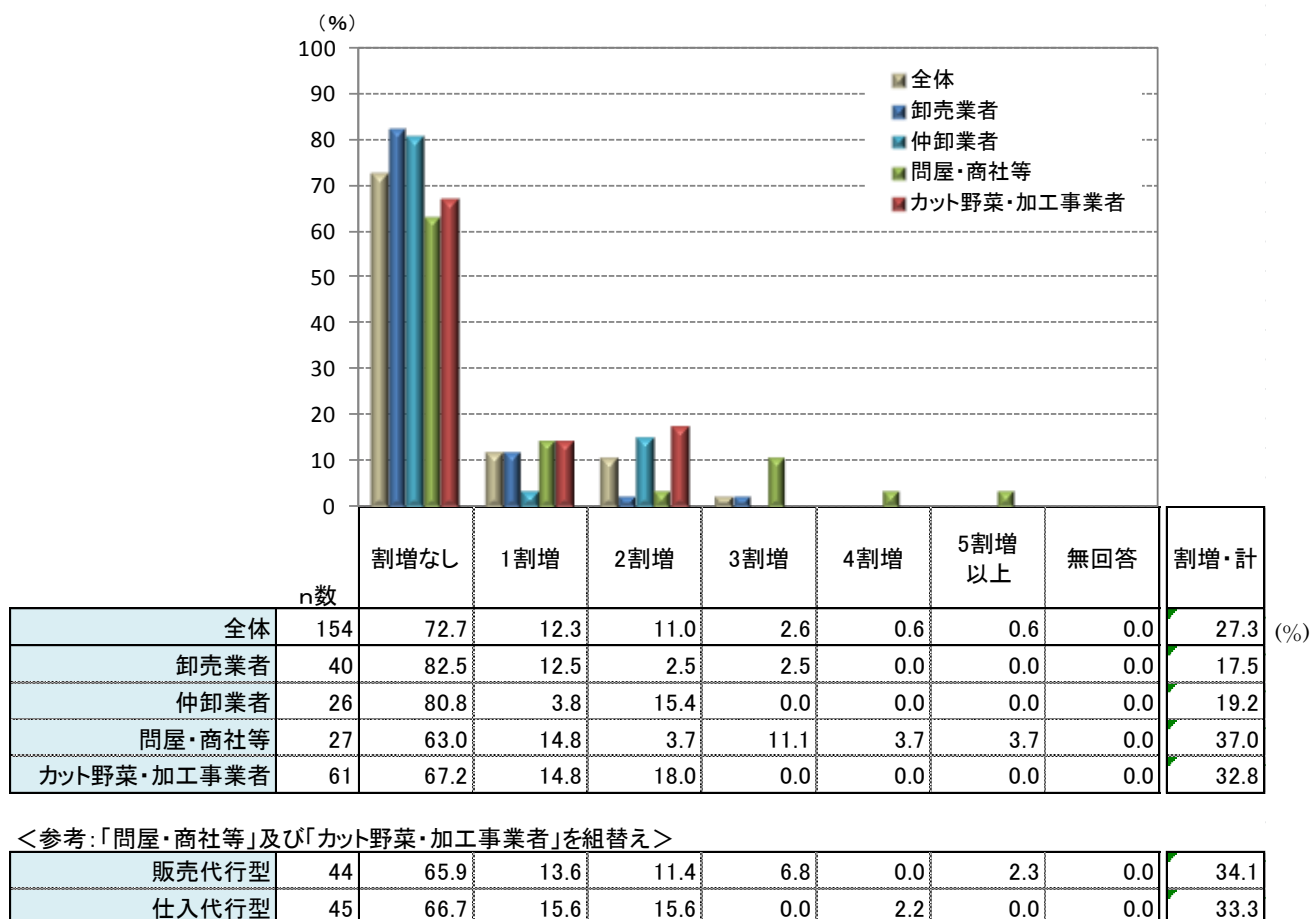
(5) 契約取引において、不作時を織り込んで何割増で契約しているか

加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、当該契約は、販売量に対して不作時を織り込んで何割増しで契約しているかを尋ねた。

全体では「割増なし」が73%を占めており、卸売業者が83%、仲卸業者が81%、問屋・商社等が63%、カット野菜・加工事業者が67%となっており、「割増」契約を締結する割合は市場外事業者で相対的に高い。「割増なし」の比率が高い結果については、豊作であった場合の販売先の確保が難しいことや、近年における生産者の高齢化等で割増契約がしづらい状況下になっていることも背景にあると考えられる。

図表 14 販売量に対して不作時を織り込んで何割増で契約しているか (SA)

※契約取引により調達している企業限定  
 ※品目によって異なる場合については、平均的もしくは最も調達量が多い場合について回答



(6) 生産者、JAと契約している内容

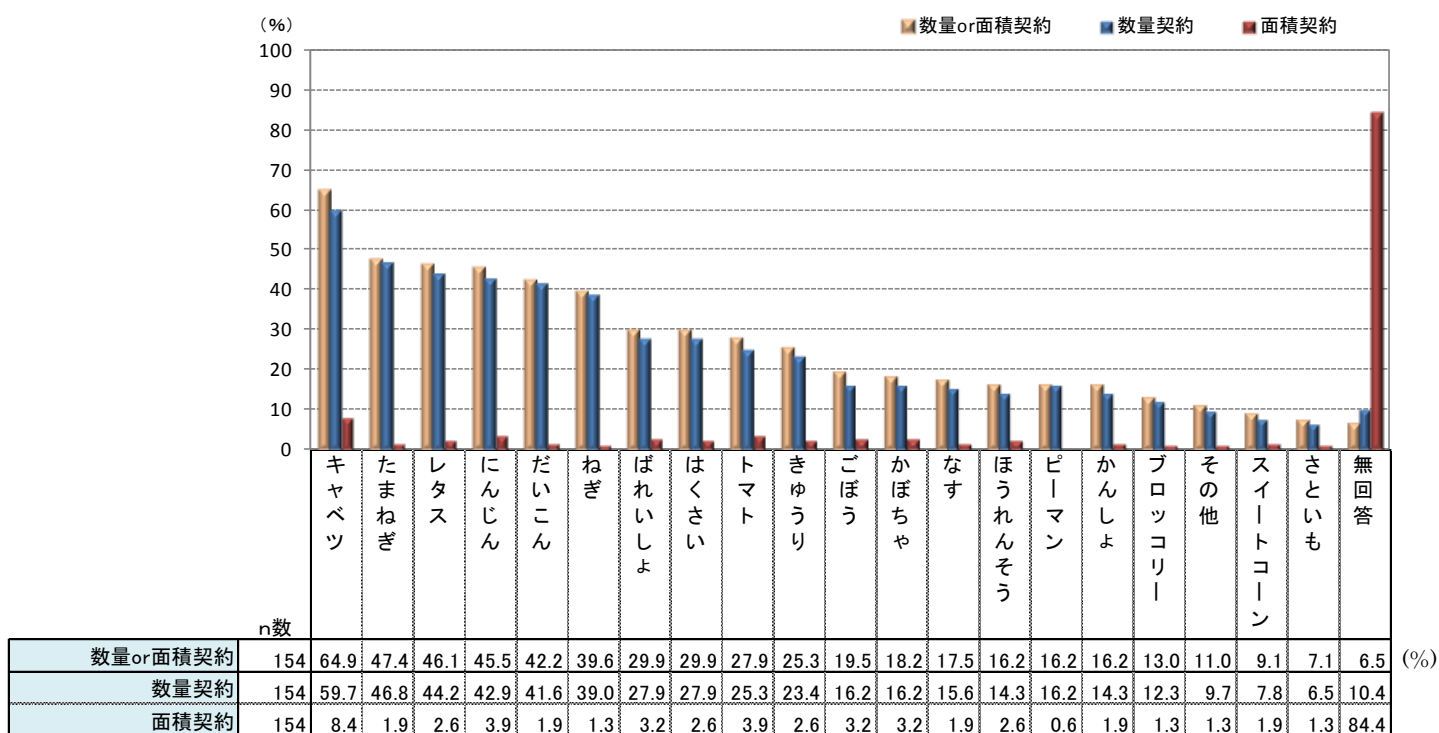
加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、野菜の品目別に契約内容（数量契約なのか面積契約なのか）を尋ねたところ、どの品目も数量契約が主流となっている。一方、面積契約を実施している事業者によると、一定の規格以上のものが買い付け対象となっており、生産されたものを全て買い付け対象にはしていないことはなかった。

契約取引の割合が高い品目は、「キャベツ」「たまねぎ」「レタス」「にんじん」「だいこん」「ねぎ」「ばれいしょ」「はくさい」「トマト」「きゅうり」など、指定野菜が上位に挙げられている。

面積契約の割合が最も高いのは「キャベツ」であるが、それでもその比率は8%に留まっている。

図表 15 生産者、JAと契約している内容(数量契約/面積契約) (各MA)

※契約取引により調達している企業限定





図表 16 生産者、JAと契約している内容(数量契約/面積契約)

※契約取引により調達している企業限定

数量or面積契約 (契約品目)	n数	キャベツ	たまねぎ	ねぎ	レタス	にんじん	ばれいしょ	だいこん	はくさい	トマト	きゅうり	かんしょ	ピーマン	ほうれんそう	かぼちゃ	なす	ブロッコリー	さといも	その他	スイートコーン	ごぼう	無回答
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
全体	154	64.9	47.4	45.5	42.2	29.9	46.1	39.6	29.9	27.9	25.3	7.1	16.2	16.2	17.5	18.2	19.5	16.2	9.1	13.0	11.0	6.5
卸売業者	40	80.0	57.5	42.5	52.5	30.0	57.5	40.0	40.0	27.5	25.0	10.0	22.5	17.5	30.0	20.0	25.0	27.5	7.5	15.0	12.5	2.5
仲卸業者	26	65.4	53.8	42.3	42.3	34.6	46.2	42.3	23.1	34.6	26.9	3.8	15.4	11.5	7.7	7.7	19.2	7.7	15.4	26.9	7.7	7.7
問屋・商社等	27	48.1	33.3	37.0	29.6	22.2	37.0	29.6	14.8	40.7	22.2	11.1	7.4	3.7	14.8	25.9	14.8	7.4	11.1	7.4	18.5	7.4
カット野菜・加工事業者	61	62.3	44.3	52.5	41.0	31.1	42.6	42.6	32.8	19.7	26.2	4.9	16.4	23.0	14.8	18.0	18.0	16.4	6.6	8.2	8.2	8.2
<参考> 販売代行型	44	52.3	27.3	43.2	36.4	29.5	40.9	34.1	20.5	27.3	20.5	6.8	15.9	9.1	11.4	13.6	15.9	11.4	6.8	6.8	15.9	9.1
仕入代行型	45	64.4	55.6	51.1	40.0	26.7	42.2	44.4	33.3	26.7	28.9	6.7	11.1	26.7	17.8	26.7	17.8	17.8	8.9	8.9	8.9	6.7

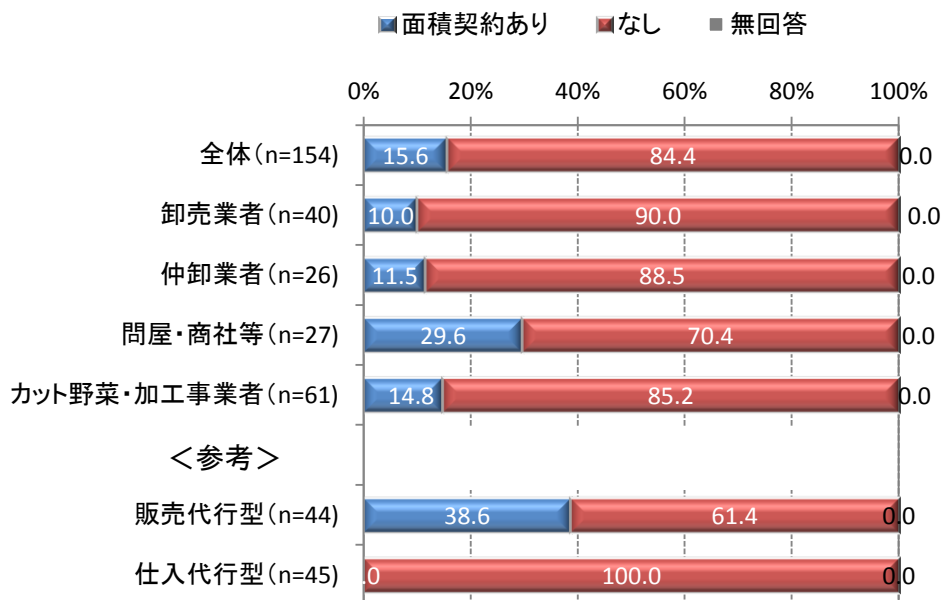
数量契約	n数	キャベツ	たまねぎ	ねぎ	レタス	にんじん	ばれいしょ	だいこん	はくさい	トマト	きゅうり	かんしょ	ピーマン	ほうれんそう	かぼちゃ	なす	ブロッコリー	さといも	その他	スイートコーン	ごぼう	無回答
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
全体	154	59.7	46.8	42.9	41.6	27.9	44.2	39.0	27.9	25.3	23.4	6.5	14.3	16.2	15.6	16.2	16.2	14.3	7.8	12.3	9.7	10.4
卸売業者	40	77.5	57.5	42.5	52.5	30.0	57.5	40.0	40.0	27.5	25.0	10.0	20.0	17.5	30.0	17.5	25.0	25.0	7.5	15.0	12.5	2.5
仲卸業者	26	61.5	53.8	42.3	42.3	34.6	46.2	42.3	23.1	34.6	26.9	3.8	15.4	11.5	7.7	7.7	19.2	7.7	15.4	26.9	7.7	7.7
問屋・商社等	27	37.0	29.6	25.9	25.9	11.1	29.6	29.6	7.4	29.6	14.8	11.1	7.4	3.7	11.1	22.2	7.4	0.0	3.7	3.7	14.8	18.5
カット野菜・加工事業者	61	57.4	44.3	50.8	41.0	31.1	41.0	41.0	31.1	18.0	24.6	3.3	13.1	23.0	11.5	16.4	13.1	16.4	6.6	8.2	6.6	13.1
<参考> 販売代行型	44	38.6	25.0	34.1	34.1	22.7	34.1	31.8	13.6	18.2	13.6	4.5	11.4	9.1	4.5	9.1	4.5	6.8	2.3	4.5	11.4	22.7
仕入代行型	45	64.4	55.6	51.1	40.0	26.7	42.2	44.4	33.3	26.7	28.9	6.7	11.1	26.7	17.8	26.7	17.8	17.8	8.9	8.9	8.9	6.7

面積契約	n数	キャベツ	たまねぎ	ねぎ	レタス	にんじん	ばれいしょ	だいこん	はくさい	トマト	きゅうり	かんしょ	ピーマン	ほうれんそう	かぼちゃ	なす	ブロッコリー	さといも	その他	スイートコーン	ごぼう	無回答
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
全体	154	8.4	1.9	3.9	1.9	3.2	2.6	1.3	2.6	3.9	2.6	1.3	2.6	0.6	1.9	3.2	3.2	1.9	1.9	1.3	1.3	84.4
卸売業者	40	7.5	0.0	2.5	2.5	0.0	0.0	0.0	2.5	0.0	0.0	0.0	2.5	0.0	0.0	2.5	0.0	2.5	0.0	0.0	0.0	90.0
仲卸業者	26	7.7	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	0.0	3.8	3.8	3.8	3.8	3.8	0.0	3.8	0.0	0.0	3.8	3.8	0.0	88.5
問屋・商社等	27	11.1	7.4	11.1	3.7	11.1	7.4	0.0	7.4	14.8	7.4	0.0	0.0	0.0	3.7	7.4	7.4	7.4	7.4	3.7	3.7	70.4
カット野菜・加工事業者	61	8.2	0.0	1.6	0.0	0.0	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	1.6	3.3	0.0	3.3	1.6	4.9	0.0	0.0	0.0	1.6	85.2
<参考> 販売代行型	44	18.2	4.5	9.1	2.3	6.8	6.8	2.3	6.8	11.4	6.8	2.3	4.5	0.0	6.8	6.8	11.4	4.5	4.5	2.3	4.5	61.4
仕入代行型	45	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0

図 17 生産者、JAとの契約取引のうち、面積契約が1品目でもある割合

※契約取引により調達している企業限定



(7) 生産者、JA に対する代金の支払い日数

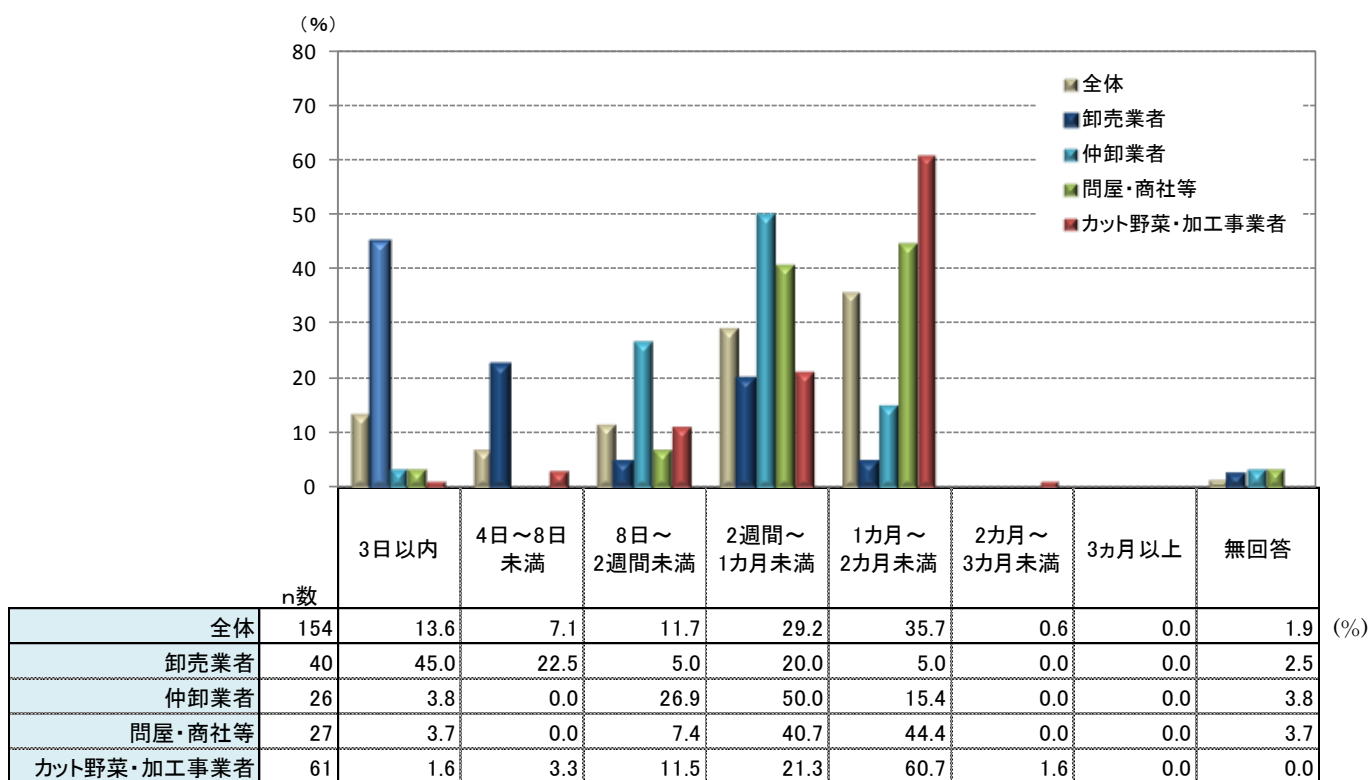
加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、生産者、JA に対する代金の支払いが野菜の調達後平均何日以内かを尋ねたところ、全体では「1 ヶ月～2 ヶ月未満」(36%) が最も多い。

これを業態別にみると、卸売業者及び仲卸業者の方が、それ以外の事業者よりも支払いまでの日数が短くなっている。

- ・卸売業者は、「3 日以内」(45%)、「4 日～8 日未満」(23%) など支払いまでの日数が最も短い。
- ・仲卸業者は「2 週間～1 ヶ月未満」(50%)、「8 日～2 週間未満」(27%)。
- ・問屋・商社等は、「1 ヶ月～2 ヶ月未満」(44%)、「2 週間～1 ヶ月未満」(41%)。
- ・カット野菜・加工事業者は「1 ヶ月～2 ヶ月未満」(61%)、「2 週間～1 ヶ月未満」(21%)。

図表 18 生産者、JA に対する代金の支払い日数(野菜の調達後平均何日以内か) (SA)

※契約取引により調達している企業限定  
 ※複数の場合がある場合は最も調達量が多い先について回答



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	44	2.3	2.3	13.6	27.3	52.3	2.3	0.0	0.0
仕入代行型	45	2.2	2.2	6.7	28.9	57.8	0.0	0.0	2.2

(8) 契約数量に基づく調達数量を増やしたい場合の対応

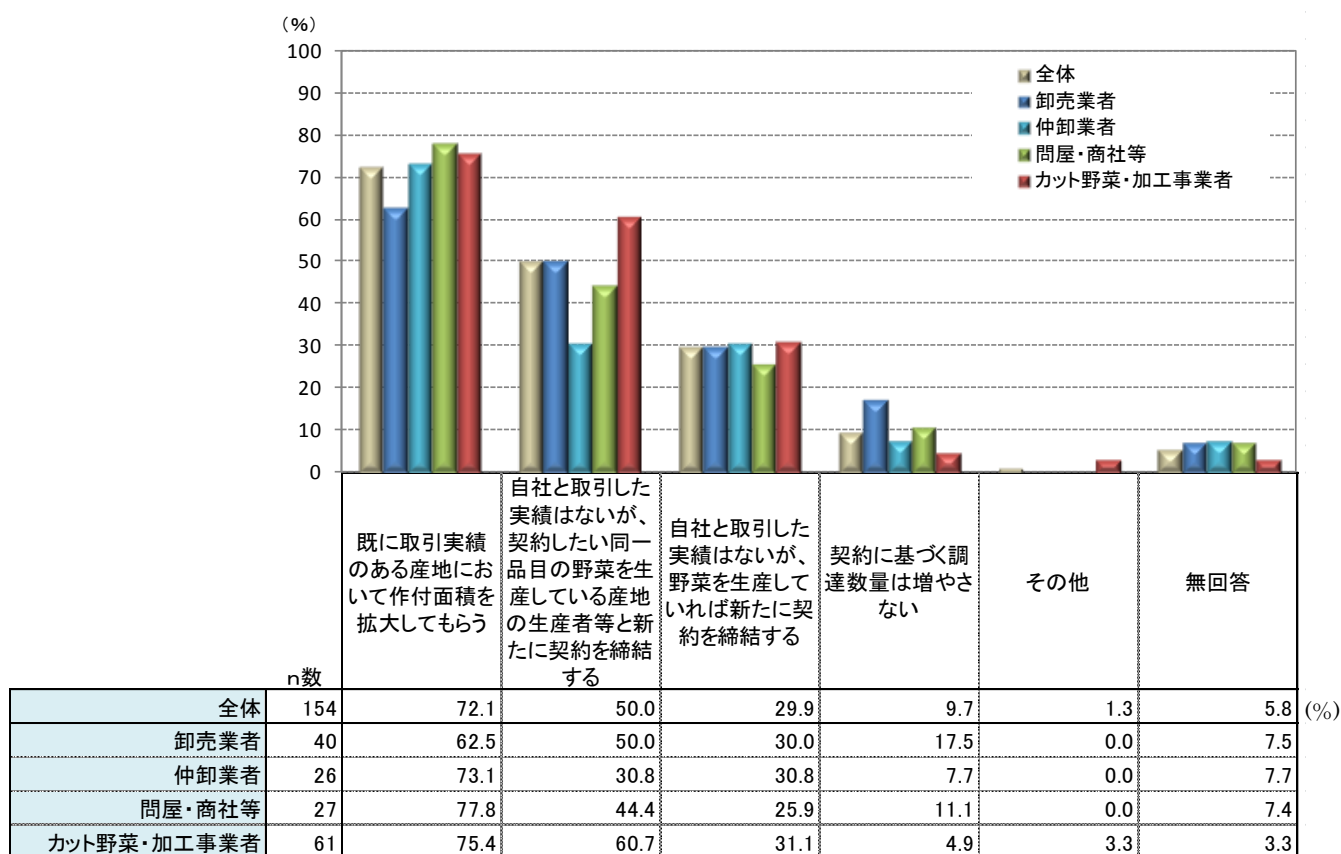
加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、契約数量に基づく調達数量を増やしたい場合にどのような対応をしているかを尋ねた。

全体では「既に取り引実績のある産地において作付面積を拡大してもらう」が72%で最も高くなっており、信頼関係が構築されている取引実績のある産地と初めに交渉を開始しており、新たに産地開発をする場合には機械化などの初期投資がハードルになっていることも考えられる。次に、「自社と取引した実績はないが、契約したい同一品目の野菜を生産している産地の生産者等と新たに契約を締結する」が50%、「自社と取引した実績はないが、野菜を生産していれば新たに契約を締結する」も30%となっており、当該品目の新たな契約取引先の確保を考えている事業者も一定割合を占めていることが分かる。また、契約に基づく調達数量を増やしたい背景には、近年の生産者の高齢化や異常気象を背景とした調達数量の減少など安定調達が課題になっていることがあると考えられる。

業態別で見ると、カット野菜・加工事業者は、これまで取引のない新たな産地との契約を望む割合が高くなっており、調達数量の拡大を積極的に志向していることがうかがえる。

図表 19 契約数量に基づく調達数量を増やしたい場合の対応 (MA)

※契約取引により調達している企業限定



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	44	77.3	54.5	29.5	9.1	4.5	2.3
仕入代行型	45	75.6	57.8	31.1	4.4	0.0	6.7

(9) 契約している生産者、JAに対する支援

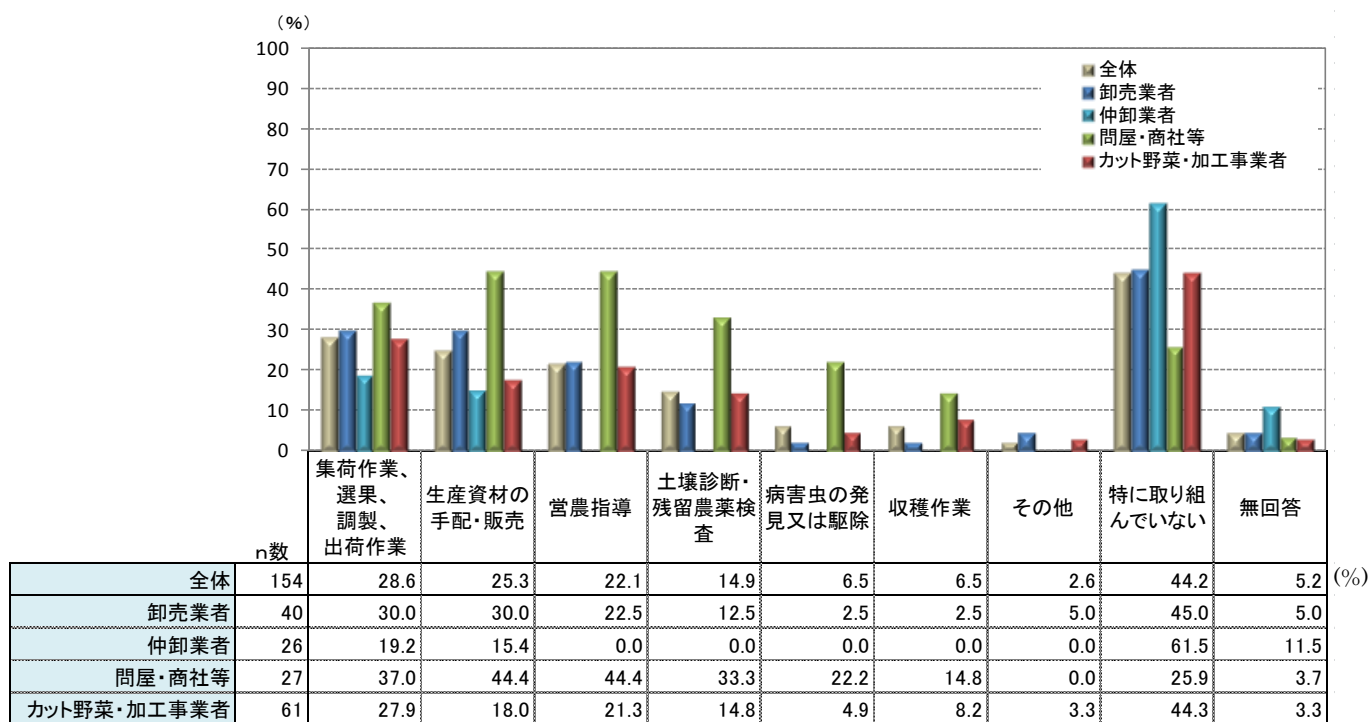
加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、契約している生産者、JAに対する支援で取り組んでいる内容を尋ねた。

全体では「集荷作業・選果・調製・出荷作業」が29%、「生産資材の手配・販売」が25%、「営農指導」が22%となっている。

業態別でみると、全般的に問屋・商社等が多くの取組を行っており、「生産資材の手配・販売」(44%)、「営農指導」(44%)、「集荷作業・選果・調製・出荷作業」(37%)、「土壌診断・残留農薬検査」(33%)、「病害虫の発見又は駆除」(22%)、「収穫作業」(15%)など、多岐にわたり、産地と強く関わっている(生産に強く関与している)様子がうかがえる。

<参考>として表示している販売代行型については、「集荷作業・選果・調製・出荷作業」「営農指導」が50%、「生産資材の手配・販売」が41%を占めるなど、仕入代行型と比べて生産者、JAに対する支援、取組を多く行っている。一方、仕入代行型は「特に取り組んでいない」が60%を占めている。

図表 20 契約している生産者、JAに対する支援で取り組んでいるもの(子会社・親会社を含む) (MA)  
※契約取引により調達している企業限定



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	44	50.0	40.9	50.0	27.3	15.9	15.9	4.5	15.9	0.0
仕入代行型	45	13.3	11.1	6.7	13.3	4.4	4.4	0.0	60.0	6.7

(10) 契約産地における段ボール、オリコン、鉄コンの導入状況

加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、契約産地における段ボール、オリコン、鉄コンの導入状況を野菜の品目別で尋ねた。

全体では、段ボールの使用が依然として高いものの、オリコン及び鉄コンの導入が徐々に進んでいることが分かる。また、鉄コンはコスト・効率性は優れているものの、導入が大きく伸びないのは、生産現場においては、段ボールによる出荷になれていることに加え、産地側でフォークリフトの導入など鉄コンを利用する体制が整っていないことや、販売先の受入体制によるところが大きいと考えられる。例えば、外食などの販売先では、材料の一部に過ぎない野菜専用の鉄コン置き場の確保は困難であることなど受入体制が整っていない場合や、鉄コン又は段ボールを輸送する際のトラックはそれぞれ大きさが異なるため、トラックの変更も併せて考えなければならないなどがあると考えられる。

また、鉄コンの導入割合が高いのは「キャベツ」「たまねぎ」「ばれいしょ」などとなっている一方で、果菜類など鉄コンを利用すると傷がつきやすい品目はなじまないことが分かる。

図表 21 契約産地における段ボール、オリコン、鉄コンの導入状況 (MA)  
※契約取引により調達している品目について回答

【全体】	n数	段ボール	オリコン	鉄コン	無回答	(%)
キャベツ	100	84.0	45.0	55.0	0.0	
たまねぎ	73	75.3	32.9	42.5	2.7	
にんじん	70	84.3	28.6	12.9	1.4	
だいこん	65	78.5	36.9	23.1	3.1	
ばれいしょ	46	65.2	17.4	37.0	6.5	
レタス	71	76.1	74.6	1.4	2.8	
ねぎ	61	86.9	47.5	1.6	3.3	
はくさい	46	84.8	50.0	4.3	4.3	
トマト	43	88.4	27.9	2.3	4.7	
きゅうり	39	82.1	30.8	0.0	7.7	
さといも	11	63.6	27.3	0.0	9.1	
ほうれんそう	25	60.0	68.0	4.0	0.0	
ピーマン	25	92.0	24.0	0.0	0.0	
なす	27	66.7	40.7	3.7	3.7	
かぼちゃ	28	75.0	17.9	17.9	3.6	
ごぼう	30	63.3	10.0	13.3	16.7	
かんしょ	25	68.0	8.0	0.0	24.0	
スイートコーン	14	50.0	35.7	0.0	28.6	
ブロッコリー	20	55.0	35.0	5.0	25.0	
その他	17	41.2	17.6	0.0	47.1	

図表 22 契約産地における段ボール、オリコン、鉄コンの導入状況(品目別)

※契約取引により調達している品目について回答  
 ※サンプル数が少ないため参考とする

【卸売業者】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答
	n数				
キャベツ	32	93.8	31.3	50.0	0.0
たまねぎ	23	87.0	8.7	39.1	0.0
にんじん	17	100.0	0.0	0.0	0.0
だいこん	21	85.7	19.0	19.0	9.5
ばれいしょ	12	83.3	0.0	25.0	8.3
レタス	23	73.9	65.2	0.0	4.3
ねぎ	16	87.5	50.0	0.0	6.3
はくさい	16	100.0	31.3	6.3	0.0
トマト	11	100.0	27.3	0.0	0.0
きゅうり	10	100.0	40.0	0.0	0.0
さといも	4	75.0	0.0	0.0	25.0
ほうれんそう	9	77.8	66.7	0.0	0.0
ピーマン	7	85.7	14.3	0.0	0.0
なす	12	75.0	33.3	0.0	0.0
かぼちゃ	8	100.0	0.0	0.0	0.0
ごぼう	10	60.0	10.0	0.0	30.0
かんしょ	11	72.7	9.1	0.0	18.2
スイートコーン	3	100.0	33.3	0.0	0.0
ブロッコリー	6	66.7	33.3	0.0	16.7
その他	5	60.0	0.0	0.0	40.0

【仲卸業者】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答	(%)
	n数					
キャベツ	17	82.4	35.3	41.2	0.0	
たまねぎ	14	64.3	28.6	42.9	7.1	
にんじん	11	90.9	63.6	9.1	0.0	
だいこん	11	100.0	36.4	27.3	0.0	
ばれいしょ	9	66.7	22.2	33.3	11.1	
レタス	12	75.0	75.0	0.0	0.0	
ねぎ	11	90.9	36.4	0.0	0.0	
はくさい	6	83.3	66.7	0.0	0.0	
トマト	9	100.0	22.2	0.0	0.0	
きゅうり	7	85.7	42.9	0.0	0.0	
さといも	1	0.0	100.0	0.0	0.0	
ほうれんそう	4	50.0	75.0	0.0	0.0	
ピーマン	3	100.0	33.3	0.0	0.0	
なす	2	50.0	50.0	0.0	50.0	
かぼちゃ	2	100.0	50.0	0.0	0.0	
ごぼう	5	100.0	0.0	20.0	0.0	
かんしょ	2	100.0	0.0	0.0	0.0	
スイートコーン	4	50.0	50.0	0.0	25.0	
ブロッコリー	7	71.4	42.9	0.0	28.6	
その他	2	100.0	0.0	0.0	0.0	

【問屋・商社等】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答
	n数				
キャベツ	13	69.2	69.2	53.8	0.0
たまねぎ	9	66.7	33.3	55.6	11.1
にんじん	10	60.0	40.0	20.0	0.0
だいこん	8	37.5	62.5	25.0	0.0
ばれいしょ	6	50.0	33.3	50.0	0.0
レタス	10	90.0	80.0	10.0	0.0
ねぎ	8	75.0	75.0	0.0	0.0
はくさい	4	50.0	100.0	0.0	0.0
トマト	11	63.6	45.5	0.0	18.2
きゅうり	6	66.7	33.3	0.0	0.0
さといも	3	100.0	0.0	0.0	0.0
ほうれんそう	2	100.0	100.0	0.0	0.0
ピーマン	1	100.0	0.0	0.0	0.0
なす	4	50.0	75.0	0.0	0.0
かぼちゃ	7	42.9	28.6	42.9	0.0
ごぼう	4	50.0	25.0	0.0	25.0
かんしょ	2	0.0	0.0	0.0	100.0
スイートコーン	3	33.3	33.3	0.0	33.3
ブロッコリー	2	50.0	0.0	0.0	50.0
その他	5	20.0	20.0	0.0	60.0

【カット野菜・加工事業者】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答	(%)
	n数					
キャベツ	38	81.6	52.6	65.8	0.0	
たまねぎ	27	74.1	55.6	40.7	0.0	
にんじん	32	81.3	28.1	18.8	3.1	
だいこん	25	76.0	44.0	24.0	0.0	
ばれいしょ	19	57.9	21.1	42.1	5.3	
レタス	26	73.1	80.8	0.0	3.8	
ねぎ	26	88.5	42.3	3.8	3.8	
はくさい	20	80.0	50.0	5.0	10.0	
トマト	12	91.7	16.7	8.3	0.0	
きゅうり	16	75.0	18.8	0.0	18.8	
さといも	3	33.3	66.7	0.0	0.0	
ほうれんそう	10	40.0	60.0	10.0	0.0	
ピーマン	14	92.9	28.6	0.0	0.0	
なす	9	66.7	33.3	11.1	0.0	
かぼちゃ	11	72.7	18.2	18.2	9.1	
ごぼう	11	54.5	9.1	27.3	9.1	
かんしょ	10	70.0	10.0	0.0	20.0	
スイートコーン	4	25.0	25.0	0.0	50.0	
ブロッコリー	5	20.0	40.0	20.0	20.0	
その他	5	20.0	40.0	0.0	60.0	

<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組み替え>

【販売代行型】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答
	n数				
キャベツ	23	78.3	65.2	60.9	0.0
たまねぎ	12	83.3	41.7	66.7	0.0
にんじん	19	78.9	31.6	26.3	0.0
だいこん	16	68.8	56.3	18.8	0.0
ばれいしょ	13	46.2	30.8	46.2	0.0
レタス	18	88.9	83.3	5.6	0.0
ねぎ	15	80.0	46.7	0.0	6.7
はくさい	9	77.8	55.6	0.0	11.1
トマト	12	75.0	41.7	8.3	0.0
きゅうり	9	66.7	33.3	0.0	11.1
さといも	3	66.7	33.3	0.0	0.0
ほうれんそう	7	42.9	71.4	14.3	0.0
ピーマン	4	100.0	25.0	0.0	0.0
なす	5	20.0	100.0	0.0	0.0
かぼちゃ	6	16.7	50.0	50.0	0.0
ごぼう	7	28.6	28.6	14.3	28.6
かんしょ	5	60.0	0.0	0.0	40.0
スイートコーン	3	0.0	33.3	0.0	66.7
ブロッコリー	3	33.3	0.0	33.3	33.3
その他	7	28.6	42.9	0.0	42.9

【仕入代行型】		段ボール	オリコン	鉄コン	無回答	(%)
	n数					
キャベツ	29	79.3	51.7	65.5	0.0	
たまねぎ	25	68.0	52.0	32.0	4.0	
にんじん	23	73.9	30.4	13.0	4.3	
だいこん	18	66.7	44.4	27.8	0.0	
ばれいしょ	12	66.7	16.7	41.7	8.3	
レタス	19	68.4	78.9	0.0	5.3	
ねぎ	20	90.0	50.0	5.0	0.0	
はくさい	15	73.3	60.0	6.7	6.7	
トマト	12	83.3	16.7	0.0	16.7	
きゅうり	13	76.9	15.4	0.0	15.4	
さといも	3	66.7	33.3	0.0	0.0	
ほうれんそう	5	60.0	60.0	0.0	0.0	
ピーマン	12	91.7	25.0	0.0	0.0	
なす	8	87.5	12.5	12.5	0.0	
かぼちゃ	12	83.3	8.3	16.7	8.3	
ごぼう	8	75.0	0.0	25.0	0.0	
かんしょ	8	62.5	12.5	0.0	25.0	
スイートコーン	4	50.0	25.0	0.0	25.0	
ブロッコリー	4	25.0	50.0	0.0	25.0	
その他	4	25.0	0.0	0.0	75.0	

(11) 契約数量の一部が不足しそうな場合の不足分の調達

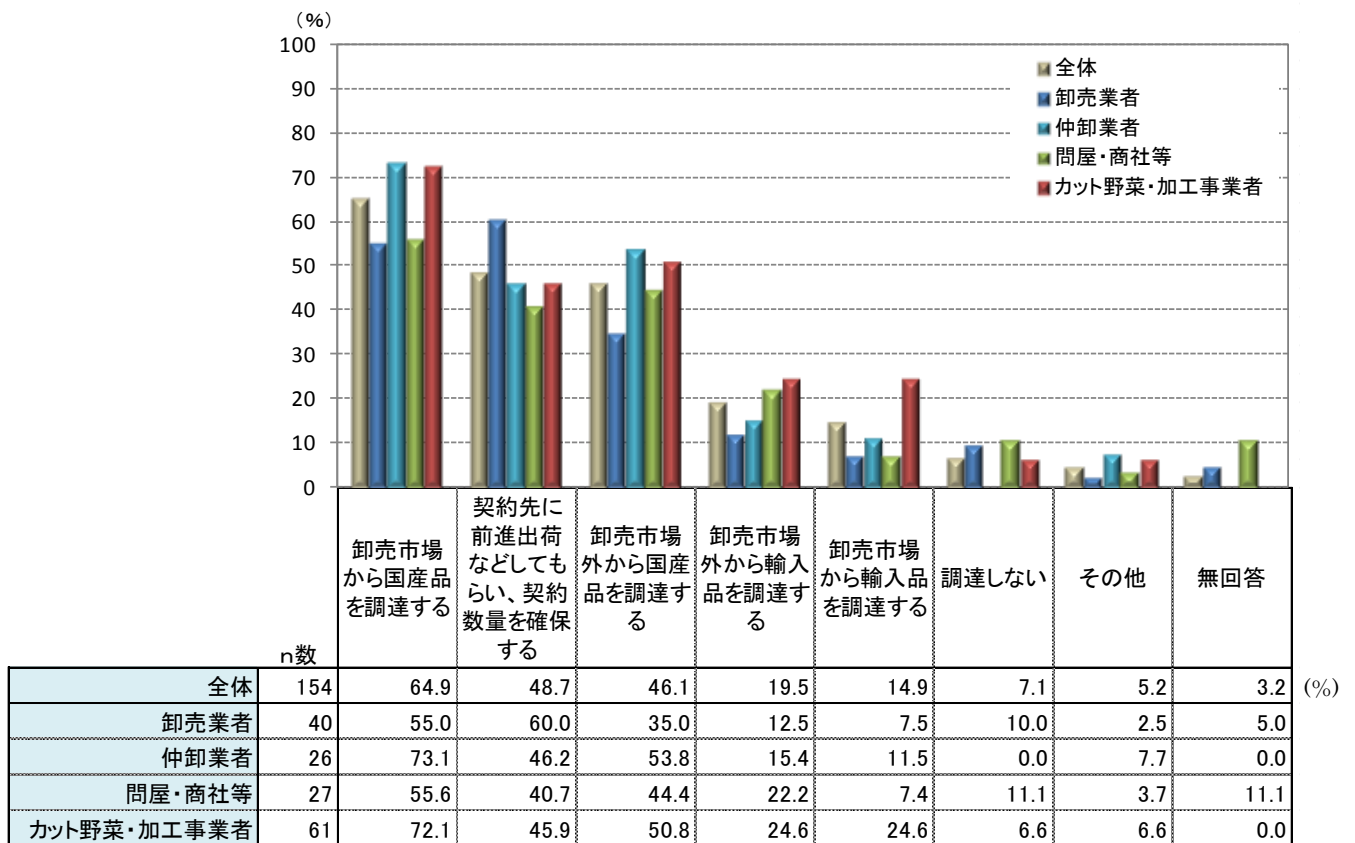
加工・業務用野菜を契約取引によって調達している事業者に対して、不作時に契約数量の一部が不足しそうな場合、不足分の調達はどのようにするかを尋ねた。

全体では、「卸売市場から国産品を調達する」(65%)となっており、卸売市場が不作分の調達先として重要な役割を果たしていることがわかる。以下、「契約先に前進出荷など」(49%)、「卸売市場外から国産品を調達する」(46%)の順となっており、業態別で見てもこれら3項目が多くなっている。

また、輸入品の調達については、「卸売市場外から輸入品を調達する」及び「卸売市場から輸入品を調達する」のいずれもカット野菜・加工事業者の割合が高くなっている。

図表 23 不作時に契約数量の一部が不足しそうな場合、不足分の調達はどのようにしているか (MA)

※契約取引により調達している企業限定



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

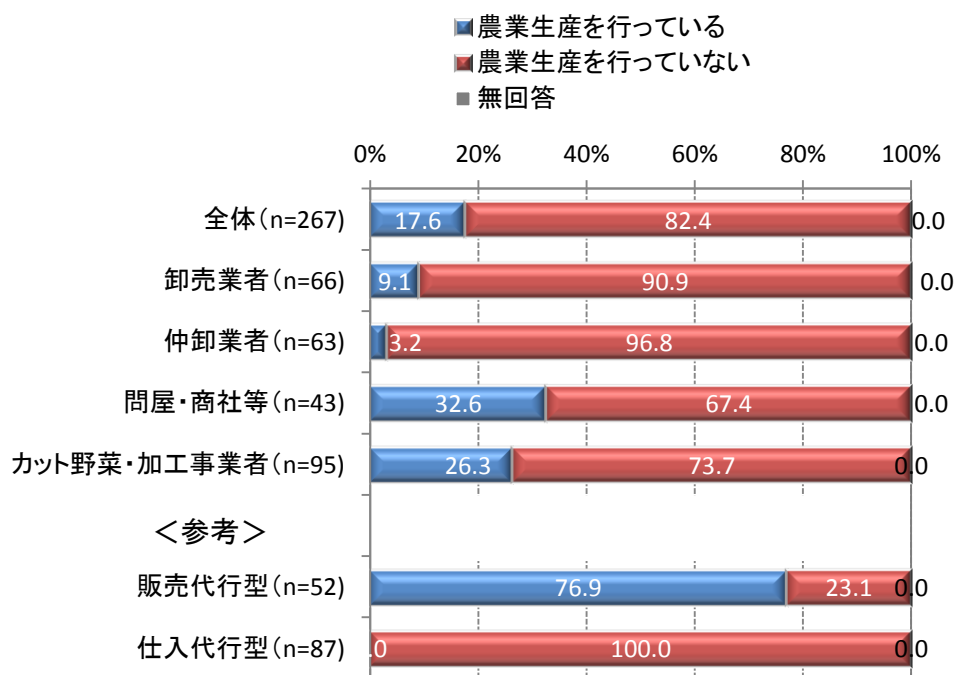
業態	n数	卸売市場から国産品を調達する (%)	契約先に前進出荷などしてもらい、契約数量を確保する (%)	卸売市場外から国産品を調達する (%)	卸売市場外から輸入品を調達する (%)	卸売市場から輸入品を調達する (%)	調達しない (%)	その他 (%)	無回答 (%)
販売代行型	44	61.4	38.6	47.7	20.5	15.9	13.6	6.8	2.3
仕入代行型	45	73.3	51.1	51.1	28.9	24.4	2.2	4.4	4.4

(12) 農業生産の実施状況（親会社、子会社を含む）

回答事業者もしくは親会社、子会社が農業生産を行っているかどうかを尋ねたところ、全体では18%が「農業生産を行っている」と回答した。

業態別で見ると、問屋・商社等では「農業生産を行っている」が33%、カット野菜・加工事業者が26%となっており、卸売業者（9%）及び仲卸業者（3%）と比較して高くなっている。この背景には、問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者は、集荷力が卸売業者等に比べて低い傾向にある中で、近年における生産者等による供給力不足や、販売先が固定していることが多く確実に調達することが求められていると考えられる。

図表 24 農業生産の実施状況(親会社・子会社を含む) (SA)



※<参考>では、問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者で、農業生産を行っている場合は販売代行型と分類しているため、仕入代行型が農業生産を実施している比率は0%となっている。

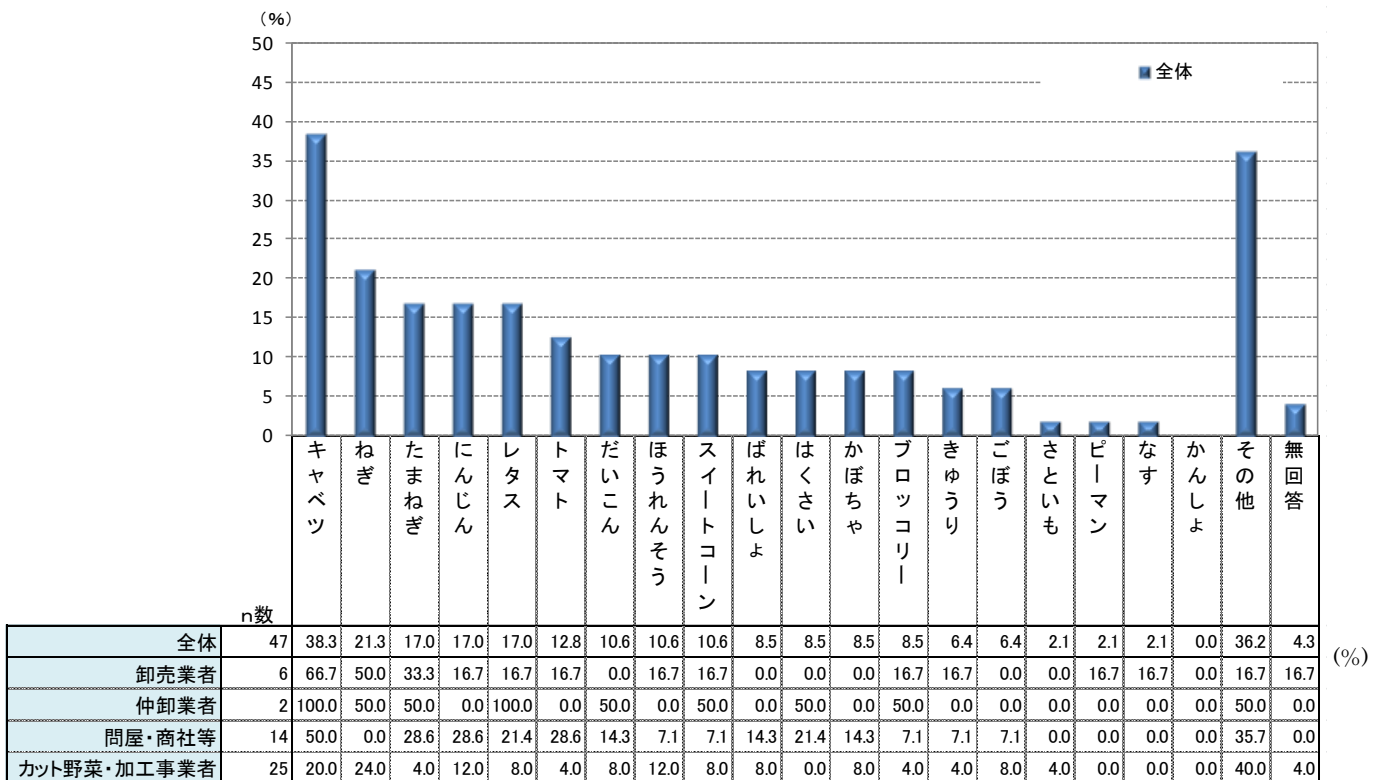


(13) 農業生産を行っている品目

「農業生産を行っている」と回答した事業者に、生産している品目は何かを尋ねた。全体では、「キャベツ」「ねぎ」「たまねぎ」「にんじん」「レタス」「トマト」などが上位にあげられている。

※事業者の分類別集計はサンプル数が少ないため参考とする

図表 25 農業生産を行っている品目 (MA)  
※農業生産を行っている企業限定



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	40	32.5	15.0	15.0	17.5	15.0	12.5	12.5	10.0	7.5	10.0	10.0	10.0	7.5	5.0	7.5	2.5	0.0	0.0	0.0	40.0	2.5
仕入代行型	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

○【その他】の内訳

卸売業者	菜類
仲卸業者	しいたけ
問屋・商社	ベビーリーフ、アスパラガス、小豆、ベビーリーフ、サンチュ、水菜など、生姜、京フキ、もやし
カット野菜加工事業者	筍、小松菜、しょうが、豆もやし、小松菜、工場野菜、かいわれ、もやし、豆苗、ブロッコリースプラウト、サラダ水菜、ヤーコン、ベビーリーフ

(14) 農業生産を実施している場合の経営規模

「農業生産を行っている」と回答した事業者の経営規模は、全体では「1ha～5ha」が28%で最も高く、次いで「5ha～10ha」の順となっている。

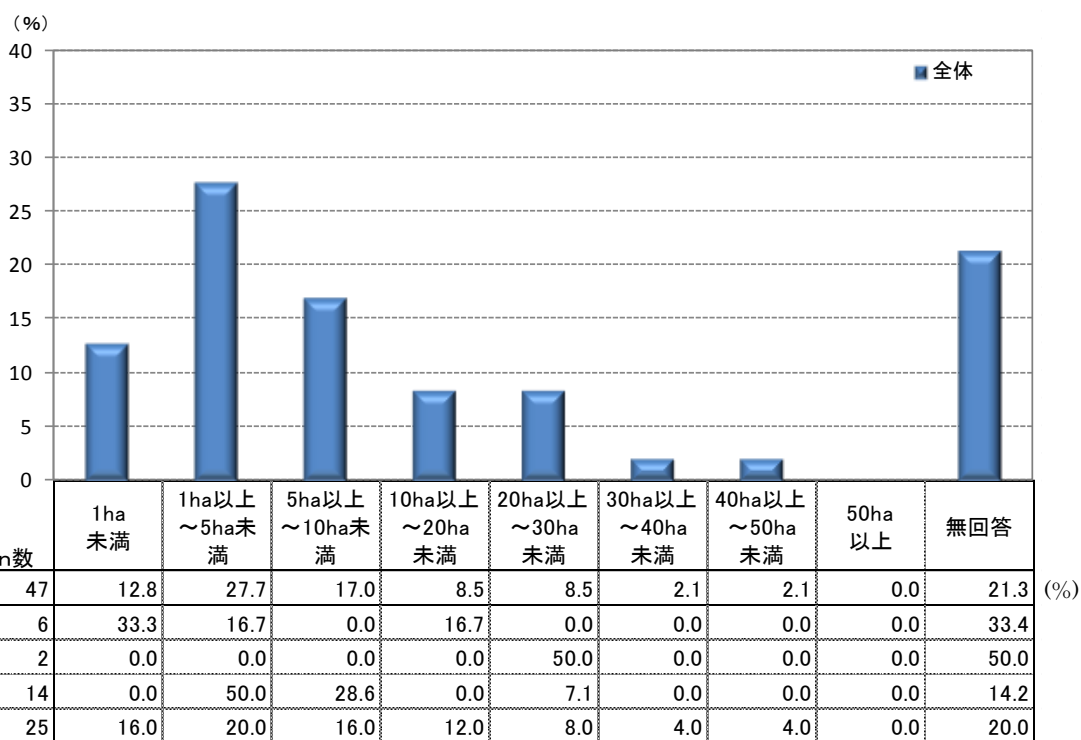
近年における農業経営においては、従業員数を確保するのが難しい中で、圃場管理（病気、害虫など）に手が回らないことや、経営規模を拡大しようにも圃場が隣接地ではなく分散してしまうと移動時間が長くなり作業時間が確保できない難点があるため、経営規模は10haを超えるのは難しいとの意見がある。

※事業者の分類別集計はサンプル数が少ないため参考とする

図表 26 農業生産を実施している場合の経営規模 (SA)

※農業生産を行っている企業限定

※回答企業、親会社、子会社それぞれで農業生産を行っている場合は合算の面積



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

	n数	1ha未満	1ha以上～5ha未満	5ha以上～10ha未満	10ha以上～20ha未満	20ha以上～30ha未満	30ha以上～40ha未満	40ha以上～50ha未満	50ha以上	無回答
販売代行型	40	10.0	30.0	20.0	7.5	7.5	2.5	2.5	0.0	20.0
仕入代行型	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

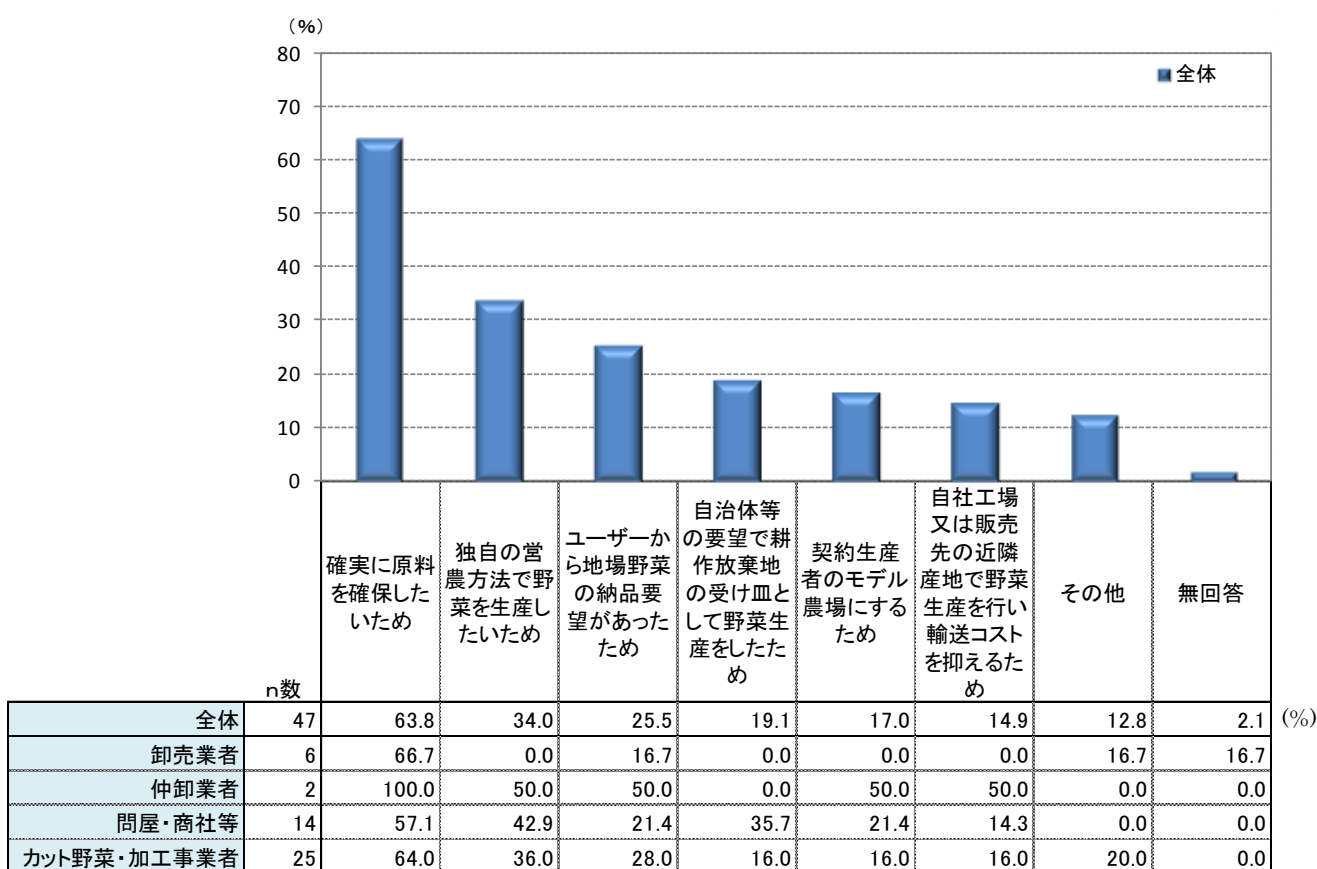
(15) 農業に参入している理由

「農業生産を行っている」と回答した事業者の農業に参入している理由について尋ねたところ、全体では「確実に原料を確保したいため」が64%で最も高くなっている。次いで「独自の営農方法で野菜を生産したいため」が34%、「ユーザーから地場野菜の納品要望があったため」が26%、「自治体等の要望で耕作放棄地の受け皿として野菜生産をしたため」が19%、「契約生産者のモデル農場にするため」が17%などとなっており、いずれにしても、近年の生産者の高齢化等による供給力不足等を背景に、事業者が望む量、質の野菜の確保が難しくなっている状況がうかがえる。

※事業者の分類別集計はサンプル数が少ないため参考とする

図表 27 農業に参入している理由 (MA)

※農業生産を行っている企業限定



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	40	62.5	40.0	25.0	22.5	20.0	15.0	12.5	0.0
仕入代行型	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

### 3. 販売に関する事項

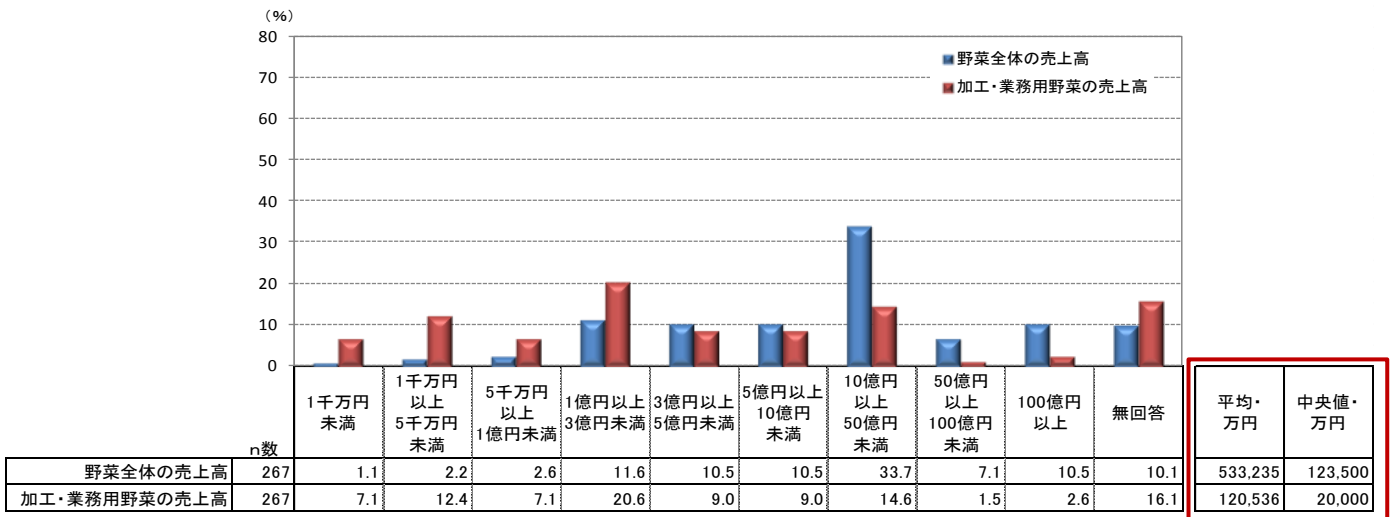
#### (1) 野菜全体の売上高と加工・業務用野菜の売上高

野菜全体の売上高と加工・業務用野菜の売上高（図表 28）を実数で回答してもらったところ、野菜全体の売上高は、全体で見ると、平均で 53 億 3,235 万円、中央値で 12 億 3,500 万円となっている。加工・業務用野菜の売上高は、平均で 12 億 536 万円、中央値で 2 億円となっている。業態別で見ると、卸売業者の野菜全体の売上高は、平均で 138 億 6,791 万円、中央値で 40 億 6,763 万円となっており、1 事業者当たりの売上規模が大きいことが分かる。

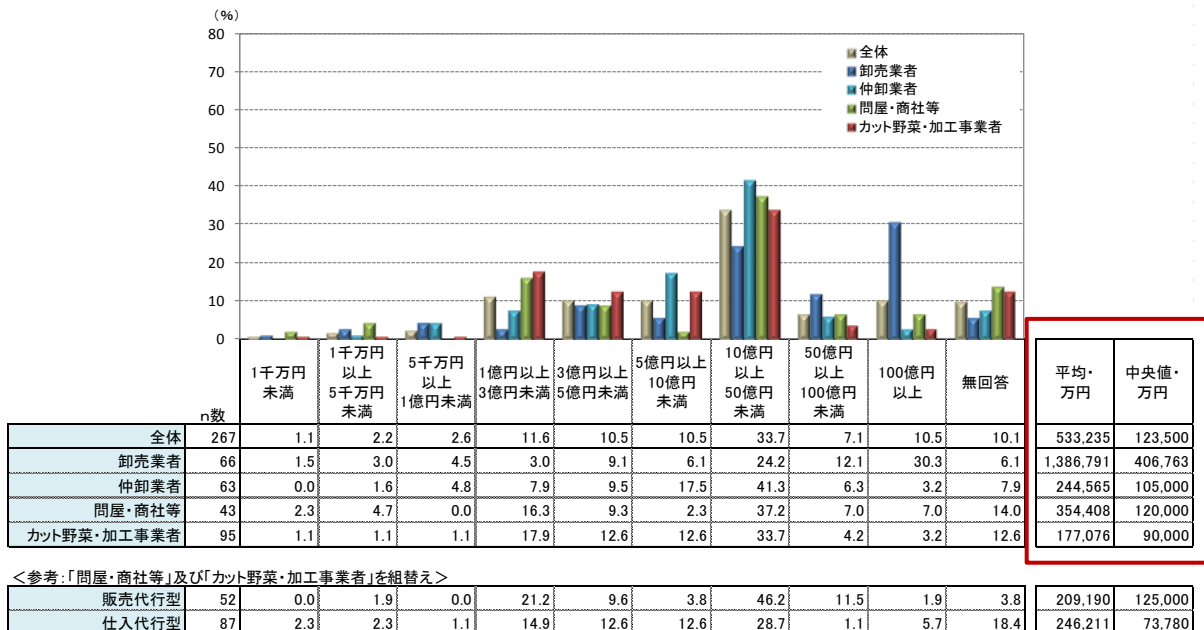
また、野菜全体の売上高に占める加工・業務用野菜の売上高の比率（図表 31）を全体で見ると、平均で 42%、中央値で 25%となっている。

業態別で見ると、問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者の割合が高くなっている。

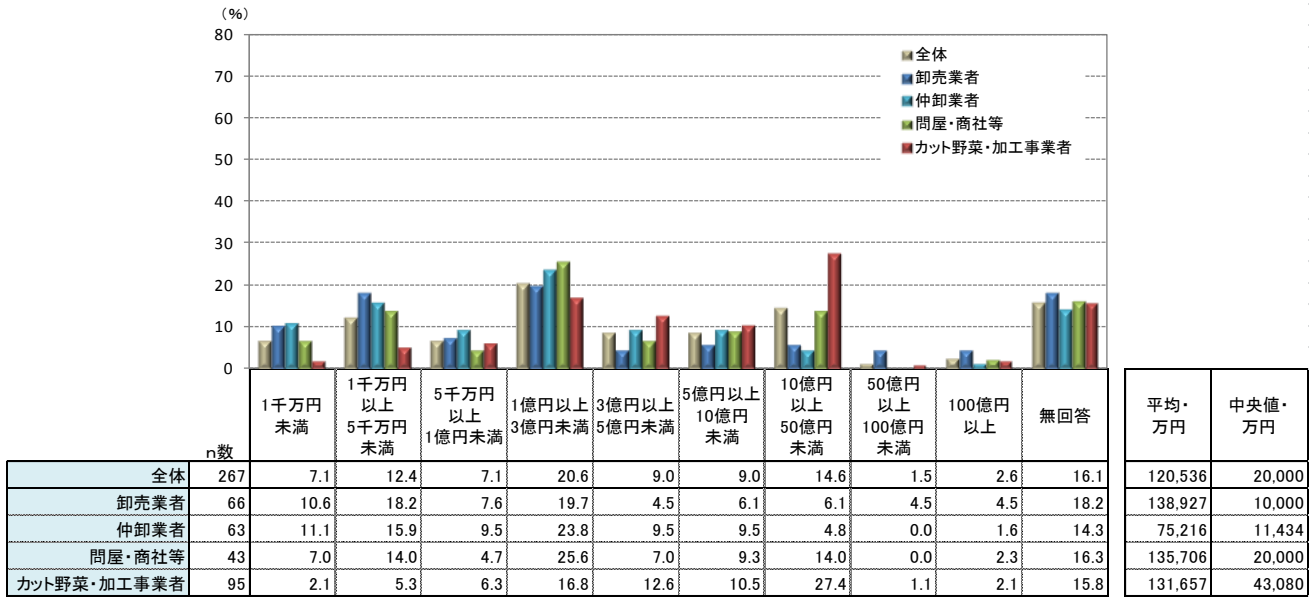
図表 28 野菜全体の売上高と加工・業務用野菜の売上高 （数量）



図表 29 野菜全体の売上高



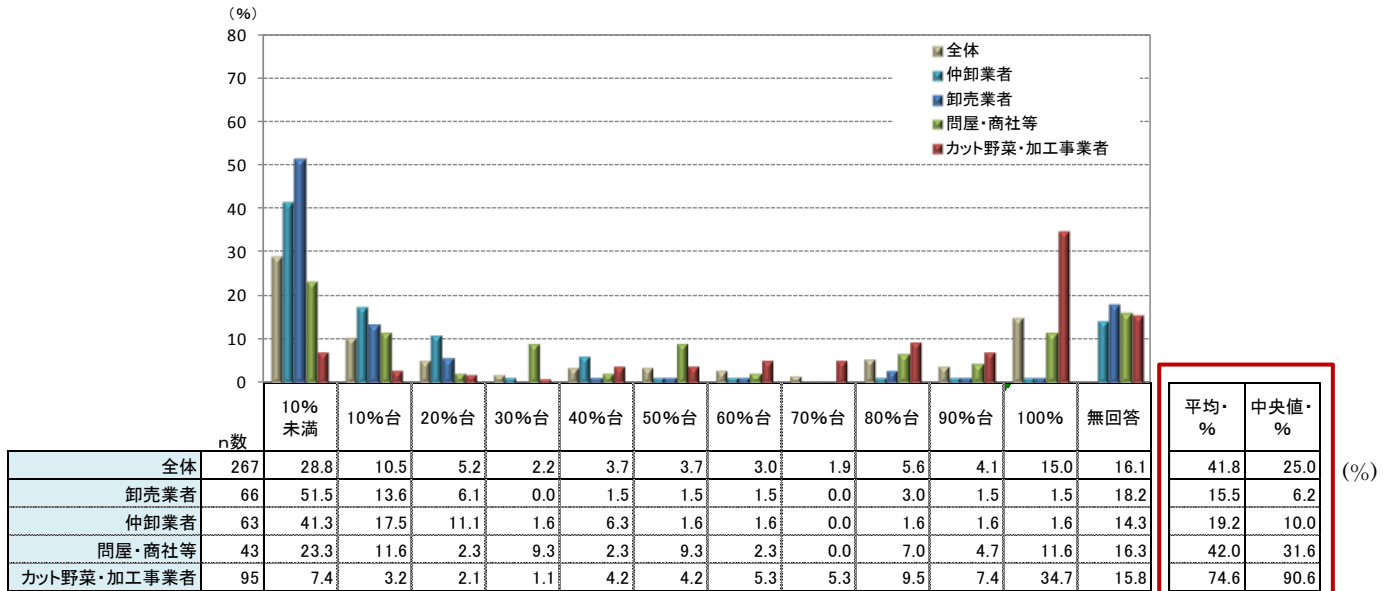
図表 30 加工・業務用野菜の売上高 (数量)



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	1.9	9.6	7.7	23.1	7.7	15.4	30.8	0.0	0.0	3.8	91,536	40,000
仕入代行型	87	4.6	6.9	4.6	18.4	12.6	6.9	18.4	1.1	3.4	23.0	162,033	35,000

図表 31 野菜全体の売上高に占める加工・業務用野菜の売上高比率(%)



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	17.3	3.8	3.8	5.8	5.8	7.7	3.8	3.8	9.6	9.6	25.0	3.8	61.1	72.3
仕入代行型	87	9.2	8.0	1.1	2.3	2.3	4.6	4.6	3.4	8.0	4.6	28.7	23.0	66.2	83.3

(2) 販売している加工・業務用野菜の形態

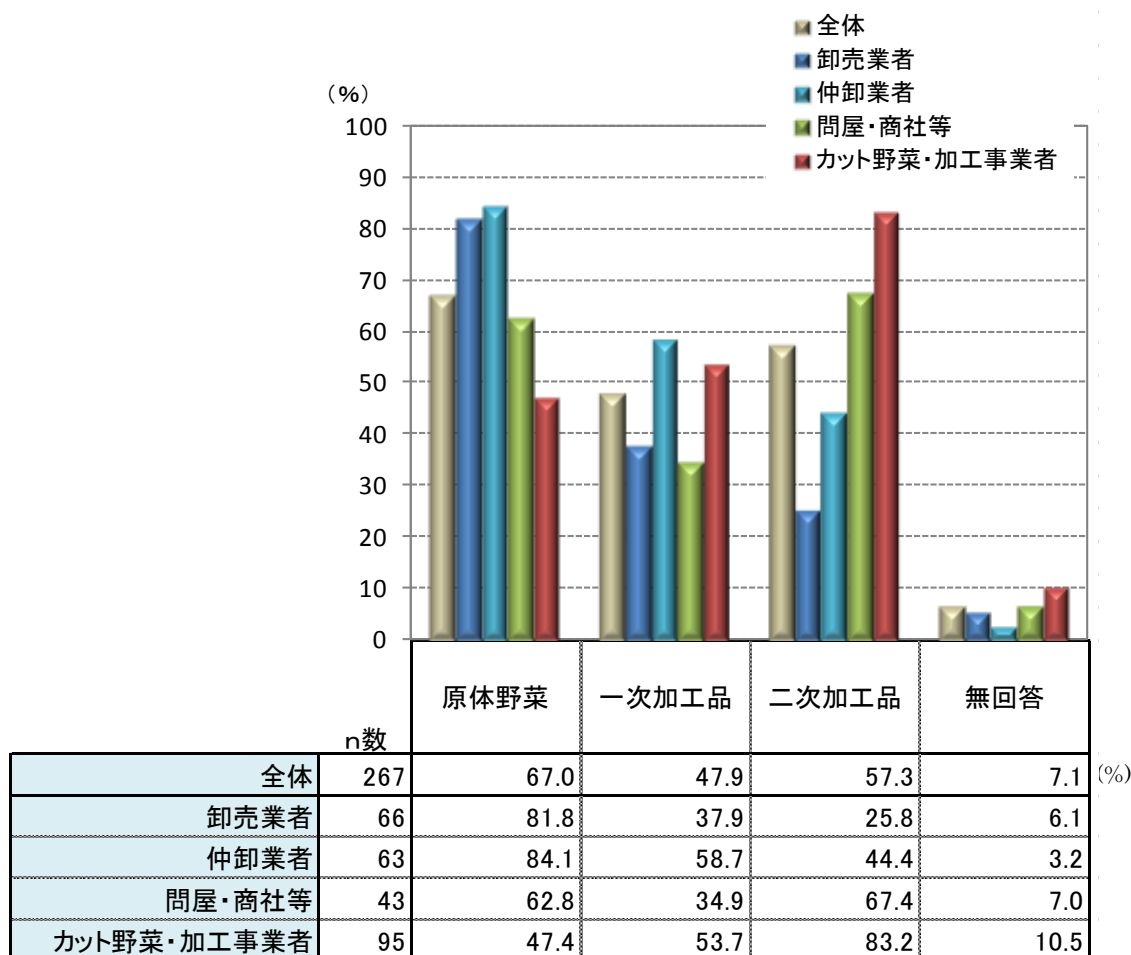
販売している加工・業務用野菜の形態は、全体では「原体野菜」が 67%、「二次加工品」が 57%、「一次加工品」が 48%となっている。

業態別に見ると、「原体野菜」の割合が高いのは卸売業者（82%）及び仲卸業者(84%)でそれぞれ 8 割強となっている。これは、卸売業者の販売先の中で「カット野菜製造業者」の割合（図表 33）が比較的高いことも関係していると考えられる。

「一次加工品」の割合が高いのは仲卸業者（59%）及びカット野菜・加工事業者(54%)、「二次加工品」の割合が高いのはカット野菜・加工事業者(83%)及び問屋・商社等(67%)となっている。これについては、これらの事業者の主な販売先に占める「外食・中食・給食事業者」の割合が 3～4 割で相対的に高いこと（図表 33）も関係していると考えられる。

<参考>として表示している販売代行型と仕入代行型を比較すると、販売代行型の方が「原体野菜」の割合が高くなっている。

図表 32 販売している加工・業務用野菜の形態 (MA)



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	61.5	50.0	78.8	1.9
仕入代行型	87	47.1	47.1	78.2	13.8

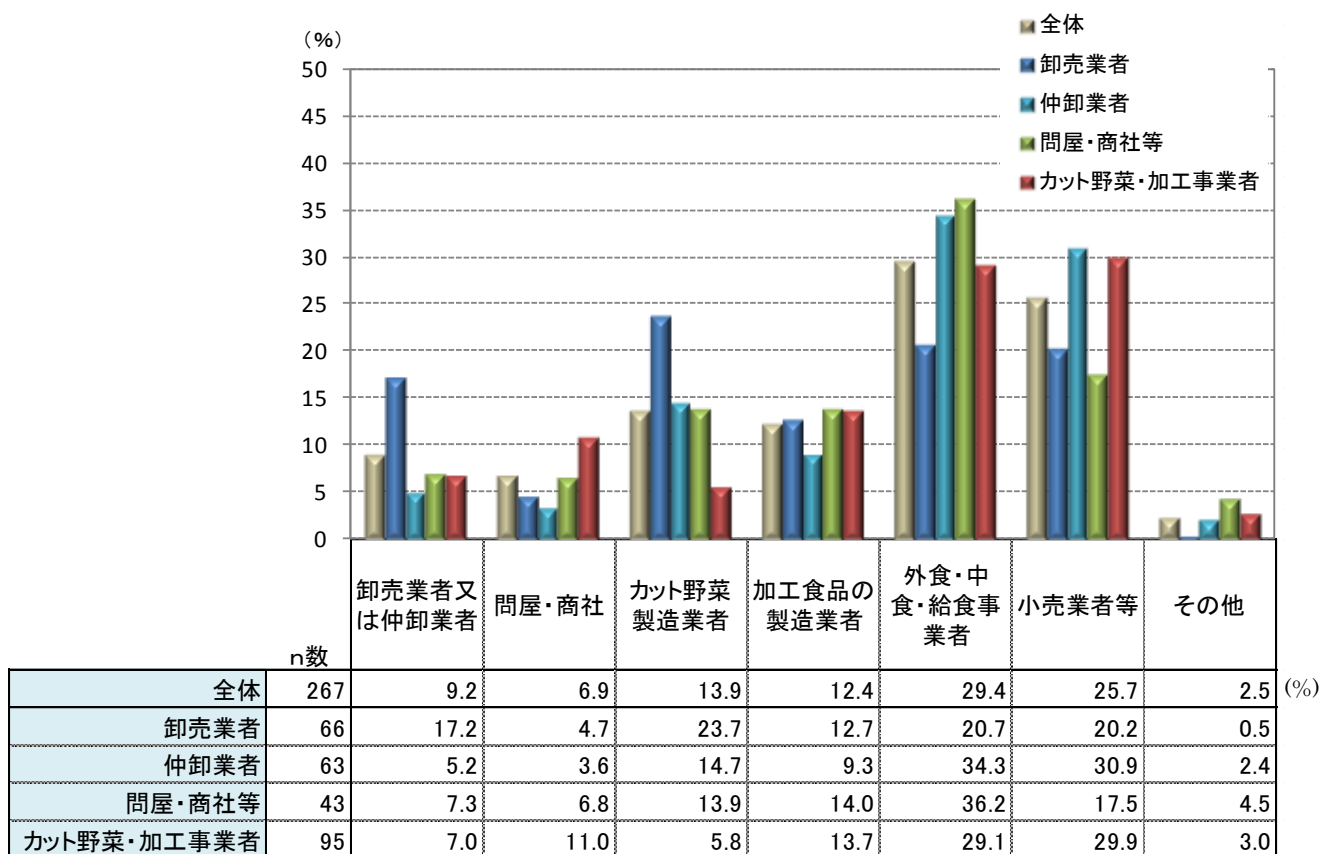
(3) 加工・業務用野菜の販売先（数量ベース）

加工・業務用野菜の販売先割合を全体で見ると、「外食・中食・給食事業者」（29%）、「小売業者」（26%）、「カット野菜製造業者」（14%）などの順となっている。

また、業態別で見ても、全ての事業者が「外食・中食・給食事業者」、「小売業者」の割合が高い。一方、生産者やJAから野菜を調達する集荷機能が高い卸売業者は、「カット野菜製造業者」へ販売される数量の割合が高くなっている。

図表 33 加工・業務用野菜の販売先 (数量) (数量)

※販売先割合(%)を実数で回答。各販売先割合の平均値をグラフ化



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

	販売代行型	仕入代行型
卸売業者又は仲卸業者	8.5	6.0
問屋・商社	10.6	9.1
カット野菜製造業者	12.0	6.1
加工食品の製造業者	16.0	12.2
外食・中食・給食事業者	26.4	35.1
小売業者等	23.8	27.1
その他	3.0	3.8

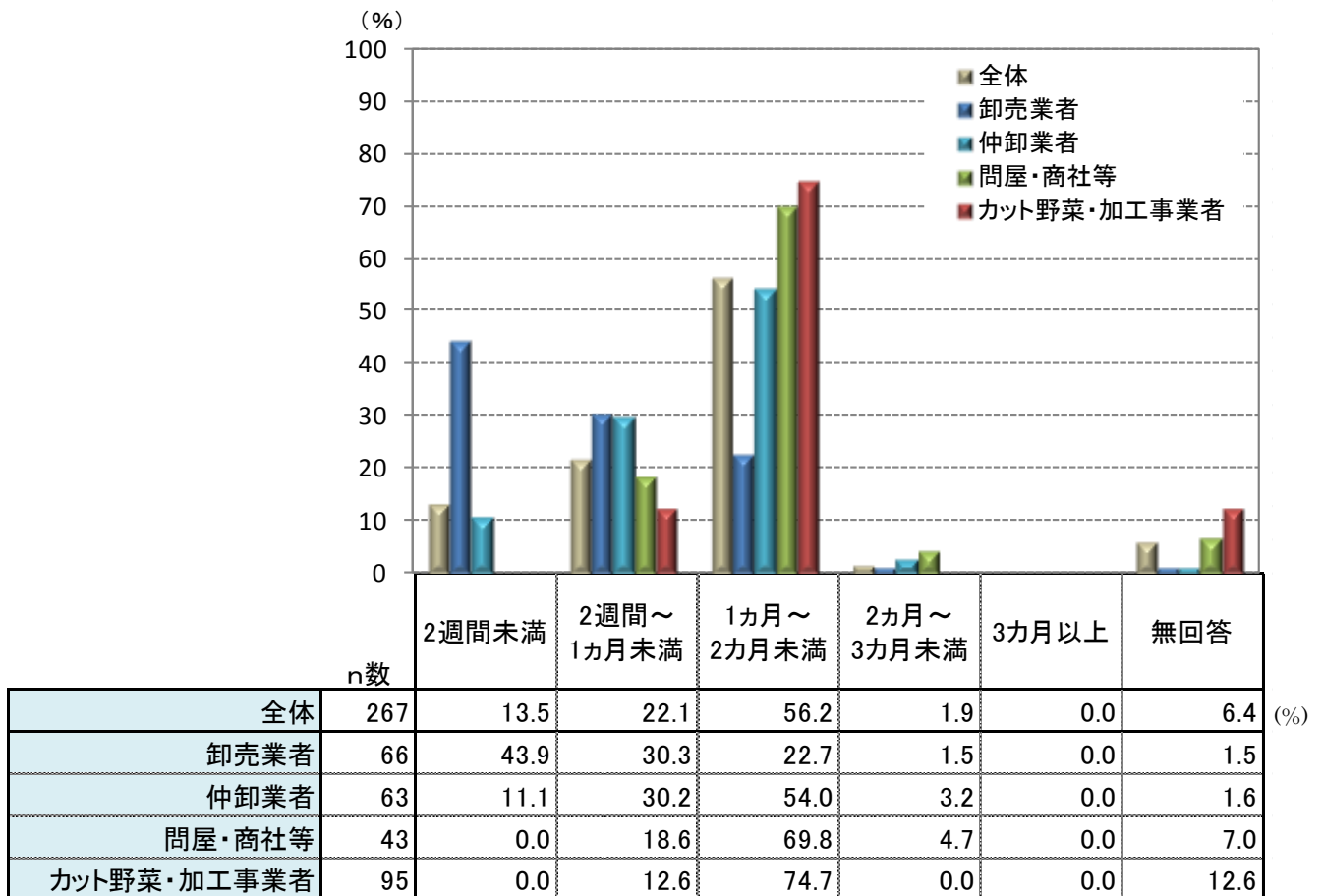
(4) 販売先からの代金回収日数

販売先からの代金の回収日数は平均何日かを尋ねたところ、全体では「1ヵ月～2ヵ月未満」が56%と高くなっている。

業態別に見ると、卸売業者は「2週間未満」(44%)、「2週間～1ヵ月未満」(30%)の割合が高くなっている。卸売業者は、生産者、JAに対する代金の支払日数(図表18)も短くなっており、代金回収と代金の支払い日数が深く関係しているものと考えられる。

また、卸売業者以外の事業者では「1ヵ月から2ヵ月未満」の割合が高くなっているが、当該事業者の販売先には、「外食・中食・給食事業者」(図表33)の割合が高いことが共通している。

図表 34 販売先からの代金回収日数 (SA)



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	0.0	17.3	75.0	1.9	0.0	5.8
仕入代行型	87	0.0	12.6	72.4	1.1	0.0	13.8



(5) 加工・業務用野菜の仕入先への代金の支払い日数と販売先からの代金回収日数の関係

※契約取引により調達している企業

※支払サイト:複数のケースがある場合は最も調達量が多い先について回答

※代金回収日数:平均的な回収日数を回答

仕入先への支払日数と販売先からの代金の回収日数（ともに主要な取引先について）の関係を見ると、全体では4割の中間事業者が販売先からの代金回収よりも先に仕入先へ支払っており、逆に、仕入先への代金の支払いよりも先に販売先から代金回収される事業者はほとんどない。中間事業者が、野菜流通における決済リスクを一定程度負担していることが確認できる。

図表 35 支払い日数と代金回収日数の関係

(96)

全体 契約取引により調達している企業 n=141		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	7.8	3.5	3.5	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	2.1	2.8	2.8	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	1.4	3.5	6.4	0.0	0.0	1.4
	2週間～1か月未満	0.7	11.3	18.4	0.0	0.0	1.4
	1か月～2か月未満	0.7	0.7	32.6	0.7	0.0	4.3
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	0.7	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		55.3					
代金回収よりも先に支払い		41.8					
支払日より先に代金回収		2.8					

カット野菜・加工事業者 n=54		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	0.0	0.0	1.9	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	0.0	1.9	1.9	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	0.0	0.0	9.3	0.0	0.0	3.7
	2週間～1か月未満	0.0	9.3	14.8	0.0	0.0	0.0
	1か月～2か月未満	0.0	1.9	57.4	0.0	0.0	9.3
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	1.9	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		66.7					
代金回収よりも先に支払い		29.6					
支払日より先に代金回収		3.7					

卸売業者 n=39		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	28.2	12.8	5.1	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	7.7	7.7	7.7	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	2.6	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0
	2週間～1か月未満	0.0	7.7	12.8	0.0	0.0	0.0
	1か月～2か月未満	2.6	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		48.7					
代金回収よりも先に支払い		48.7					
支払日より先に代金回収		2.6					

販売代行型 n=41		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	0.0	0.0	2.4	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	0.0	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	0.0	2.4	7.3	0.0	0.0	4.9
	2週間～1か月未満	0.0	7.3	22.0	0.0	0.0	0.0
	1か月～2か月未満	0.0	2.4	48.8	2.4	0.0	2.4
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	2.4	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		56.1					
代金回収よりも先に支払い		39.0					
支払日より先に代金回収		4.9					

仲卸業者 n=24		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	4.2	16.7	8.3	0.0	0.0	0.0
	2週間～1か月未満	4.2	20.8	25.0	0.0	0.0	4.2
	1か月～2か月未満	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		41.7					
代金回収よりも先に支払い		54.2					
支払日より先に代金回収		4.2					

仕入代行型 n=38		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	0.0	0.0	2.6	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	0.0	0.0	7.9	0.0	0.0	0.0
	2週間～1か月未満	0.0	13.2	18.4	0.0	0.0	2.6
	1か月～2か月未満	0.0	0.0	55.3	0.0	0.0	13.2
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		68.4					
代金回収よりも先に支払い		31.6					
支払日より先に代金回収		0.0					

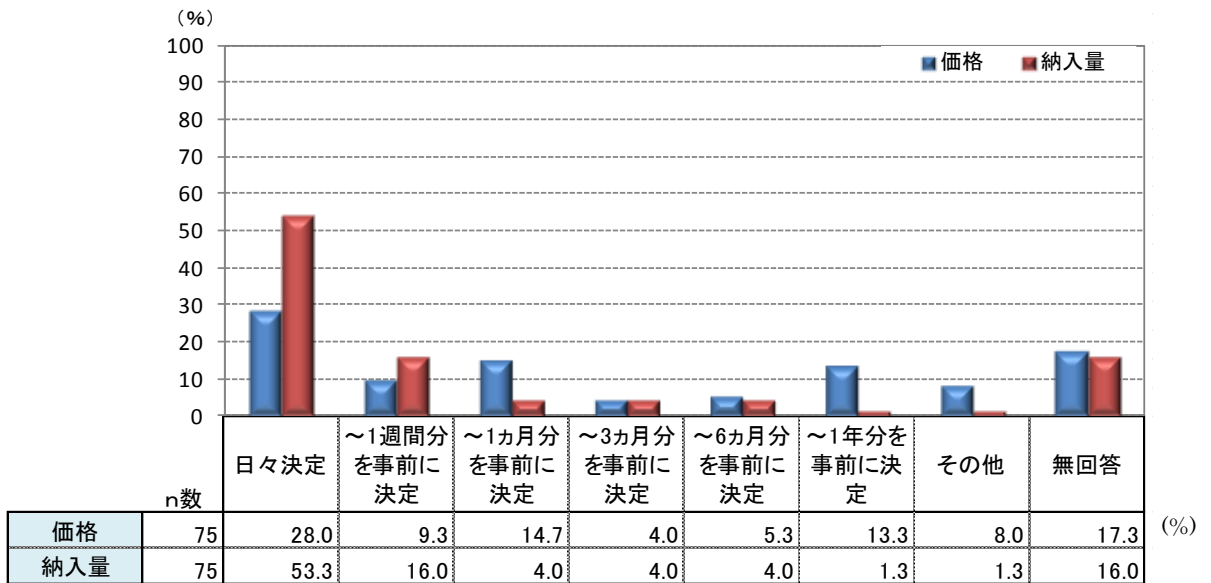
問屋・商社等 n=24		販売先からの代金回収日数					
		2週間未満	2週間～1か月未満	1か月～2か月未満	2か月～3か月未満	3か月以上	不明
代金の支払日 (調達後平均日)	3日以内	0.0	0.0	4.2	0.0	0.0	0.0
	4日～8日未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	8日～2週間未満	0.0	4.2	4.2	0.0	0.0	0.0
	2週間～1か月未満	0.0	12.5	29.2	0.0	0.0	4.2
	1か月～2か月未満	0.0	0.0	41.7	4.2	0.0	4.2
	2か月～3か月未満	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	3か月以上	-	-	-	-	-	-
支払・回収がほぼ同サイト		54.2					
代金回収よりも先に支払い		45.8					
支払日より先に代金回収		0.0					

(6) 販売先との取引に際して、「価格」と「納入量」を決定するタイミング

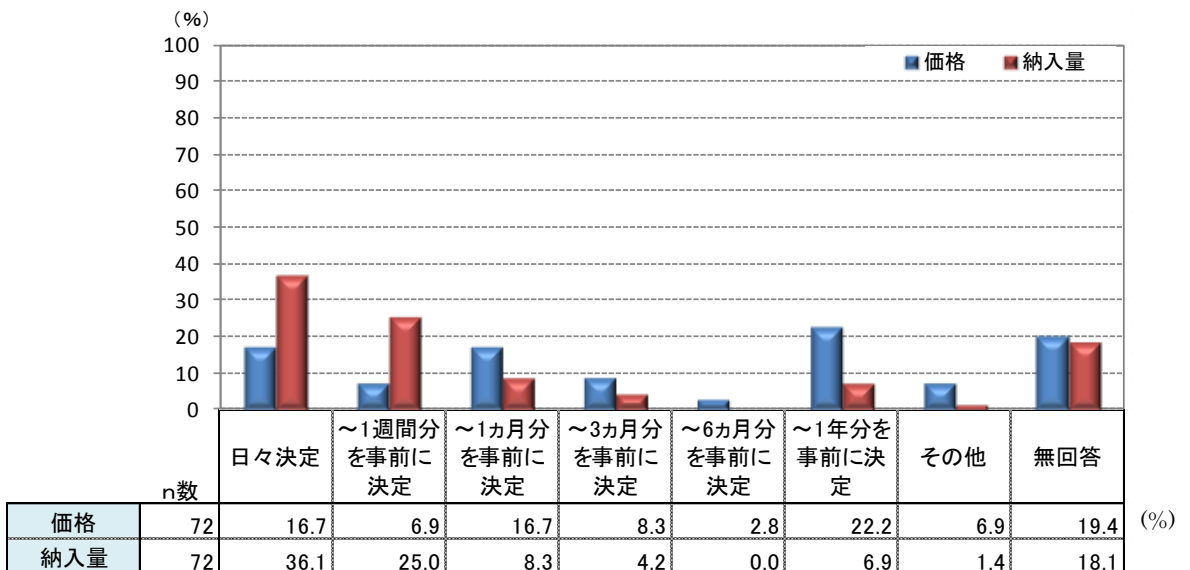
販売先との取引に際して、「価格」と「納入量」を決定するタイミングを、販売先の業態別に尋ねた。どの業態においても、「価格」については、「～1年分を事前に決定」など比較的長い期間で決定しているが、「納入量」については、「日々決定」など短期間で機動的に決定している。

図表 36 販売先との取引に際して、「価格」と「納入量」を決定するタイミング(販売先の業態別) (各SA)  
 ※加工・業務用野菜の各販売先割合(P37)で「0%」「無回答」を除いた数値を母数として集計  
 ※同業態で複数の販売先がある場合、各販売先の業態別で最も取引量が多い先について回答

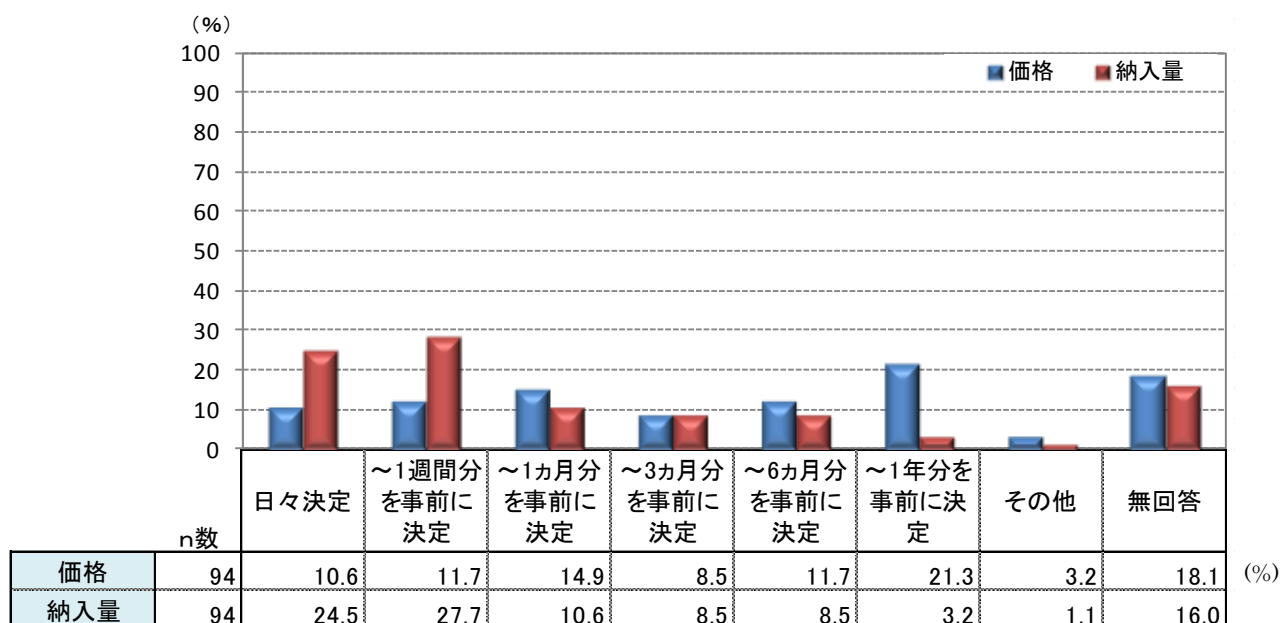
【卸売業者・仲卸業者】



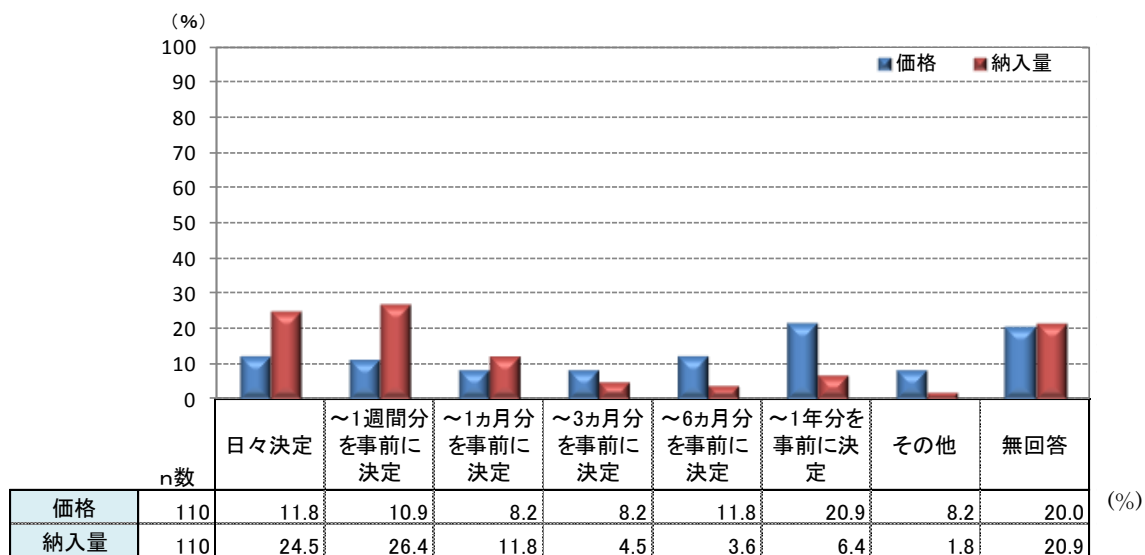
【問屋・商社】



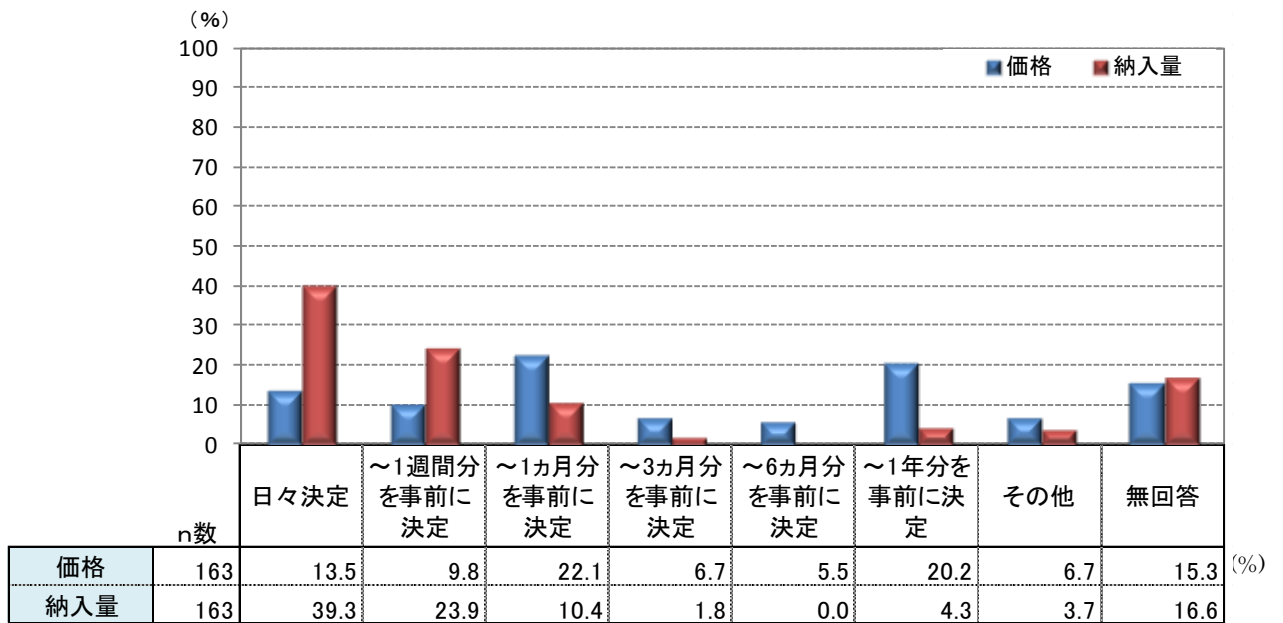
【カット野菜製造業者(一次加工(皮むき、芯抜き等)を含む)】



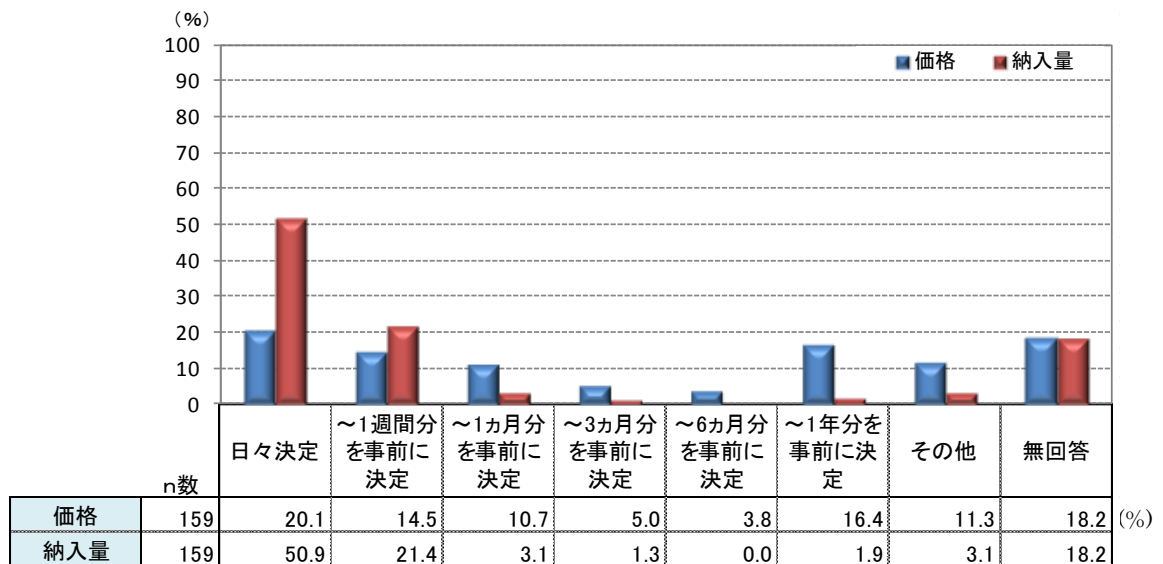
【加工食品の製造業者(漬物、調味料、飲料、冷凍野菜、乾燥野菜)】



【外食・中食・給食事業者】



小売業者等(青果店・量販店・食品スーパー・CVS・生協・通販)



図表 37 販売先との取引に際して、「価格」と「納入量」を決定するタイミング(販売先の業態別)

中間事業者の分類別

※分類別はサンプル数が少ないため参考とする

卸売業者・仲卸業者 (卸売市場法に基づく)		価格								納入量							
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答
全体	75	28.0	9.3	14.7	4.0	5.3	13.3	8.0	17.3	75	53.3	16.0	4.0	4.0	1.3	1.3	16.0
卸売業者	25	36.0	16.0	12.0	8.0	8.0	0.0	8.0	12.0	25	44.0	16.0	8.0	8.0	0.0	4.0	12.0
仲卸業者	16	37.5	12.5	12.5	0.0	6.3	0.0	0.0	31.3	16	43.8	18.8	0.0	0.0	6.3	0.0	31.3
問屋・商社	8	25.0	0.0	12.5	12.5	0.0	37.5	0.0	12.5	8	50.0	12.5	0.0	12.5	0.0	12.5	12.5
カット野菜加工事業者	26	15.4	3.8	19.2	0.0	3.8	26.9	15.4	15.4	26	69.2	15.4	3.8	0.0	0.0	0.0	11.5
販売代行型	19	21.1	5.3	5.3	5.3	0.0	36.8	5.3	21.1	19	63.2	10.5	0.0	5.3	0.0	5.3	15.8
仕入代行型	15	13.3	0.0	33.3	0.0	6.7	20.0	20.0	6.7	15	66.7	20.0	6.7	0.0	0.0	0.0	6.7

卸売・商社・問屋 (卸売市場法に基づかない)		価格								納入量							
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答
全体	72	16.7	6.9	16.7	8.3	2.8	22.2	6.9	19.4	72	36.1	25.0	8.3	4.2	0.0	6.9	18.1
卸売業者	18	38.9	11.1	16.7	5.6	0.0	0.0	5.6	22.2	18	38.9	22.2	5.6	5.6	0.0	5.6	22.2
仲卸業者	12	25.0	8.3	41.7	8.3	0.0	0.0	0.0	16.7	12	25.0	41.7	8.3	8.3	0.0	0.0	16.7
問屋・商社	10	0.0	10.0	10.0	30.0	0.0	30.0	0.0	20.0	10	10.0	40.0	10.0	10.0	0.0	10.0	20.0
カット野菜加工事業者	32	6.3	3.1	9.4	3.1	6.3	40.6	12.5	18.8	32	46.9	15.6	9.4	0.0	12.5	0.0	15.6
販売代行型	24	8.3	4.2	8.3	16.7	0.0	41.7	4.2	16.7	24	37.5	29.2	0.0	4.2	0.0	16.7	12.5
仕入代行型	19	0.0	5.3	15.8	0.0	10.5	31.6	15.8	21.1	19	36.8	15.8	21.1	0.0	5.3	0.0	21.1

カット野菜製造業者 (一次加工(皮むき、芯抜き等)を含む)		価格								納入量							
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答
全体	94	10.6	11.7	14.9	8.5	11.7	21.3	3.2	18.1	94	24.5	27.7	10.6	8.5	3.2	1.1	16.0
卸売業者	34	5.9	11.8	17.6	17.6	11.8	14.7	0.0	20.6	34	5.9	20.6	20.6	17.6	11.8	2.9	20.6
仲卸業者	25	20.0	16.0	20.0	0.0	8.0	8.0	4.0	24.0	25	32.0	28.0	4.0	4.0	4.0	4.0	20.0
問屋・商社	12	0.0	8.3	16.7	16.7	33.3	16.7	0.0	8.3	12	8.3	33.3	8.3	8.3	25.0	8.3	8.3
カット野菜加工事業者	23	13.0	8.7	4.3	0.0	4.3	47.8	8.7	13.0	23	52.2	34.8	4.3	0.0	0.0	0.0	8.7
販売代行型	20	5.0	10.0	10.0	5.0	10.0	40.0	5.0	15.0	20	40.0	30.0	5.0	0.0	10.0	5.0	10.0
仕入代行型	16	12.5	6.3	12.5	6.3	18.8	31.3	6.3	6.3	16	31.3	43.8	6.3	6.3	5.0	0.0	6.3

加工食品の製造業者 (漬物・調味料・飲料・冷凍野菜、乾燥野菜)		価格								納入量								
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	
全体	110	11.8	10.9	8.2	8.2	11.8	20.9	8.2	20.4	110	24.5	26.4	11.8	4.5	3.6	6.4	1.8	20.9
卸売業者	34	11.8	26.5	5.9	11.8	11.8	0.0	0.0	32.4	34	11.8	26.5	11.8	8.8	8.8	0.0	0.0	32.4
仲卸業者	21	9.5	9.5	14.3	9.5	14.3	14.3	4.8	23.8	21	19.0	28.6	14.3	4.8	0.0	4.8	4.8	23.8
問屋・商社	15	6.7	6.7	13.3	13.3	26.7	13.3	13.3	13.3	15	26.7	26.7	6.7	6.7	6.7	0.0	20.0	
カット野菜加工事業者	40	15.0	0.0	7.5	2.5	10.0	40.0	15.0	10.0	40	37.5	25.0	12.5	0.0	0.0	12.5	2.5	10.0
販売代行型	25	16.0	0.0	8.0	8.0	12.0	40.0	4.0	12.0	25	20.0	32.0	20.0	4.0	0.0	12.0	0.0	12.0
仕入代行型	31	9.7	3.2	6.5	3.2	12.9	32.3	22.6	9.7	31	45.2	19.4	6.5	0.0	3.2	9.7	3.2	12.9

外食・中食・給食事業者		価格								納入量								
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	
全体	163	13.5	9.8	22.1	6.7	5.5	20.2	6.7	15.3	163	39.3	23.9	10.4	1.8	0.0	4.3	3.7	16.6
卸売業者	32	15.6	18.8	15.6	9.4	0.0	15.6	0.0	25.0	32	21.9	21.9	15.6	6.3	0.0	6.3	0.0	28.1
仲卸業者	43	25.6	14.0	30.2	2.3	0.0	4.7	2.3	20.9	43	39.5	23.3	9.3	2.3	0.0	0.0	4.7	20.9
問屋・商社	25	8.0	4.0	24.0	4.0	12.0	20.0	8.0	20.0	25	36.0	24.0	16.0	0.0	0.0	4.0	0.0	20.0
カット野菜加工事業者	63	6.3	4.8	19.0	9.5	9.5	33.3	12.7	4.8	63	49.2	25.4	6.3	0.0	0.0	6.3	6.3	6.3
販売代行型	33	3.0	9.1	15.2	12.1	6.1	36.4	6.1	12.1	33	45.5	27.3	3.0	0.0	0.0	9.1	3.0	12.1
仕入代行型	56	8.9	3.6	23.2	5.4	12.5	25.0	14.3	7.1	56	46.4	23.2	12.5	0.0	0.0	3.6	5.4	8.9

小売業者等(青果店・量販店・食品スーパー・C VS・生協・通販)		価格								納入量								
		日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	日々決定	～1週間分を事前に決定	～1か月分を事前に決定	～3か月分を事前に決定	～6か月分を事前に決定	～1年分を事前に決定	その他	無回答	
全体	159	20.1	14.5	10.7	5.0	3.8	16.4	11.3	18.2	159	50.9	21.4	3.1	1.3	0.0	1.9	3.1	18.2
卸売業者	36	36.1	25.0	13.9	0.0	0.0	5.6	2.8	16.7	36	52.8	19.4	8.3	0.0	0.0	0.0	0.0	19.4
仲卸業者	46	32.6	17.4	10.9	4.3	2.2	2.2	4.3	26.1	46	41.3	26.1	0.0	2.2	0.0	0.0	4.3	26.1
問屋・商社	17	11.8	0.0	17.6	5.9	11.8	17.6	17.6	17.6	17	52.9	29.4	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.6
カット野菜加工事業者	60	3.3	10.0	6.7	8.3	5.0	33.3	20.0	13.3	60	56.7	16.7	3.3	1.7	0.0	5.0	5.0	11.7
販売代行型	31	3.2	6.5	6.5	12.9	0.0	35.5	19.4	16.1	31	58.1	16.1	0.0	3.2	0.0	6.5	3.2	12.9
仕入代行型	46	6.5	8.7	10.9	4.3	10.9	26.1	19.6	13.0	46	54.3	21.7	4.3	0.0	0.0	2.2	4.3	13.0

(7) あらかじめ納入量を決められない理由（「価格」だけを事前に決定）

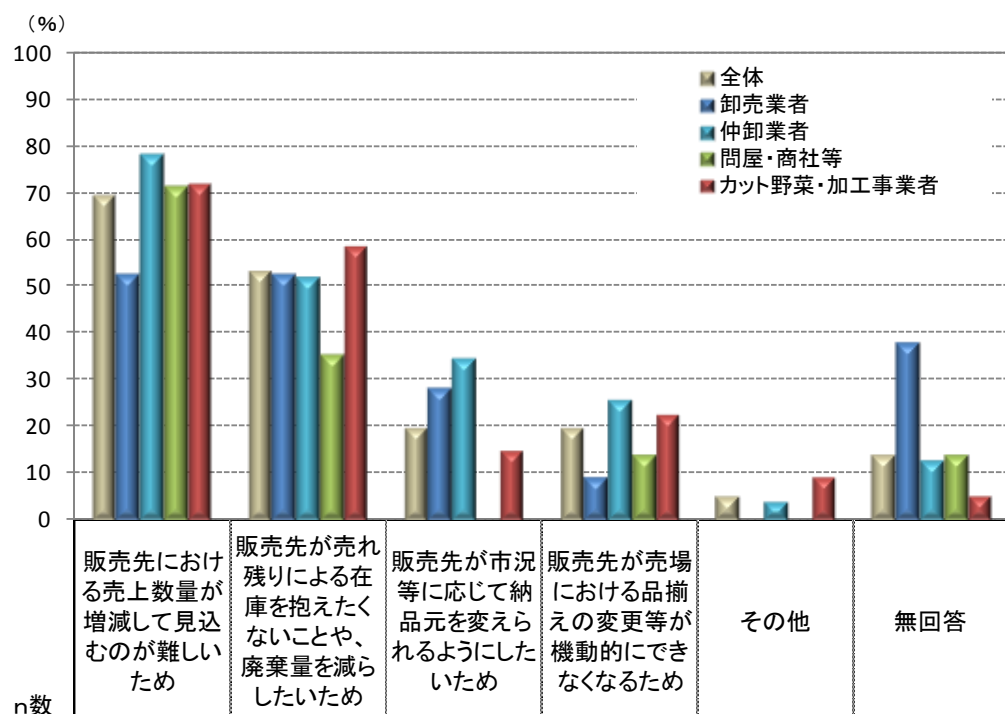
「価格だけを事前に決めて、納入量は日々決める販売先」があると回答した事業者に対して、あらかじめ納入量を決められない理由を尋ねたところ、「販売先における売上数量が増減して見込むのが難しいため」が69%で最も高い。次いで、「販売先が売れ残りによる在庫を抱えたくないことや、廃棄量を減らしたいため」が53%となっており、当然のことながら、あらかじめ納入量を決められない理由として、販売先＝顧客の事情が強く影響している様子がうかがえる。

※分類別はサンプル数が少ないため参考とする

図表 38 予め納入量を決められない理由

(MA)

※「価格」だけを事前に決めて、納入量は日々決める販売先がある方



	n数	販売先における売上数量が増減して見込むのが難しいため	販売先が売れ残りによる在庫を抱えたくないことや、廃棄量を減らしたいため	販売先が市況等に応じて納品元を変えられたようにしたいため	販売先が売場における品揃えの変更等が機動的にできなくなるため	その他	無回答
全体	111	69.4	53.2	19.8	19.8	5.4	14.4
卸売業者	21	52.4	52.4	28.6	9.5	0.0	38.1
仲卸業者	23	78.3	52.2	34.8	26.1	4.3	13.0
問屋・商社等	14	71.4	35.7	0.0	14.3	0.0	14.3
カット野菜・加工事業者	53	71.7	58.5	15.1	22.6	9.4	5.7

<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	30	63.3	50.0	23.3	30.0	13.3	6.7
仕入代行型	38	78.9	57.9	5.3	13.2	2.6	7.9

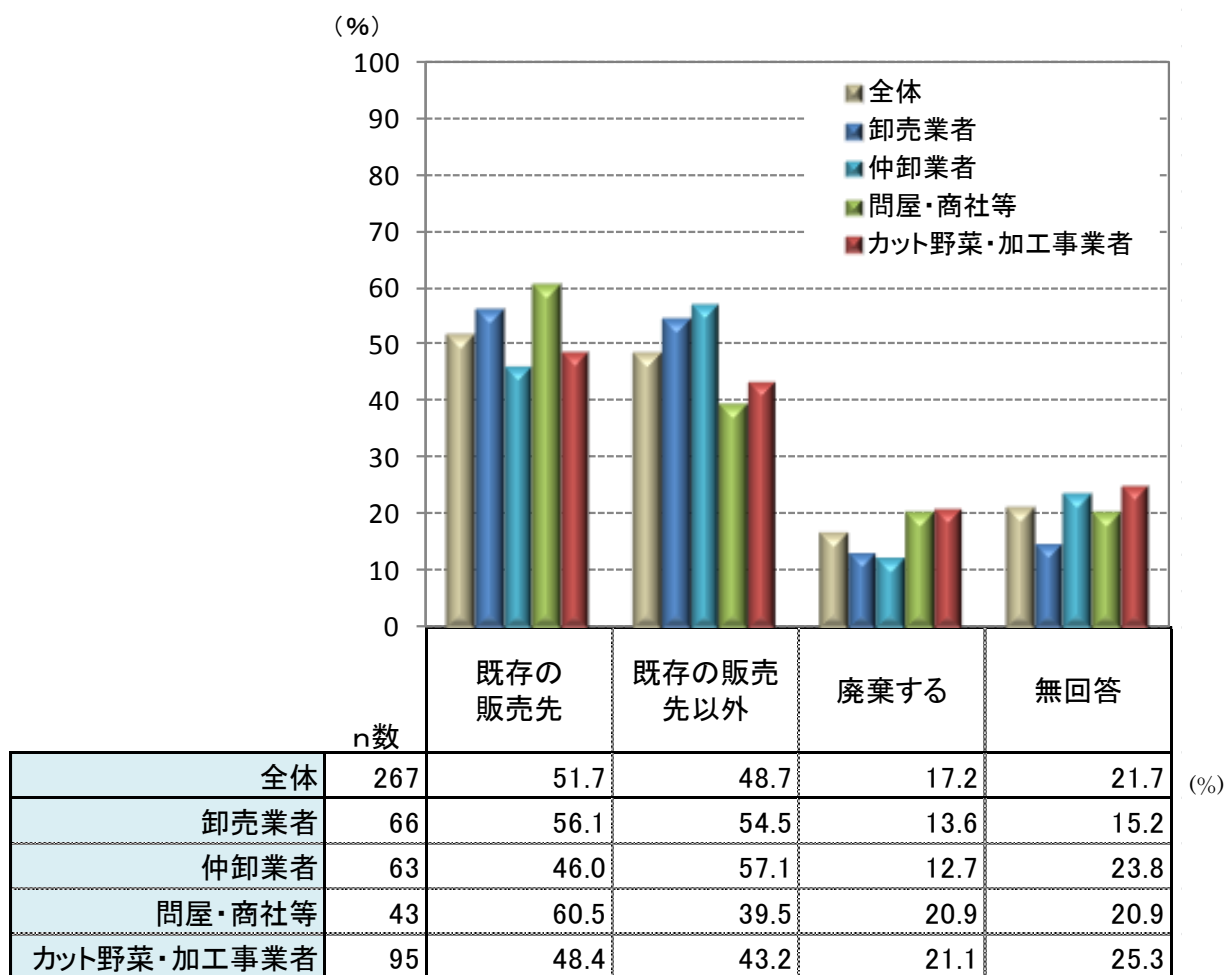
(8) 豊作時に契約野菜の一部が余剰になった場合の販売先

豊作時に契約野菜の一部が余剰となった場合、余剰分の販売先はどこかを尋ねたところ、全体では「既存の販売先」が52%、「既存の販売先以外」が49%、「廃棄する」が17%であった。

業態別に見ると、「既存の販売先以外」は卸売業者(55%)、仲卸業者(57%)で高く、「廃棄する」は問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者で2割を占めて相対的に高くなっている。

図表 39 豊作時に契約野菜の一部が余剰になった場合の販売先 (MA)

※「価格」だけを事前に決めて、納入量は日々決める販売先がある方



<参考:「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組替え>

販売代行型	52	69.2	48.1	30.8	7.7
仕入代行型	87	42.5	39.1	14.9	33.3

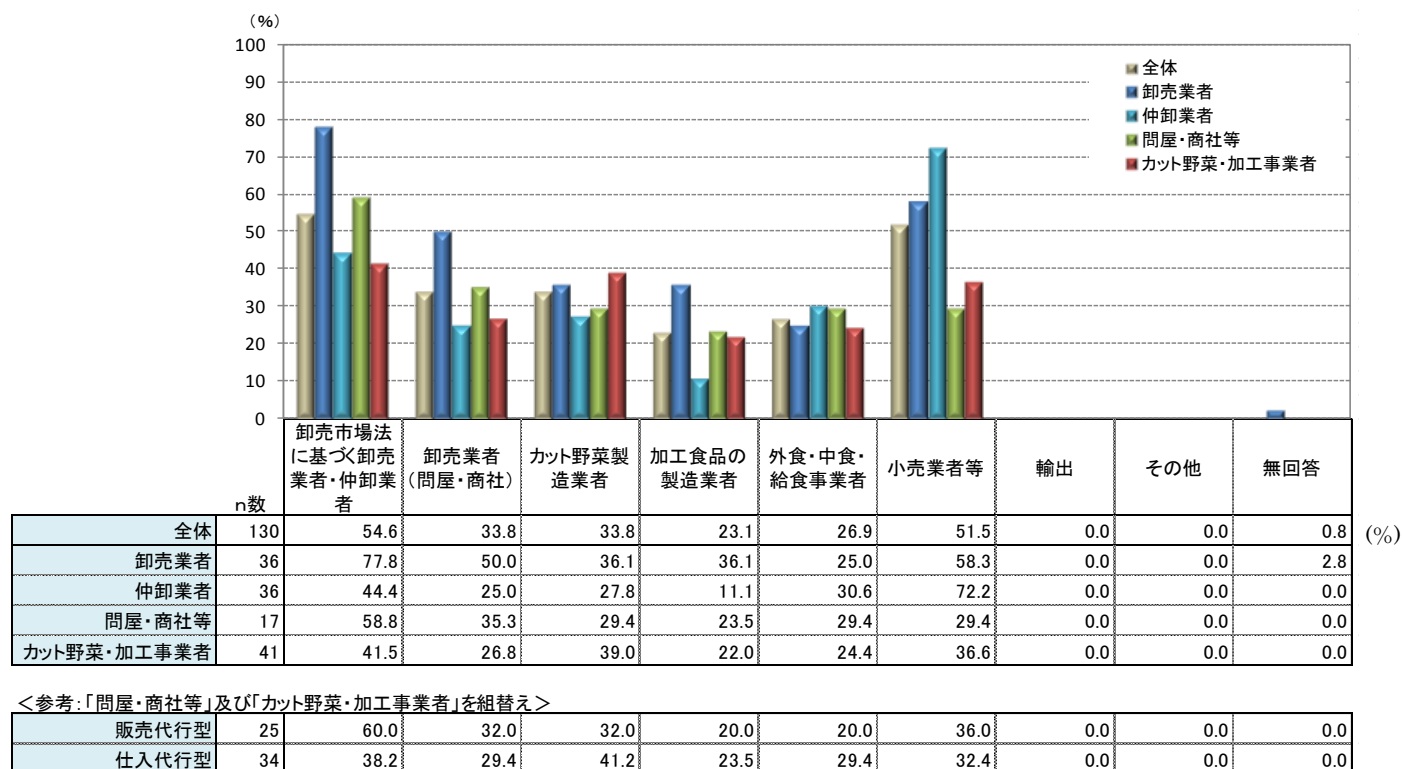
(9) 余剰分を既存の販売先以外に販売する場合の販売先

豊作時に余剰分を既存の販売先以外に販売すると回答した事業者に対して、その販売先を尋ねたところ、全体では「卸売業者・仲卸業者」(55%)となっており、マクロ的な需給調整機能を持っている卸売市場への信頼のほか、卸売市場法に基づく受託拒否の禁止も影響しているものと考えられる。次いで「小売業者等」(52%)が多くなっており、家庭消費向けの販路の活用も重要な役割を担っているといえる。

業態別で見ると、「卸売業者・仲卸業者」は仲卸業者以外の事業者の割合が最も高く、「小売業者等」は仲卸業者(72%)の割合が高くなっており、仲卸業者は小売事業者への販売促進を行うなど、日頃から小売事業者との結びつきが強いことがうかがえる。

図表 40 余剰分を既存の販売先以外に販売する場合の販売先 (MA)

※豊作時に余剰分を既存の販売先以外に販売すると回答した企業限定



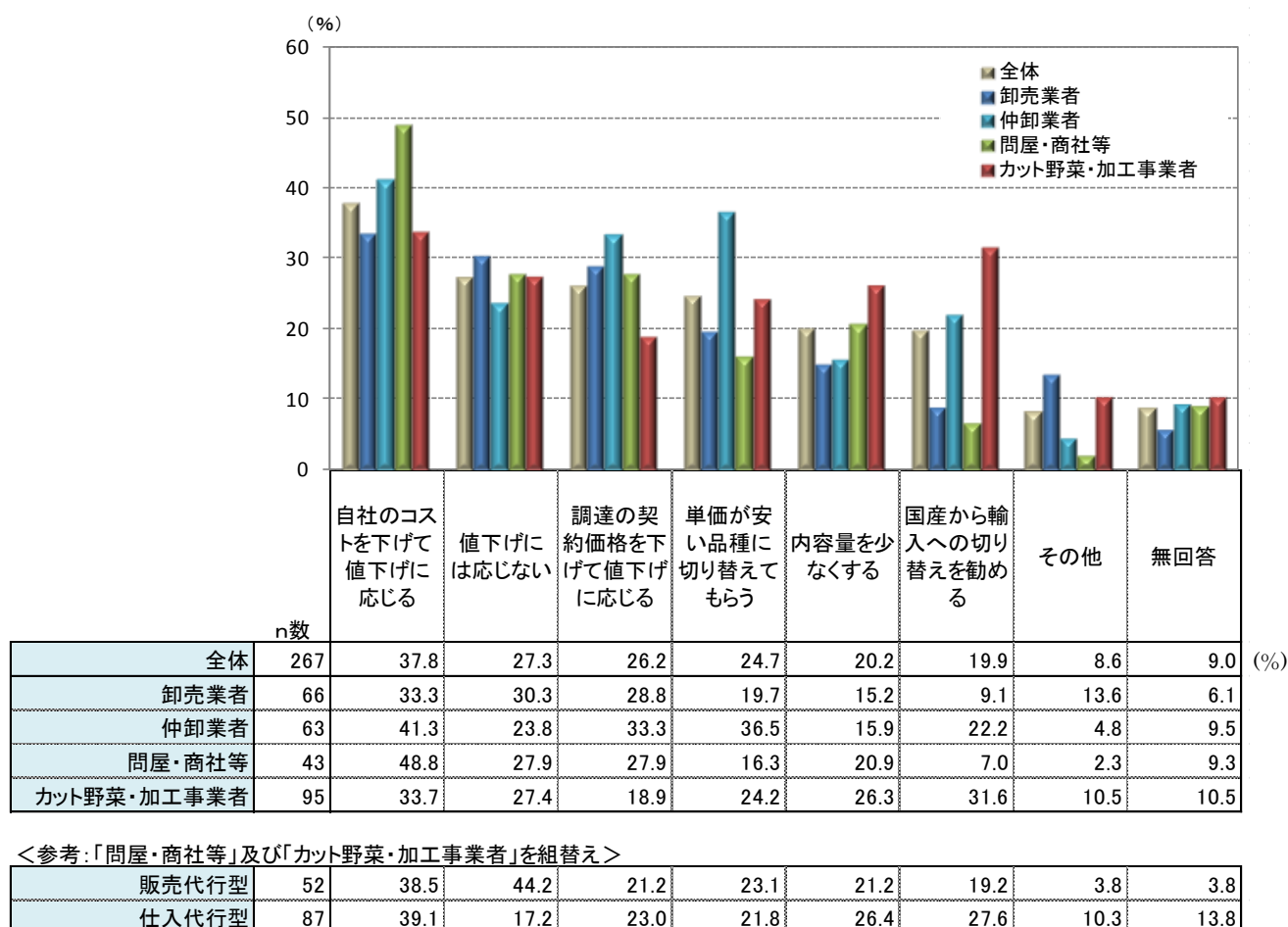


(10) 販売先から値下げ要請があった場合の対応

販売先との商談の際に、見積価格から値下げして納品できないかとの話（値下げ要請）があった場合どのように対応しているかを尋ねたところ、全体では「自社のコストを下げ、値下げに応じる」（38%）、「調達の契約価格を下げ、値下げに応じる」（26%）となっており、何らかの形で値下げに応じている事業者が少なくないことが示されている。一方、「値下げに応じない」（27%）も全体の3分の1近くを占めている。

業態別に見ると、二次加工品を比較的多く扱っているカット野菜・加工事業者及び問屋・商社等では、「内容量を少なくする」ことによる値下げへの対応がみられた。「単価が安い品種に切り替えてもらう」は、品揃えが豊富な仲卸業者での割合が高かった。「国産から輸入への切り替えを勧める」は、仲卸業者及びカット野菜・加工事業者での割合が高かった。

図表 41 販売先から値下げ要請があった場合の対応 (MA)

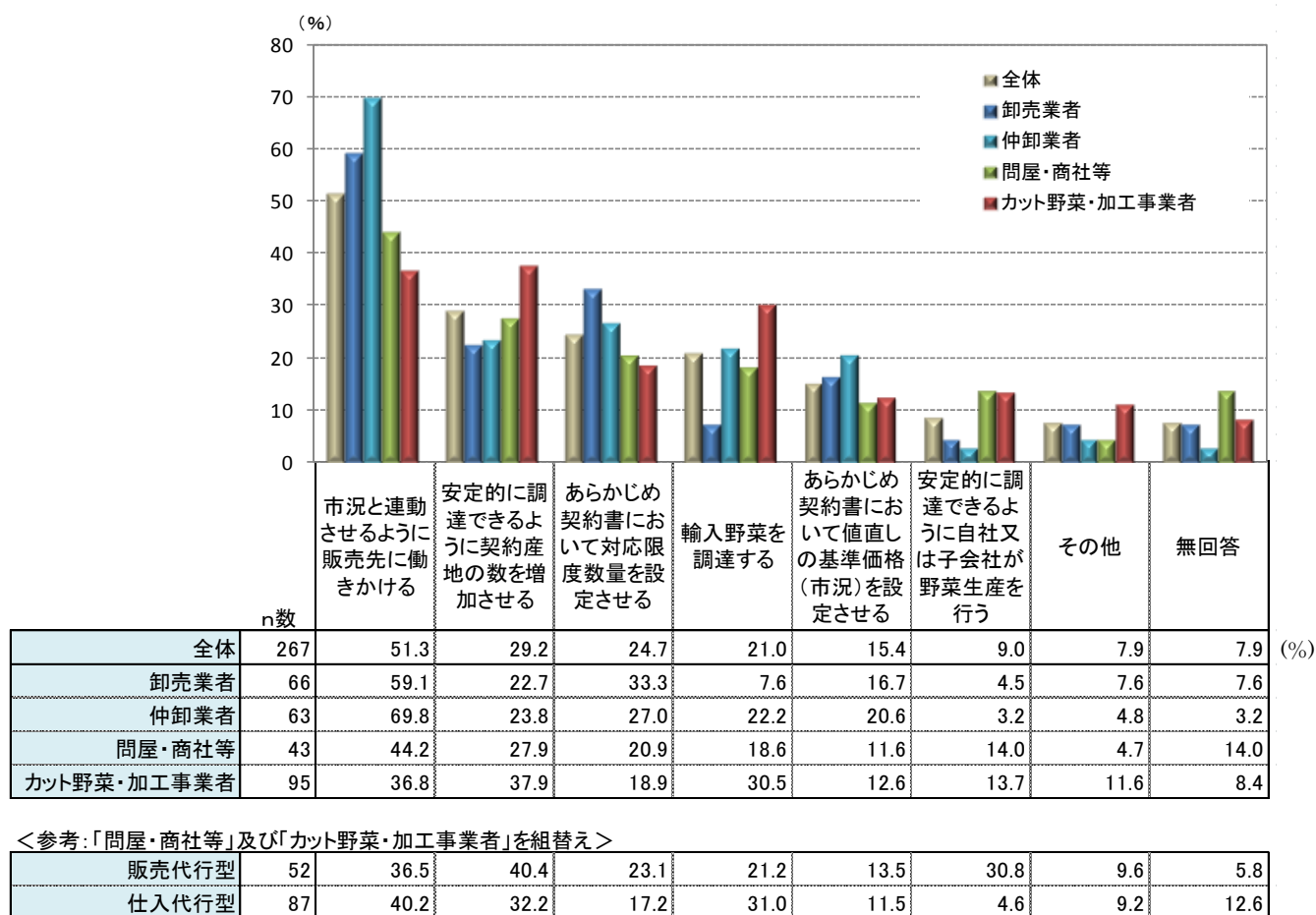


(11) 不作時に、販売先に安定供給する中で収益が圧迫されないようにするための対応策

天候不順により野菜が不作となった際に、高騰している野菜を調達して販売先に安定供給しようとする際に、収益が圧迫されないようにするための対応策として考えられるものは、全体で見ると「市況と連動させるように販売先に働きかける」(51%)が最も高かった。

業態別で見ると、「市況と連動させるように販売先に働きかける」の比率が高かったのは、原体野菜を扱う割合(図表 32)が全事業者で最も高い仲卸業者、次いで卸売業者となっており、カット野菜・加工事業者は最も低い。同事業者は二次加工品を扱う比率(図表 32)が高く、市況に連動させることが難しいと考えられる。このため、「安定的に調達できるように契約産地の数を増加させる」、「輸入野菜を調達する」といった対応がとられている。また、「安定的に調達できるように自社又は子会社が野菜生産を行う」は、問屋・商社等及びカット野菜・加工事業者が高くなっており、農業生産の実施状況(親会社・子会社を含む)(図表 24)においても農業生産を行う比率が高くなっていたとおり、卸売業者に比べて相対的に弱い集荷力を補う方策として位置づけられているものといえる。

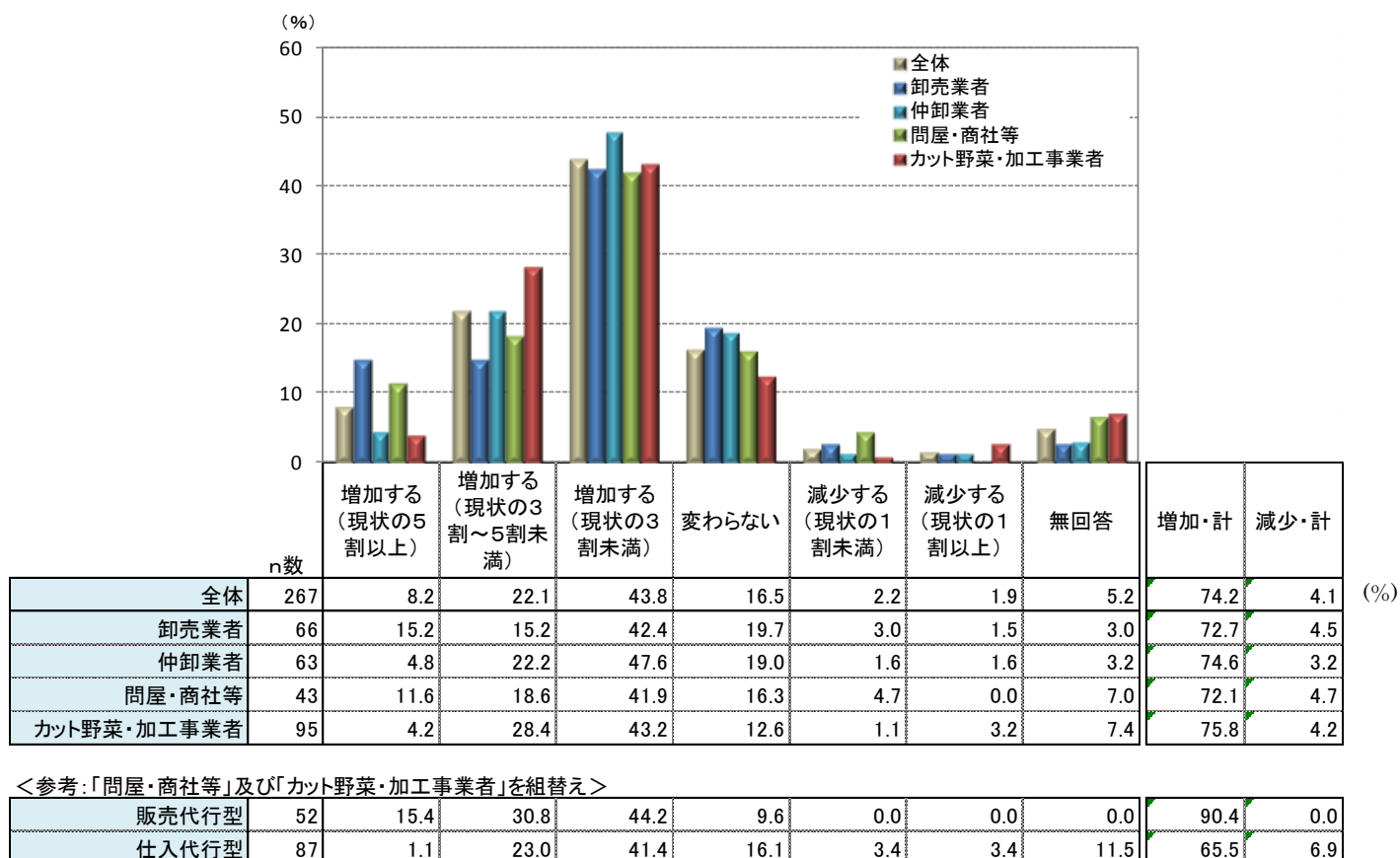
図表 42 不作時に、販売先に安定供給する中で収益が圧迫されないようにするための対応策 (MA)



(12) 加工・業務用市場全体の需要予測

加工・業務用市場全体の需要の見通しは、全体では「増加する（現状の3割未満）」が44%で最も高く、次いで「増加する（現状の3割～5割未満）」が22%で続いている。これらを含め、今後需要が拡大すると予測している事業者は7割強を占めている。

図表 43 加工・業務用市場全体の需要予測 (SA)

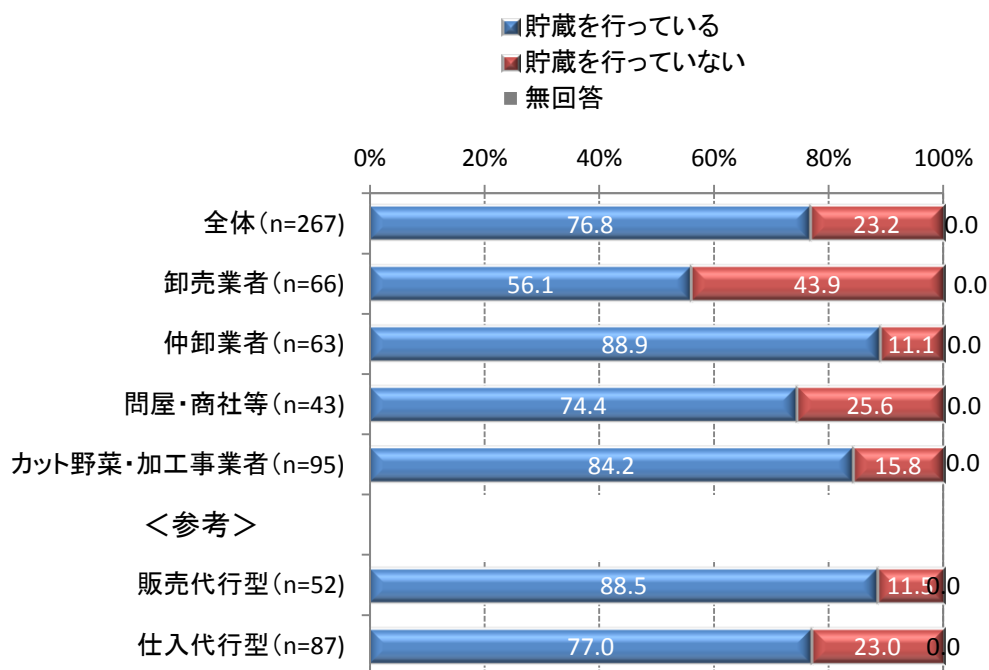


#### 4. 貯蔵に関する事項

##### (1) 冷蔵庫で貯蔵を行っているか

冷蔵庫で貯蔵を行っているかを尋ねたところ、全体では「貯蔵を行っている」が 77%を占めている。業態別で見ると、「貯蔵を行っている」は卸売業者以外の事業者の割合が高くなっており、販売先から日々変動する発注数量に対応するために冷蔵庫での貯蔵を進めていると考えられる。また、卸売業者については、受託した物品は即日全量上場して売れ残りを出さないのが建前となっていることや、卸売市場内で大規模冷蔵庫を設置するスペースを確保することが難しいこともあり、冷蔵庫での貯蔵が低いと考えられる。

図表 44 冷蔵庫で貯蔵を行っているか (SA)



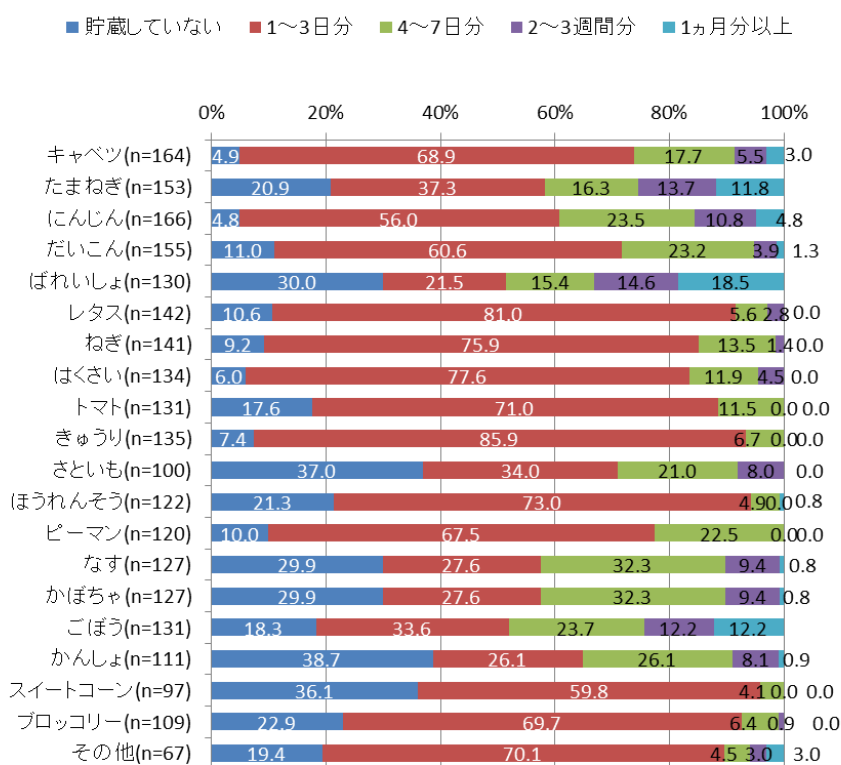
(2) 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量（品目別）

冷蔵庫で貯蔵を行っていると回答した事業者に、貯蔵している野菜の量（平均的な販売量の何日分か）を野菜の品目別に尋ねた。

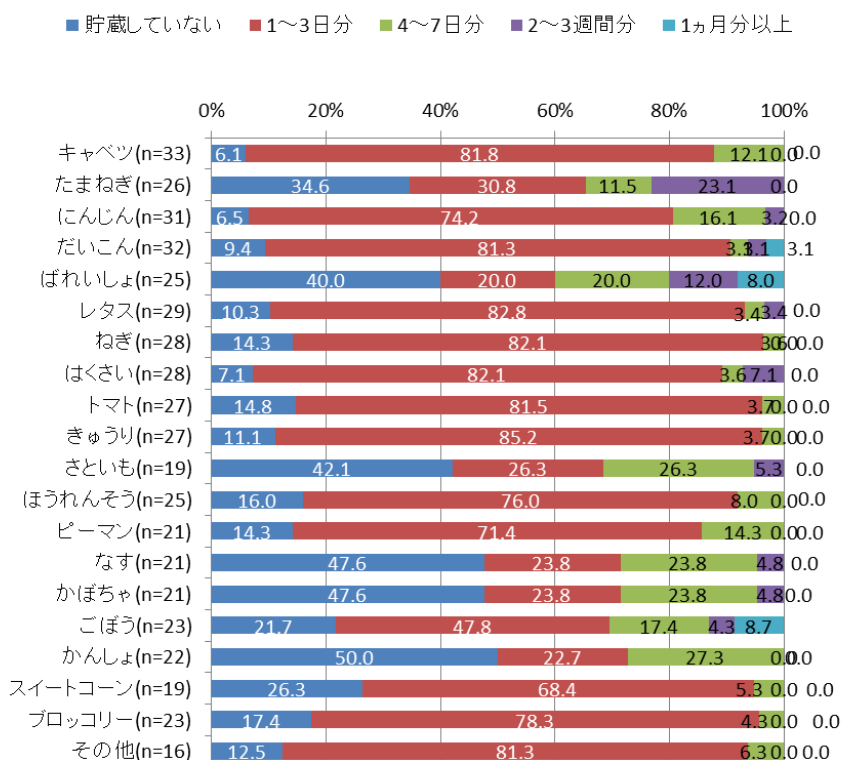
大半の品目において「1～3日分」を貯蔵しており、貯蔵量が多い（4日分以上の比率が4割以上）品目は、ばれいしょ、ごぼう、なす、かぼちゃ、たまねぎである。

図表 45 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(全体) (各SA)

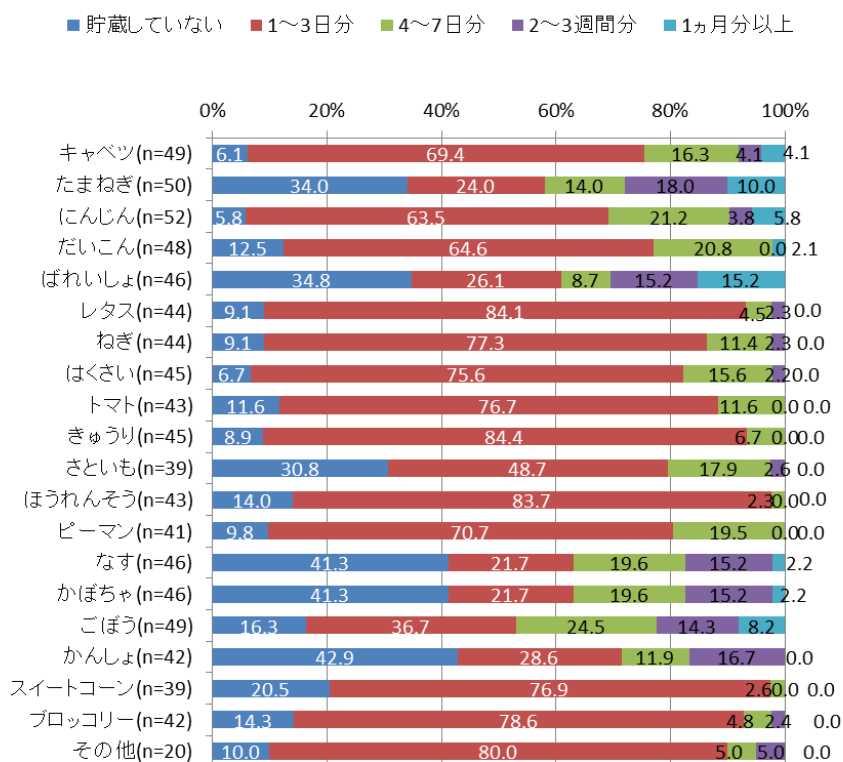
※貯蔵している企業限定



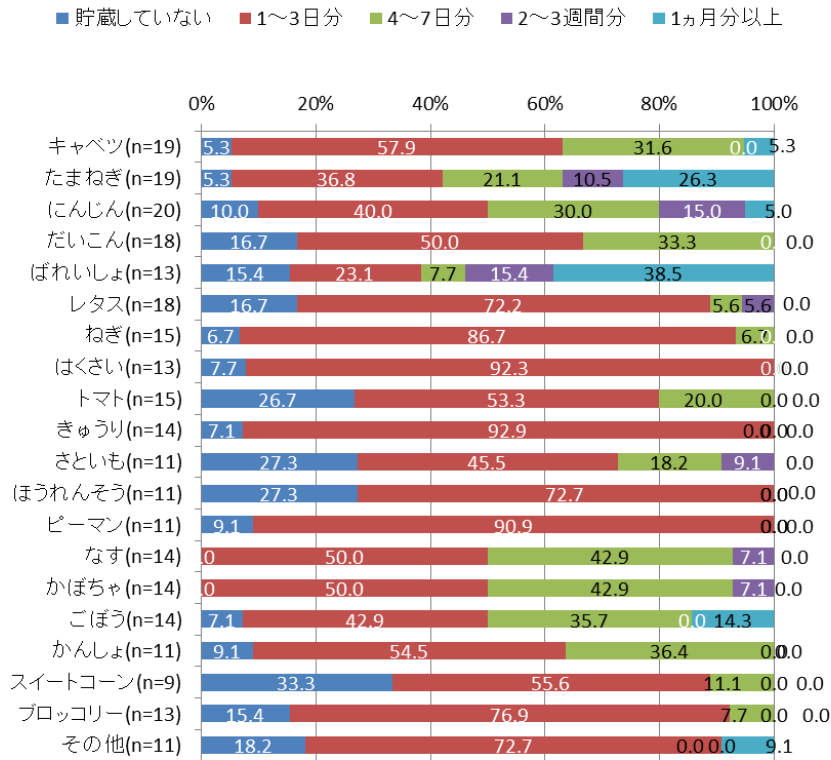
図表 46 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(卸売業者)



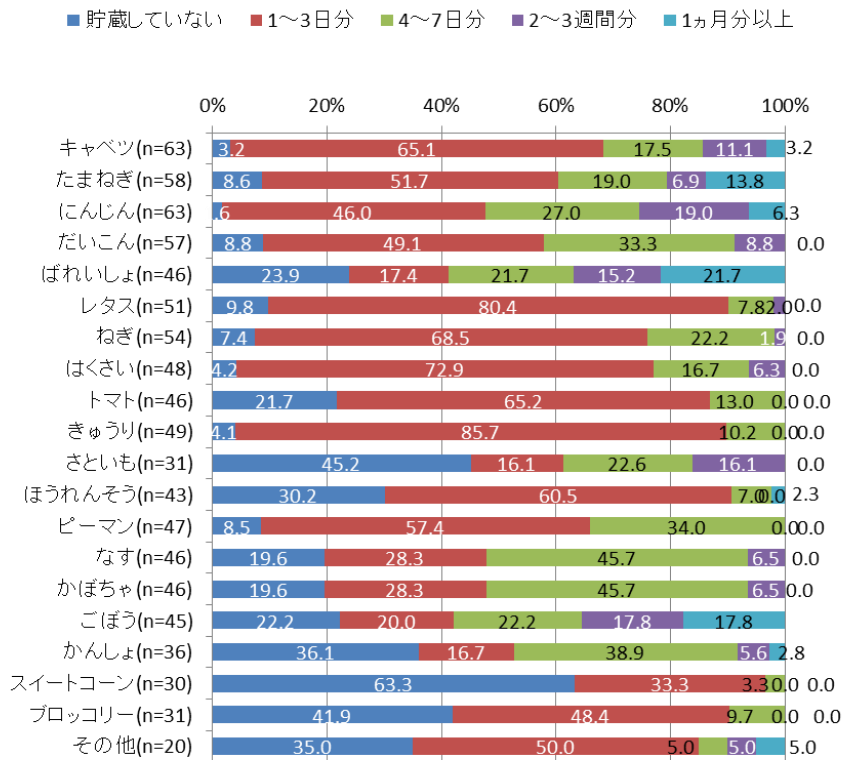
図表 47 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(仲卸業者)



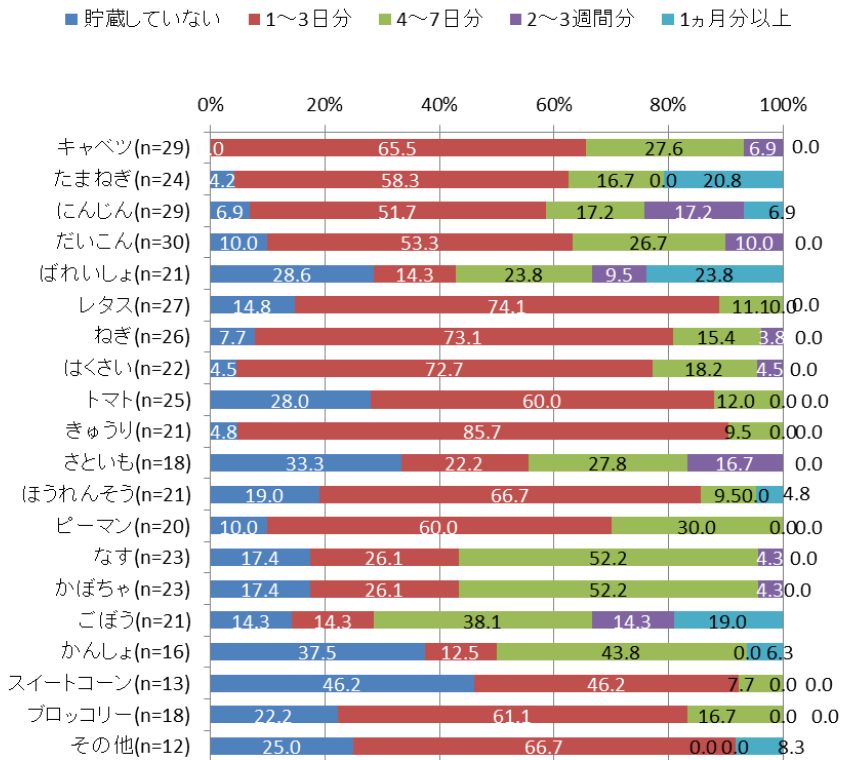
図表 48 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(問屋・商社等)



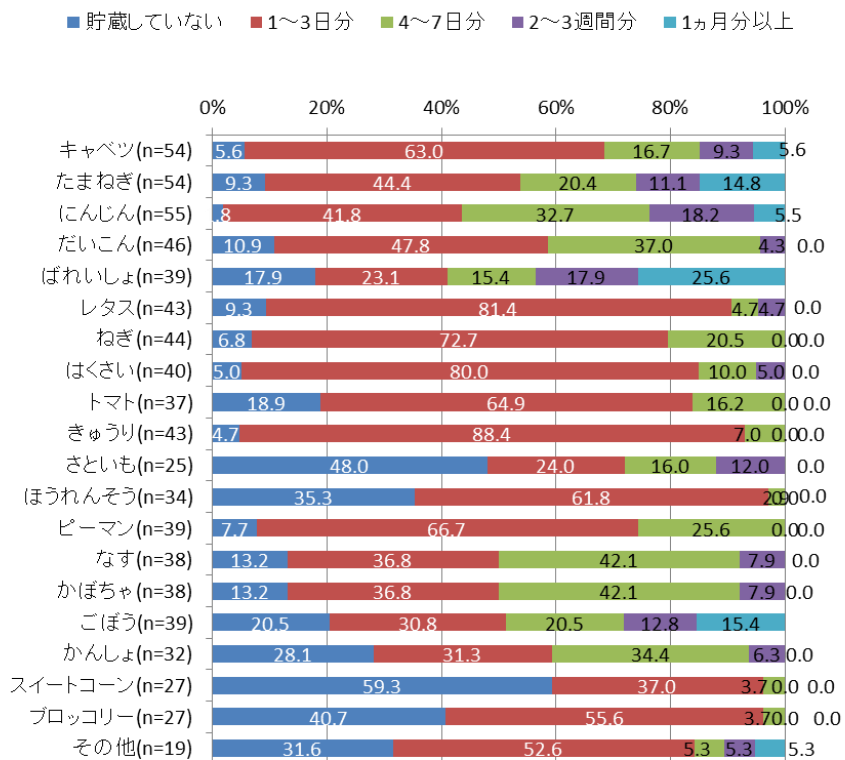
図表 49 冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(カット野菜・加工事業者)



図表 50 (参考)冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(販売代行型)



図表 51 (参考)冷蔵庫で貯蔵している野菜の量(仕入代行型)

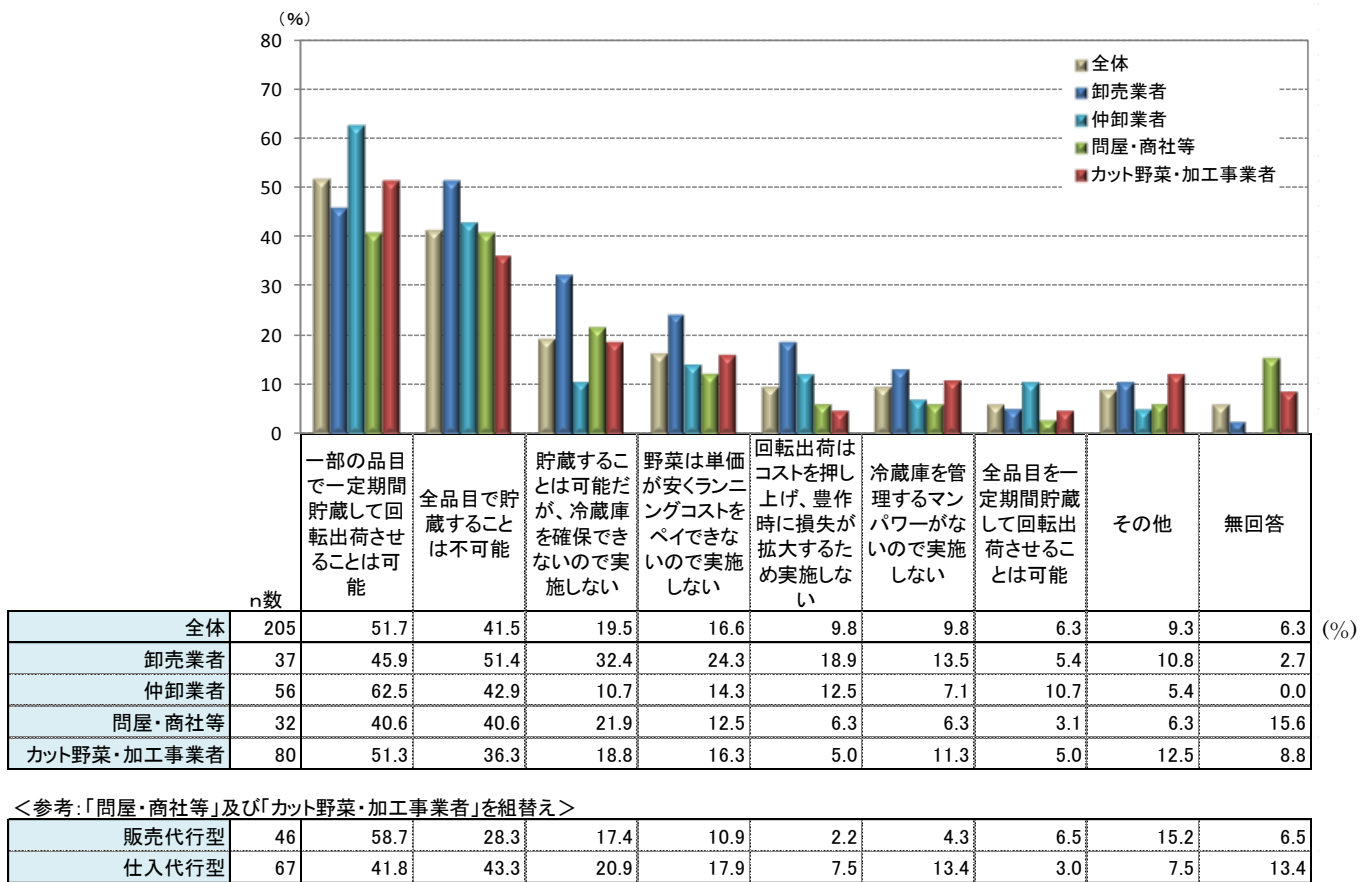




(3) 貯蔵による不作時対応等の実現可能性

平常時から冷蔵庫に野菜を貯蔵して回転させながら出荷することにより、不作時の異常な価格高騰にも一定程度対応できる可能性について尋ねたところ、全体では「一部の品目で一定期間貯蔵して回転出荷させることは可能」が52%となっている。一方で、「貯蔵することは可能だが、冷蔵庫を確保できないので実施しない」、「野菜は単価が安くランニングコストをペイできないので実施しない」など、否定的に考える事業者も2割弱程度を占めている。また、鮮度や品質の劣化を指摘する意見も見られる。

図表 52 貯蔵による不作時対応等の実現可能性 (SA)



### Ⅲ. 調査結果の取りまとめ

産地と食品製造業等をつなぎ、産地から購入した野菜を食品製造事業者等のニーズに合わせて安定的に供給する中間事業者について、

- ・ どのような事業者が中間事業者として期待される機能を担っているのか
- ・ どのようにしてリスク負担に対応しているのか
- ・ 中間事業者の取組を推進する上での課題は何か

などを明らかにするため調査を実施したところであるが、その結果は以下のとおりである。

#### 1. どのような事業者が中間事業者として期待される機能を担っているのか

卸売市場内外に中間事業者の機能を担っている事業者を確認できたため、

- ・ 卸売業者
- ・ 仲卸業者
- ・ 問屋・商社等（問屋、商社、J A、産地集荷業者等）
- ・ カット野菜・加工事業者（カット野菜業者、食品製造・加工業者）

の4つに分類して、アンケート調査及びヒアリング調査を実施したところ、それらの特徴や機能が明らかになった。

#### ○中間事業者の業態別の特徴

業態	特徴
卸売業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ マクロ的な需給調整機能を担っており、他の業態の調達先、生産者を含めた販売先として中心的な役割を果たしている。</li> <li>・ 品揃えは多品種であり幅広い。</li> <li>・ （卸売市場は）産地側に立った卸売業者と実需側に立った仲卸業者によって野菜が価値評価され、公正な価格指標を形成している。</li> <li>・ 生産者への支払い日数が短く、販売先の支払日数との間を埋めるキャッシュフロー上の調整機能が重要視されている。</li> <li>・ 生食用の販売が中心となっており、加工・業務用野菜に対する取組姿勢は事業者によって様々である。</li> </ul>
仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 所属する卸売市場の卸売業者から主に調達しており、生産者、J Aからの契約取引による調達は相対的に少ない。</li> <li>・ （卸売市場は）産地側に立った卸売業者と実需側に立った仲卸業者によって野菜が価値評価され、公正な価格指標を形成している。</li> <li>・ 販売先は、外食（個店）、給食事業者、中食事業者、小売店など幅広く、多頻度小ロットで配送（個店納品に対応）する機能を有している。</li> <li>・ 販売先の発注に対応するため1～3日程度の保管可能な冷蔵設備を有しているケースが多い（短期間の需給調整）。</li> <li>・ 加工ニーズ（一次加工等）に対応する事業者も多いが、人手不足を理由として対応できない事業者も多い。</li> </ul>
問屋・商社等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 効率的な集荷を行うため、契約産地は飛び地をなるべく避けるようにし</li> </ul>

	<p>て集約化を図っている事業者が多い。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・農業資材、営農指導、販売先のニーズ伝達など、生産者に対する支援、指導・管理の役割を担う傾向にある。</li> </ul>
カット野菜・加工事業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少品目の商品を大量に生産する事業者（低コスト）である。</li> <li>・小ロット多品目に対応する事業者である。</li> <li>・必要な設備や加工技術が品目や実需者の用途によって異なるため、特定の品目や用途に特化している事業者（剥きたまねぎの一次加工、ごぼう、さといも等の土物類、業務用またはコンシューマー用に特化している工場設備など）である。</li> <li>・市場からの調達に限らず多様な調達先を有している。</li> <li>・歩留りが生産コスト・収益に直結することから、野菜の規格、品質に対する要求が高い。</li> <li>・加工品を販売することから、衛生・安全面に対する取組を比較的重要視する。</li> </ul>

<参考：「問屋・商社等」及び「カット野菜・加工事業者」を組換え>

卸売業者及び仲卸業者以外の中間事業者について、「JA系」、「産地集荷業者」、「農業生産を実施」、「産地と面積契約の取り組みがある」のいずれかに当てはまる事業者を販売代行型、それ以外を仕入代行型として、傾向の違いを分析したところ以下の特徴が見られた。

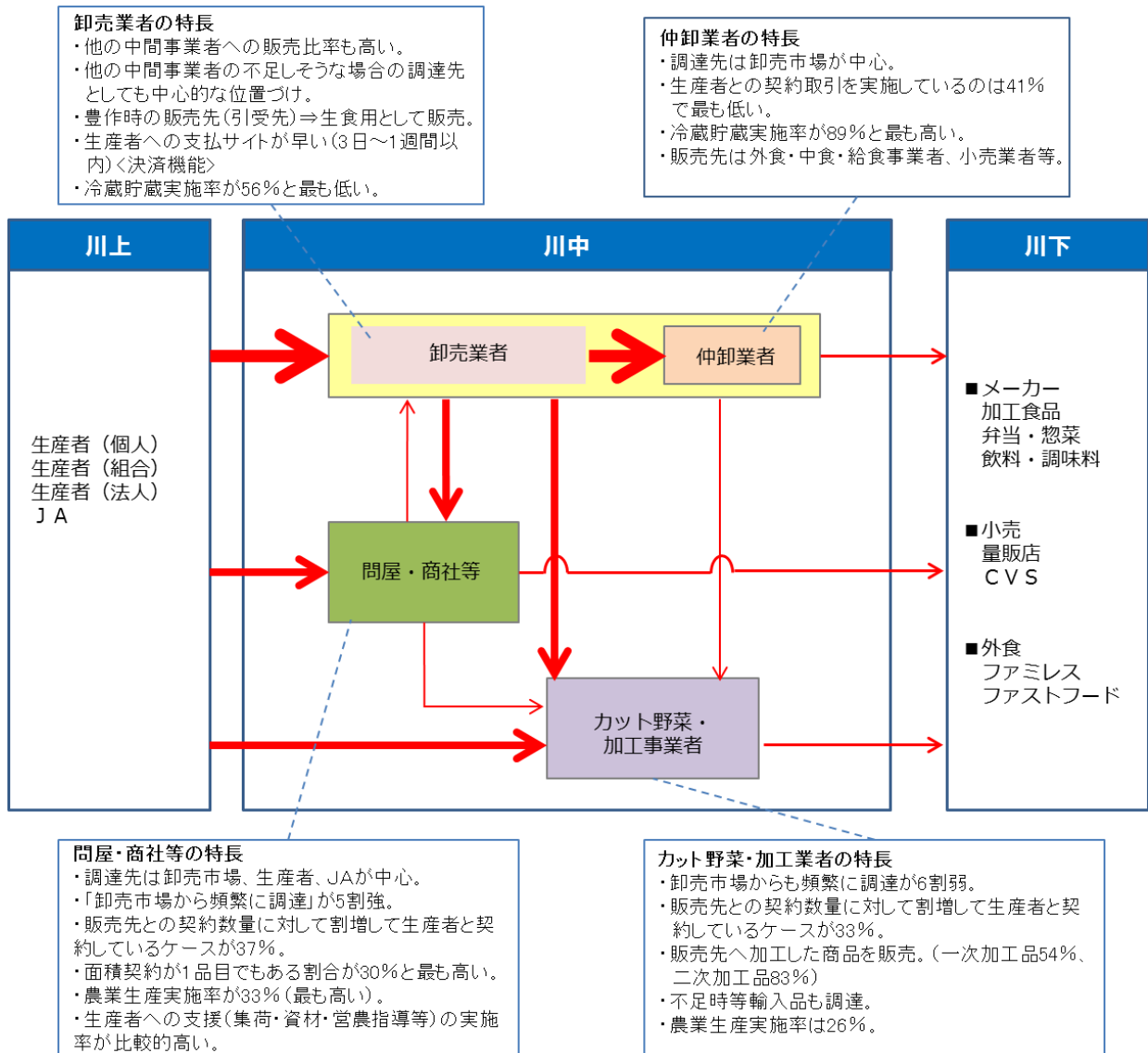
業態	特徴
販売代行型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産地に本社又は駐在所があり、生産者の立場・事情を重視した取組を行う傾向が見られる。</li> <li>・複数の仕入先と販売先の需給調整を自社で行うが、調整できない場合には卸売市場に依存している。</li> <li>・「生産者」、「JA」からの調達割合が高い。</li> <li>・契約取引による調達実施率が85%と高い。</li> <li>・「集荷作業・選果・調製・出荷作業」「営農指導」「生産資材の手配・販売」など生産者支援の取組を行っている。</li> <li>・消費地から遠隔地なこともあり、一次・二次加工品の取扱いは、仕入代行型に比べて少ない傾向にある。</li> </ul>
仕入代行型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売代行型と比べて、「一次加工品」、「二次加工品」を調達している比率が高い。</li> <li>・複数の仕入先と販売先の需給調整を自社で行うが、調整できない場合には卸売市場に依存している。</li> <li>・仕入代行型の方が、販売代行型よりも取扱品目数が多い。</li> <li>・契約取引による調達実施率が52%にとどまる。</li> <li>・生産者への支援については「取り組んでいない」が60%と販売代行型と大きな差がある。</li> </ul>

- ・販売代行型と比べて、生産者からの調達比率、生産者支援などの比率が低く、実需者に対する供給責任を重視している傾向が見られる。
- ・必要なときに必要な量を店舗ごとに届ける配送網を整備している。

○中間事業者としての新しい機能

農林水産省は平成 20 年 10 月に、「加工・業務用野菜の生産・流通対策の方向性～「中間事業者」の機能を活用した流通経路の構築に向けて～」を公表した際に、中間事業者として機能（需給調整機能、安定供給機能（4定：定時、定量、定品質、定価）、物流機能、保管機能、代金決済機能、情報収集機能、コスト削減機能等）を例示しているが、本調査では更に、不作時等でも安定調達ができるように自らが農業参入する事例や、独自に開発した肥料による土作り、珍しい品種を自社生産して外食等に販売促進、産地に対して新品種の提案、繁忙期等における農作業支援、大型冷蔵庫を備えた貯蔵、最終製品（コンシューマーカット野菜（小袋、パック））の生産、理化学分析（残留農薬検査、土壌診断、栄養成分評価等）、自社配送システムの導入等、新しい機能を果たす取組を確認することができた。

【中間事業者の分類】 アンケート結果に基づく業態別の特徴整理



※→は、調達・販売先別取扱い数量割合の大きさ(イメージ)。アンケート調査、ヒアリング調査をもとに作成

## 2. どのようにしてリスク負担に対応しているのか

### (1) 契約産地からの調達リスク

天候不順により栽培時期の異なる産地間の円滑なリレーができないため、端境期が生じることや、気象災害又は生産者の高齢化に伴う生産量の低下により、中間事業者が契約数量を調達できないリスクが存在する。

リスク	対応策（事例）
円滑な産地リレーができない	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約する前産地の出荷時期の終盤に、後産地の出荷時期を重複させて厚みを持たせる。</li> <li>・ 前産地の生育状況の予測を踏まえて後続産地に対する生育促進など栽培管理指導を行う。</li> <li>・ 生産者の生産能力の 100%を契約取引としないよう配慮して、残量（市場出荷予定分）を不作時に自社に回してもらう取組を行う。</li> <li>・ 輸入野菜を調達する。 など</li> </ul>
気象災害による単収の低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 契約産地を分散化する。</li> <li>・ 同一品目において栽培時期が同じ複数の産地と契約する。</li> <li>・ 契約数量の割増しを行う。</li> <li>・ 生産者の生産能力の 100%を契約取引としないよう配慮して、残量（市場出荷予定分）を不作時に自社に回してもらう取組を行う。</li> <li>・ 輸入野菜を調達する。 など</li> </ul>
生産者の高齢化による生産量の低下	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 機械化を進める。</li> <li>・ 新たな産地を開拓する。</li> <li>・ 施肥・害虫の駆除等を支援する。</li> <li>・ 繁忙期における農作業を支援する。</li> <li>・ 自ら又は子会社が農業参入する。</li> </ul>

### (2) 物流に関するリスク

近年のドライバー不足問題を背景として、産地から野菜を輸送するためのトラックを確保することが難しくなっており、物流に関するリスクが存在する。

リスク	対応策（事例）
物流に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 集荷効率を上げるために一定のエリア内に契約生産者を集約化する。</li> <li>・ 産地における拠点集荷ポイントを設置する。</li> <li>・ 産地から消費地までの配送に際して異業種を含めた共同配送を行う。</li> <li>・ 産地から消費地までの幹線輸送における JR 貨物・船舶を活用する。</li> <li>・ 産地から消費地に配送する際の拠点配送ポイントを設置する。</li> <li>・ 産地から消費地まで荷を崩さないための共通パレットを導入する。</li> <li>・ 自社又は子会社が物流事業に参入する。 など</li> </ul>

### (3) 販売先に対する供給責任のリスク

販売先（実需者）との関係性において、販売先が圧倒的に優位な立場となっているケースが多いとの指摘がある中で、不作により野菜価格が高騰すると、家庭消費野菜（原体野菜）の消費が減少する一方で、外食、中食、加工食品における野菜消費が増加して食品製造・加工業者から中間事業者に対して発注数量が増加する。供給責任を果たせない場合には取引関係の継続（契約打ち切り、縮小）についての危惧が根底にあるため、事業者は無理をして供給する行動に出る。

リスク	対応策（事例）
販売先に対する供給責任リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売先の中にスーパー等の家庭消費向け割合を一定程度確保し、作柄や需要動向等に応じて、家庭消費用と加工・業務用の納品量（割合）を調整する。</li> <li>・契約産地から追加調達する。</li> <li>・卸売市場から調達する。</li> <li>・輸入野菜を調達する。</li> <li>・代替品目で対応する。</li> <li>・不作時等を織り込んで契約生産者との割増契約を結ぶ。 など</li> </ul>

### (4) 在庫リスク

中間事業者と販売先（実需者）との契約において、価格は明確に決定される一方で、納品数量は期間内の大まかなものであり、具体的な納品数量は発注直前に決まるケースが多い。野菜の相場動向に応じた販売数量の増加や、レストラン等のメニュー改定により発注数量が変動するため、中間事業者は供給責任から在庫リスクを抱えている。

リスク	対応策（事例）
在庫リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・冷蔵庫を設置して日々変動する発注数量に対応する。</li> <li>・卸売市場からの調達により対応する。</li> </ul>

### (5) キャッシュフロー上のリスク

中間事業者は、販売先からの入金よりも調達先（生産者等）への支払が早いケースが多いことや、販売先の倒産等で販売代金を回収できない事態もある。また、中間事業者は、不作で契約野菜の調達が計画どおりにいかない中、供給責任を果たすため市場等から高騰した野菜を調達せざるを得なくなる一方で、販売先への供給価格は固定されているため、供給すればするほど損失が拡大するなどキャッシュフロー上のリスクがある。

リスク	対応策（事例）
キャッシュフロー上のリスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・入金までの日数が長い販売先に対しては通常代金に割増を加算する。</li> <li>・入金までの日数が長い販売先との取引は回避する。</li> <li>・小規模の販売先からは保証金を徴収する。</li> </ul>

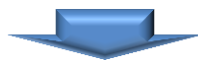
### 3. 中間事業者の取組を推進する上での課題

加工・業務用野菜の流通において、中間事業者が負担する主なリスクは前述「2」に記載したとおりである。この中で特に、中間事業者は、不作で契約野菜の調達計画どおりにいかない場合、納品義務を果たすため市場で高騰した野菜を調達せざるを得なくなるが、販売先への納品価格は固定されているため、納品すればするほど損失が拡大し、経営的に非常に厳しい局面におかれることが大きな課題となっている。このような課題が発生する背景として、加工・業務用野菜の流通面における以下の特徴が要因であると考えられる。

- ・相場変動を納品価格に反映できない（認めてもらえない）取引形態
- ・欠品が許されない商慣行

現状では、中間事業者と販売先（実需者）との関係において、圧倒的に販売先の立場が強い傾向にあり、前述のようなリスク負担は、個々の中間事業者の努力だけでは解決が難しい状況になっていると考えられる。

また、加工・業務用野菜に求められる点として、安定供給、安定価格が挙げられるが、近年の天候不順による不作・野菜価格の急騰などにより、供給（生産者・中間事業者）側が、需要（実需者）側の要望に対応しきれない状況が頻発している中、実需者のニーズを満たすための手段として、輸入品の利用が増加する傾向にあり、国産野菜の生産・消費振興と逆行していくことも懸念される。



こうした状況の中、中間事業者の抱えているリスク負担を取引条件等に反映させることが可能な仕組みづくりを関係者全体の理解と連携のもとで進めていくことが、加工・業務用対応型の安定的かつ持続的な生産・流通体制の構築を図る上で不可欠である。

具体的な事例としては、以下のような取組が挙げられる。

- ・加工業務用野菜の納品価格について、一定の範囲を超えた相場変動がある場合には納品価格に反映させることが可能な仕組みづくりを行う。
- ・あらかじめ契約書において供給限度数量を設定する。
- ・農産物の生産には天候不順などの管理が難しい大きなリスクが伴うことを実需者及び消費者に理解してもらう。

このように、消費者に対する啓蒙も含めた取組によって、関係するプレイヤー全体で、野菜生産流通に関わるリスクを分散・分担することが、安定的かつ持続的な生産・流通体制の構築を図る上で重要であると考えられる。

最後に、我が国は人口減少・少子高齢化にある中、生産・物流コストが上昇しても価格に転嫁しづらい状況にあることに加え、人手不足が深刻化している。このような状況下で中間事業者が持続的に機能を担うためには、川上から川下まで広範囲にわたり物流コストを削減する必要があり、例えば、

- ① 産地においては、圃場における無選別収穫や、鉄コン出荷、圃場を巡回集荷して拠点集荷ポイントに荷物を集中する取組

② 産地から消費地までにおいては、荷を崩さないための共通パレットの導入、異業種を含めた共同輸送、拠点集荷センターから消費地における拠点配送ポイントの設置

③ 消費地においては、作業の集約化（選別、箱詰め、前処理、冷蔵等）

が考えられる。これらによるコスト削減に向けて、卸売市場（卸売業者及び仲卸業者）と卸売市場外（問屋・商社等、カット野菜・加工事業者）のそれぞれの中間事業者が相互補完し、活動領域を広げながら取組を進めていくことが期待される。

—以上—



## 謝辞

本調査報告書の作成に当たって、多くの卸売業者、仲卸業者、問屋・商社等、カット野菜・加工事業者の皆様には、アンケート調査にご協力いただき、深く感謝申し上げます。また、ヒアリング調査にご協力頂きました事業者のご担当者様には業務多忙の中、丁寧にご対応頂きましたことを、重ねて厚く御礼申し上げます。

ここに、本年度の調査報告書が完成したことをお知らせするとともに、調査にご協力頂きました皆様に、この場を借りて御礼申し上げます。

独立行政法人農畜産業振興機構