

平成 14 年度
契約取引実態調査報告書
(アンケート調査編)

平成 1 5 年 3 月

野菜供給安定基金

アンケート調査編 目次

1	調査概要（調査方法と回収状況）	1
2	農協と生産法人の属性	
(1)	概況	2
(2)	農協において組合に出荷しない販売農家数	3
3	生産者の属性	
(1)	概況	4
(2)	農家の形態・後継者	5
(3)	作目・経営規模等	6
(4)	今後の経営規模の意向	7
(5)	決算書作成の有無	8
4	販売状況	
(1)	販売先	9
(2)	各販売先に販売している理由	10
(3)	各販売先の問題点	11
5	契約取引の実施状況	
(1)	実施した割合	12
(2)	契約取引で販売した野菜の品目	13
(3)	契約取引の実施理由	14
(4)	契約取引での販売先数と販売高に占める契約取引の割合	15
6	販売ルート	
(1)	契約取引で販売（出荷）している先	16
(2)	仲介者別にみた実需者	17
(3)	契約取引で販売金額が最も多い販売先	18
7	契約関係	
(1)	契約書の締結状況	19
(2)	販売金額が最も多い販売先との契約形態	20
(3)	契約当事者	21
(4)	契約内容（農協）	22
(5)	契約内容（野菜生産法人）	23
(6)	値決め期間	24
(7)	注文書と請求書	25

8	代金回収	
(1)	決済サイト	26
(2)	1回当たりの決済金額の平均	27
(3)	代金回収リスクの軽減措置	28
(4)	農協の債権管理規定の有無	29
(5)	過去5年間の販売代金未回収事故	30
9	契約取引の業務分担	
(1)	販売先探しと販売先との交渉	31
(2)	出荷に係る準備・調整作業	32
(3)	代金決済とクレーム対応	33
10	契約取引の問題点	34
11	契約取引についての今後の意向	35
12	契約取引に係る業務代行要望	
(1)	業務代行要望	36
(2)	代行してほしい団体	37
(3)	業務代行要望 実需者・消費者ニーズの収集伝達	38
(4)	業務代行要望 販売先探し	39
(5)	業務代行要望 取引先との交渉	40
(6)	業務代行要望 選果	41
(7)	業務代行要望 パック詰め	42
(8)	業務代行要望 出荷前の数量調整	43
(9)	業務代行要望 代金決済事務	44
(10)	業務代行要望 代金回収リスク軽減	45
(11)	業務代行要望 クレーム対応	46
13	インターネット提供サービスの利用	47
14	「契約野菜安定供給制度」の認知度	48
15	自由意見の概要	49

<アンケート調査票（GT表）>

1	総合農協	51
2	野菜生産法人	60
3	果樹生産法人	71
4	花き・花木生産法人	82
5	生産者	93

1 調査概要（調査方法と回収状況）

- 2002年10月～12月にかけて、農協、農業生産法人（野菜、果樹、花き・花木）、野菜の販売取扱高が比較的大きい4農協（関東1農協、東北1農協、四国2農協）の管内生産者（以下、生産者と略す）に対して、アンケート調査を実施した。
- 調査対象品目は基本的に野菜であるが、比較のために、果樹を生産している生産法人（以下、果樹生産法人と略す）と花き・花木を生産している生産法人（以下、花き・花木生産法人と略す）にもアンケートを実施した。
- 配布数は、農協が1,033部、野菜を生産している農業生産法人（以下、野菜生産法人と略す）が602部、果樹生産法人が116部、花き・花木生産法人が184部、4農協の管内生産者が計3,202部。
- 集計率は、農協が17.9%、野菜生産法人が28.7%、果樹生産法人が31.0%、花き・花木生産法人が27.7%、生産者37.5%となっている。

調査方法

	配布方法	回収方法	実施時期	回答者	調査対象作物	調査対象期間
農協	郵送	郵送	14年10～11月	販売担当者	野菜	とくに断らない 限り2001年度
野菜生産法人				代表者	野菜	
果樹生産法人					果樹	
花き・花木生産法人					花き・花木	
生産者	農協職員	郵送	14年10～12月	18歳以上で、主として農業に携わっている人	野菜	

配布数と集計数

	配布数	集計数	集計率 (%)
農協	1,033	185	17.9
野菜生産法人	602	173	28.7
果樹生産法人	116	36	31.0
花き・花木生産法人	184	51	27.7
生産者	3,202	1,201	37.5

本調査における契約取引の定義

契約取引とは、アンケートの回答者（農協、生産法人、生産者）が販売先と販売する野菜の価格、数量、規格（品質）等について、予め一定の契約（約束）を行い、それに基づいて行う取引のこと。契約には、口頭による約束も含まれる。

野菜の範囲についての注意点

アンケートにおいては、野菜の範囲について断っていない。これゆえ、回答者によっては、果菜類、いも類やきのこ類を野菜に加えていない場合もあることに注意が必要である。

2 農協と生産法人の属性

(1) 概況

- 回答組織の地域分布をみると、農協では、北海道・東北と関東の割合が高い。また野菜生産法人では、東山・北陸と関東の割合が高く、果樹生産法人では、中国・四国、北海道・東北の割合が、花き・花木生産法人では九州・沖縄、東海・近畿の割合が高い。
- 農協の規模をみると、正組合員戸数の平均は5,366戸、野菜の販売金額の平均は17.5億円で、全国平均に比べて、やや規模が大きい。
- 生産法人の労働力数(パートを含む)をみると、野菜生産法人28.5人、果樹生産法人9.3人、花き・花木生産法人16.5人となっている。
- 各生産法人の年間売上高をみると、いずれの法人でも5,000万円以上の割合が最も高い。
- 生産法人の形態では、いずれの法人でも有限会社の割合が高くなっている。

地域の分布

(単位 件、%)

	サンプル数	北海道・東北	関東	東山・北陸	東海・近畿	中国・四国	九州・沖縄
合計	431	20.9	16.9	17.2	11.8	17.6	15.5
農協	185	24.9	20.0	16.2	11.4	16.2	11.4
野菜生産法人	163	17.2	18.4	21.5	9.2	16.0	17.8
果樹生産法人	32	21.9	6.3	12.5	12.5	34.4	12.5
花き・花木生産法人	51	17.6	7.8	9.8	21.6	17.6	25.5

全国平均

回答農協の属性

(単位 件、戸、億円、%)

	サンプル数	平均	2500戸未満	2500～5000戸未満	5000～7500戸未満	7500～10000戸未満	10000戸以上	2000年度
正組合員戸数	184	5,366	35.3	22.8	15.2	13.0	13.6	3,860
	サンプル数	平均	5億円未満	5～10億円未満	10～20億円未満	20～30億円未満	30億円以上	2000年度
野菜販売金額	182	17.5	41.8	18.7	13.7	9.3	16.5	9.0

生産法人の代表者の年齢(単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	39歳以下	40～49歳	50～59歳	60歳以上
野菜生産法人	165	7.9	27.9	46.7	17.6
果樹生産法人	34	5.9	26.5	52.9	14.7
花き・花木生産法人	51	11.8	19.6	41.2	27.5

生産法人の労働力数

(単位 件、%)

	サンプル数	平均	5人未満	5～10人未満	10～15人未満	15～20人未満	20人以上
野菜生産法人	161	28.5	18.6	29.2	19.9	9.3	23.0
果樹生産法人	34	9.3	26.5	32.4	8.8	11.8	20.6
花き・花木生産法人	51	16.5	7.8	33.3	21.6	7.8	29.4

注 平均は果樹生産法人については、a.16000人、b.1700人のサンプルを除いて計算した。

生産法人の各農産物の年間売上高(単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	1000万円未満	1,000～2,000万円未満	2,000～3,000万円未満	3,000～5,000万円未満	5,000万円以上
野菜生産法人	165	26.7	10.9	10.9	14.5	37.0
果樹生産法人	33	12.1	12.1	12.1	27.3	36.4
花き・花木生産法人	51	15.7	7.8	7.8	11.8	56.9

生産法人の形態(単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	農事組合法人	有限会社	その他
野菜生産法人	165	22.4	66.7	10.9
果樹生産法人	34	11.8	76.5	11.8
花き・花木生産法人	50	18.0	74.0	8.0

(2) 農協において組合に出荷しない販売農家数

- 農協に「組合に全く出荷しないもしくは一部しか出荷しない野菜販売農家数」を質問したところ、「50戸未満」が両者ともに最も多かった。
- 「全く出荷しないもしくは一部しか出荷しない農家数」を正組合員農家数で割った比率と契約取引の取組み状況をみると、同比率20%以上の階層で契約取引に取り組んでいるとする回答割合が最も高い。
- 地域別に同比率をみると、関東では同比率5%以上の回答が6割近いなど、他地域に比べ高い傾向がみられた。
- 契約取引実施の有無別に上記の比率をみると、契約取引を実施した農協の上記比率がやや高い傾向がみられ、とくに野菜販売高の多い農協でその傾向が強い。

農協へ全く出荷しないもしくは一部しか出荷しない野菜販売農家数 (件、%)

		合計	0戸	50戸未満	50～100戸未満	100～150戸未満	150戸以上
全く出荷しない	サンプル数	133	10	60	25	15	23
	%	100.0	7.5	45.1	18.8	11.3	17.3
一部しか出荷しない	サンプル数	128	5	62	14	14	33
	%	100.0	3.9	48.4	10.9	10.9	25.8

契約取引の有無と全くもしくは一部しか農協に出荷しない野菜農家の正組合員戸数に対する比率 (件、%)

	サンプル数	合計	契約取引を行っている	契約取引は行っていない
合計	185	100.0	56.8	43.2
0.5%未満	11	100.0	54.5	45.5
0.5～1.0%	12	100.0	50.0	50.0
1.0～2.0%	24	100.0	37.5	62.5
2.0～5.0%	35	100.0	57.1	42.9
5.0～20.0%	26	100.0	61.5	38.5
20.0%以上	14	100.0	64.3	35.7

全くもしくは一部しか農協に出荷しない野菜農家の正組合員戸数に対する比率 (件、%)

	サンプル数	合計	0.5%未満	0.5～1.0%	1.0～2%	2～5%	5～20%	20%以上
合計	122	100.0	9.0	9.8	19.7	28.7	21.3	11.5
北海道 東北	33	100.0	9.1	12.1	18.2	36.4	12.1	12.1
関東	27	100.0	3.7	3.7	11.1	22.2	37.0	22.2
東山・北陸	21	100.0	19.0	14.3	23.8	28.6	-	14.3
東海・近畿	10	100.0	-	30.0	10.0	50.0	-	10.0
中国・四国	18	100.0	16.7	5.6	38.9	5.6	33.3	-
九州・沖縄	13	100.0	-	-	15.4	38.5	46.2	-

全くもしくは一部しか農協に出荷しない野菜農家の正組合員戸数に対する比率 (件、%)

		サンプル数	合計	0.5%未満	0.5～1.0%	1.0～2.0%	2.0～5.0%	5.0～20%	20%以上
契約取引を行っている	合計	66	100	9.1	9.1	13.6	30.3	24.2	13.6
	野菜販売高5億円未満	15	100	20.0	13.3	13.3	20.0	26.7	6.7
	同5～20億円未満	26	100	7.7	7.7	19.2	38.5	15.4	11.5
	同20億円以上	23	100	4.3	4.3	4.3	30.4	34.8	21.7
契約取引を行っていない	合計	56	100	8.9	10.7	26.8	26.8	17.9	8.9
	野菜販売高5億円未満	32	100	12.5	9.4	28.1	31.3	9.4	9.4
	同5～20億円未満	14	100	7.1	14.3	21.4	14.3	35.7	7.1
	同20億円以上	9	100	0.0	0.0	33.3	33.3	22.2	11.1

3 生産者の属性

(1) 概況

- 4農協管内生産者の回答者の属性をみると、年齢は60歳以上が35.2%と3分の1強を占め、世帯主及び正組合員であるとの回答が圧倒的に多い。
- また主な仕事については、農業従事との回答が9割近い。
- 農業経営における労働力数（常時雇用・パート雇用を含む）は、2～3人未満が最も多く45.3%を占める。
- 回答者の年齢と農業経営における労働力数の関係をみると、回答者が高齢ほど労働力数が少ない傾向がみられる。

年齢(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	40歳未満	40～50歳未満	50～60歳未満	60歳以上
1,187	100.0	5.8	23.8	35.1	35.2

世帯主かどうか(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	世帯主	配偶者が世帯主	世帯主ではない
1,169	100.0	75.4	8.5	16.1

組合員資格の有無(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	正組合員である	准組合員である	組合員ではない
1,191	100.0	94.0	2.5	3.4

同居家族に組合員がいるかどうか(回答者が組合員でない場合)(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	正組合員がいる	准組合員がいる	組合員はいない
41	100.0	82.9	2.4	14.6

主な仕事(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	恒常的な勤め(JA管内)	恒常的な勤め(JA管外)	農業従事	農業以外の自営業・自由業	パート・アルバイト	主婦 家事手伝い	学生・無職
1,154	100.0	4.6	4.9	87.7	1.6	0.7	0.4	0.1

農業経営における労働力数(常時雇用・パートを含む)(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	2人未満	2～3人未満	3～4人未満	4～5人未満	5～10人未満	10人以上
1067	100.0	5.1	45.3	27.6	13.5	5.1	3.5

回答者の年齢と、回答者の家の農業経営における労働力数 (件、%)

	合計	サンプル数	労働力数					
			2人未満	2～3人未満	3～4人未満	4～5人未満	5～10人未満	10人以上
回答者の年齢	合計	1067	54	483	295	144	54	37
	%	100.0	5.1	45.3	27.6	13.5	5.1	3.5
40歳未満	サンプル数	66	4	21	16	23	2	-
	%	100.0	6.1	31.8	24.2	34.8	3.0	-
40～50歳未満	サンプル数	262	12	72	104	51	15	8
	%	100.0	4.6	27.5	39.7	19.5	5.7	3.1
50～60歳未満	サンプル数	385	17	168	118	46	25	11
	%	100.0	4.4	43.6	30.6	11.9	6.5	2.9
60歳以上	サンプル数	350	21	219	57	23	12	18
	%	100.0	6.0	62.6	16.3	6.6	3.4	5.1

(2) 農家の形態・後継者

- 農家の形態としては、主業農家（65歳未満の農業就業者がいる農家のうち、農業所得が主）が75%と、全体の4分の3を占める。
- 「農業後継者がいない」とする回答者は38.0%で4割近い。
- 副業農家では、「農業後継者がいない」とする回答者が、50.9%と過半を超える。
- 認定農業者のいる世帯でも28.2%が「農業後継者がいない」と回答している。

農家の形態(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	主業農家	準主業農家	副業農家
1,160	100.0	75.0	20.3	4.7

農業後継者の有無(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	自分の家が後継者	子や孫等が後継者	後継者はいない
1,136	100.0	21.7	40.2	38.0

認定農業者の有無(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	いる	いない
1,122	100.0	23.8	76.2

農業後継者と農家形態 (件、%)

		農業後継者			
		合計	自分の家が後継者	子や孫等が後継者	後継者はいない
合計	サンプル数	1136	247	457	432
	%	100.0	21.7	40.2	38.0
主業農家	サンプル数	827	192	325	310
	%	100.0	23.2	39.3	37.5
準主業農家	サンプル数	227	43	101	83
	%	100.0	18.9	44.5	36.6
副業農家	サンプル数	53	8	18	27
	%	100.0	15.1	34.0	50.9

農業後継者と認定農業者の有無 (件、%)

			農業後継者			
			合計	自分の家が後継者	子や孫等が後継者	後継者はいない
認定農業者の有無	合計	サンプル数	1136	247	457	432
		%	100.0	21.7	40.2	38.0
いる	サンプル数	252	88	93	71	
	%	100.0	34.9	36.9	28.2	
いない	サンプル数	821	146	339	336	
	%	100.0	17.8	41.3	40.9	

(3) 作目・経営規模等

- 販売している農産物は野菜の回答が96.5%と最も高く、次いで米麦・豆類65.7%が続く。
- 回答者の総作付面積では、「1ha未満」5.0%に対し、「5.0ha以上」は18.6%を占める。
- うち野菜作付面積は「1ha未満」33.7%に対し、「5ha以上」は11.0%と、総作付面積に比較して小規模となるが、農業センサスの野菜作付面積（露地）と比較すると、2.0ha以上の割合がセンサスでは6.0%に過ぎないのに対し、回答者では39.3%に上り、野菜販売農家としての規模は非常に大きい。
- 回答者の野菜の年間売上高は、「500万円～1,000万円未満」が28.5%を占め最も多く、「1,000万円以上」の農家も全体の23.3%を占める。これは農業センサスにおける農産物販売金額別農家数に比べ、高額層に偏っている。

販売している農産物(複数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	米麦・豆類	野菜	果樹	畜産	花き・花木	工芸農作物	その他
1,181	100.0	65.7	96.5	5.5	1.6	1.9	1.4	2.3

総作付面積(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	1ha未満	1～2ha未満	2～3ha未満	3～5ha未満	5ha以上
1,140	100.0	5.0	26.7	25.5	24.2	18.6

野菜の作付面積(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	1ha未満	1～2ha未満	2～3ha未満	3～5ha未満	5ha以上
1,096	100.0	33.7	27.0	16.5	11.8	11.0

(参考) 野菜(露地)作付規模別農家数(販売農家) (戸、%)

	合計	1.0ha未満	1.0～2.0	2.0ha以上
農家数	449,915	387,389	35,519	27,007
割合	100.0	86.1	7.9	6.0

資料 農林水産省『2000年世界農林業センサス』

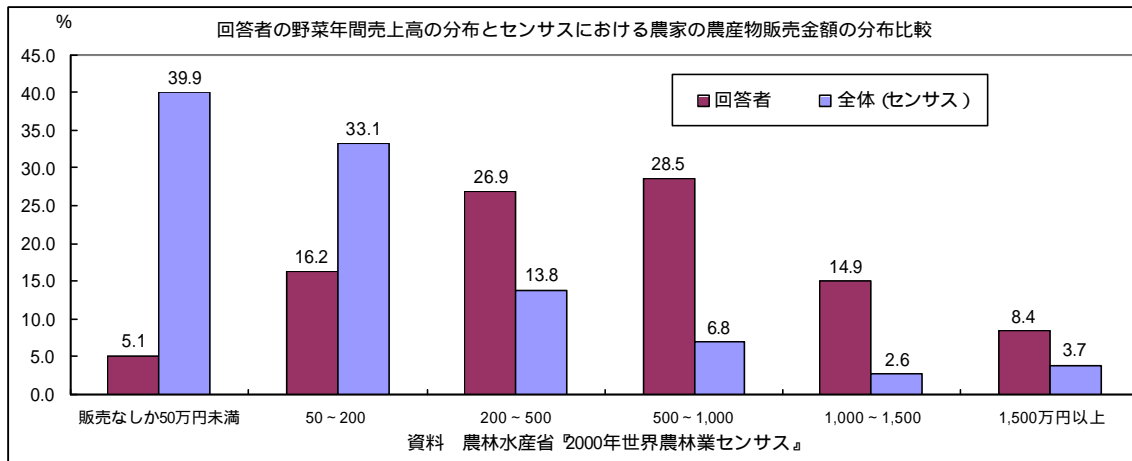
野菜の年間売上高(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	販売なしか50万円未満	50～200万円未満	200～500万円未満	500～1,000万円未満	1,000～1,500万円未満	1,500万円以上
1,188	100.0	5.1	16.2	26.9	28.5	14.9	8.4

(参考) 農産物販売金額別農家数(販売農家) (戸、%)

	合計	販売なしか50万円未満	50～200万円未満	200～500万円未満	500～1,000万円未満	1,000～1,500万円未満	1,500万円以上
農家数	2,336,909	933,238	774,483	322,214	159,235	60,205	87,534
割合	100.0	39.9	33.1	13.8	6.8	2.6	3.7

資料 農林水産省『2000年世界農林業センサス』

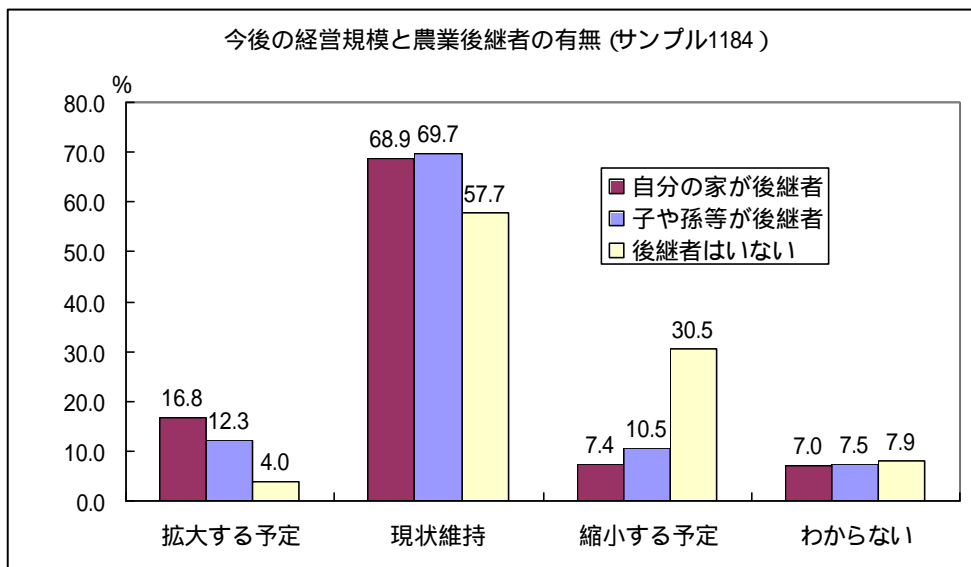


(4) 今後の経営規模の意向

- 今後の経営規模の意向では、「現状維持」が65.0%で最も多く、次いで「縮小する予定」17.1%、「拡大する予定」10.0%が続く。
- 今後の経営規模の意向では、現在の作付面積規模との関係は明確にはみられない。一方、後継者の有無との関係では、「後継者はいない」とする農家では経営規模を「縮小する予定」とする回答の割合が高くなる傾向がみられる。

今後の経営規模の意向(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	拡大する予定	現状維持	縮小する予定	わからない
1,184	100.0	10.0	65.0	17.1	7.9



今後の経営規模と農業後継者及び作付面積：うど野菜 (件、%)

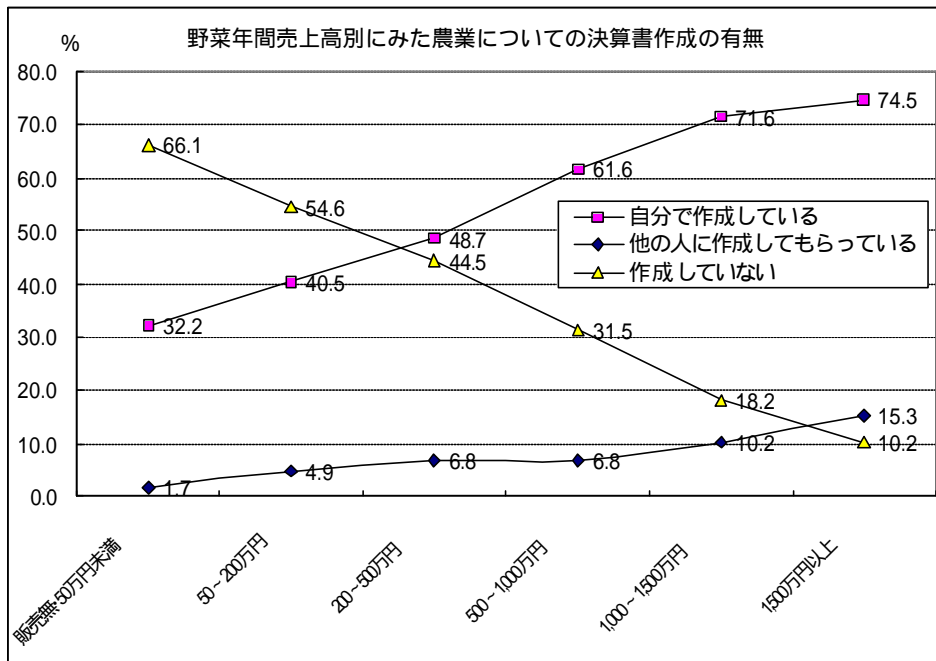
		今後の経営規模					
		合計	拡大する予定	現状維持	縮小する予定	わからない	
農業後継者	合計	サンプル数 1184	118	770	202	94	
		%	100.0	10.0	65.0	17.1	7.9
	自分の家が後継者	サンプル数 244	41	168	18	17	
		%	100.0	16.8	68.9	7.4	7.0
	子や孫等が後継者	サンプル数 456	56	318	48	34	
		%	100.0	12.3	69.7	10.5	7.5
後継者はいない	サンプル数 430	17	248	131	34		
	%	100.0	4.0	57.7	30.5	7.9	
作付面積	合計	サンプル数 1184	118	770	202	94	
		%	100.0	10.0	65.0	17.1	7.9
	1ha未満	サンプル数 57	9	30	9	9	
		%	100.0	15.8	52.6	15.8	15.8
	1～2ha未満	サンプル数 304	15	195	72	22	
		%	100.0	4.9	64.1	23.7	7.2
	2～3ha未満	サンプル数 289	21	200	46	22	
		%	100.0	7.3	69.2	15.9	7.6
	3～5ha未満	サンプル数 273	36	187	33	17	
		%	100.0	13.2	68.5	12.1	6.2
5ha以上	サンプル数 210	34	125	35	16		
	%	100.0	16.2	59.5	16.7	7.6	

(5) 決算書作成の有無

- 農業についての決算書作成の有無については、「自分で作成している」が55.9%を占め、「作成してしていない」は36.7%となった。
- 野菜の年間売上高別にみると、売上高が多いほど、「自分で作成している」の比率が高まり、年間売上高1,500万円以上では回答者の74.5%が、「自分で作成している」と回答した。

農業についての決算書作成の有無(単数回答) (単位 件、%)

サンプル数	合計	自分で作成している	他の人に作成してもらっている	作成していない
1,167	100.0	55.9	7.5	36.7



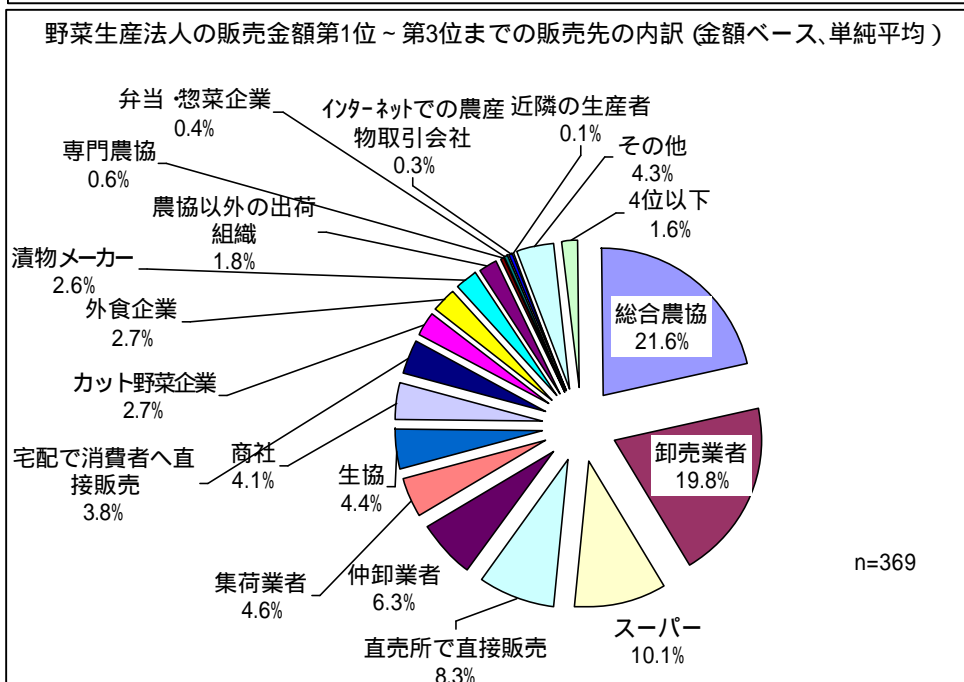
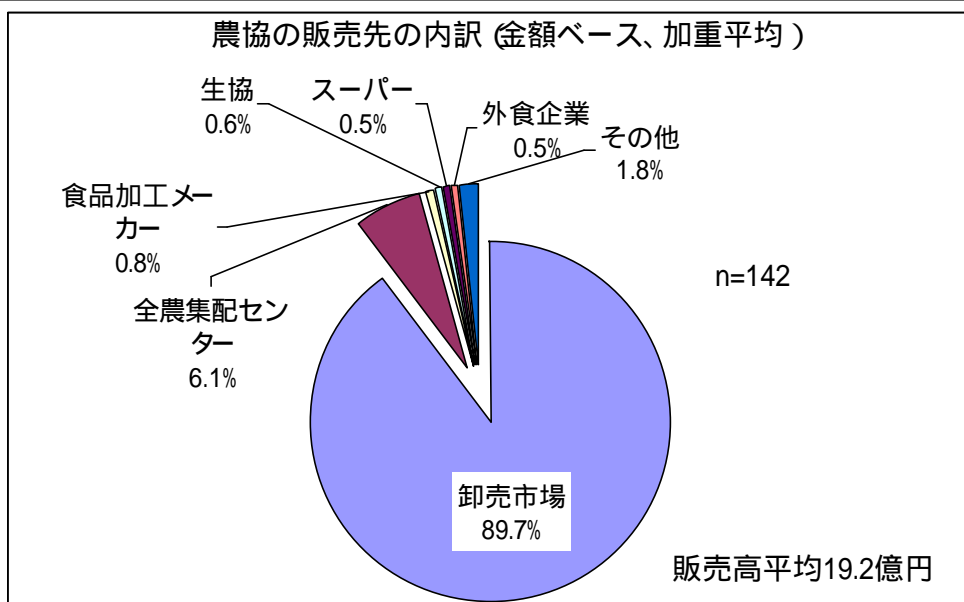
野菜の年間売上高別にみた農業についての決算書作成の有無 (件、%)

		農業についての決算書作成			
		合計	自分で作成している	他の人に作成してもらっている	作成していない
合計	サンプル数	1167	652	87	428
	%	100.0	55.9	7.5	36.7
販売なしか 50万円未満	サンプル数	59	19	1	39
	%	100.0	32.2	1.7	66.1
50～200万 円未満	サンプル数	185	75	9	101
	%	100.0	40.5	4.9	54.6
200～500万 円未満	サンプル数	308	150	21	137
	%	100.0	48.7	6.8	44.5
500～1,000 万円未満	サンプル数	336	207	23	106
	%	100.0	61.6	6.8	31.5
1,000～1,500 万円未満	サンプル数	176	126	18	32
	%	100.0	71.6	10.2	18.2
1,500万円以 上	サンプル数	98	73	15	10
	%	100.0	74.5	15.3	10.2

4 販売状況

(1) 販売先

- 農協の販売先の内訳を金額ベースで見ると、卸売市場が89.7%を占めている。次いで、全農集配センターの割合が6.1%となっている。実需者への直接販売は、農協の販売金額の4.2%となっている。また、農協が経済連・全農県本部等を経由している割合は、金額ベースで95.6%となっている。
- 一方、野菜生産法人の上位3位の販売先とその金額の割合を単純平均して、内訳をみると、総合農協が21.6%で最も高くなっている。農協の9割を占めていた卸売業者は19.8%と少なく、スーパーが10.1%を占めるなど、販売金額全体に占める直接販売の割合が高いことが野菜生産法人の特徴となっている。



(2) 各販売先に販売している理由

- 各販売先に販売している理由をみると、農協と野菜生産法人が卸売市場（卸売業者）に販売した理由としては、「代金回収が確実」の割合が最も高くなっている。
- 農協が全農集配センターに、及び野菜生産法人が総合農協に販売した理由では、「代金回収が確実」の割合が最も高くなっている。
- また、農協が生協及びスーパーに、野菜生産法人がスーパー、直売所で販売、及び宅配等で消費者に販売といった卸売市場を経由せずに販売した理由は、「実需者・消費者のニーズが聞ける」の回答割合が最も高くなっている。

各販売先に販売している理由（複数回答）

<農協>

(単位 件、%)

販売金額順位		サンプル数	代金決済が早い	代金回収が確実	事務手続きが容易	より高く販売できる	価格・数量の安定	規格外農作物の販売	安全性をアピールできる	実需者・消費者のニーズが聞ける	昔からの付き合い	過剰生産時に受入	他にない	その他
1	卸売市場	180	54.4	93.9	58.3	13.3	21.1	17.2	9.4	10.0	38.3	44.4	16.1	3.3
2	全農集配センター	78	55.1	87.2	51.3	17.9	34.6	14.1	11.5	7.7	16.7	25.6	7.7	0.0
3	生協	32	9.4	21.9	3.1	37.5	46.9	6.3	56.3	56.3	9.4	3.1	0.0	6.3
4	食品加工メーカー	28	7.1	21.4	3.6	21.4	60.7	50.0	3.6	7.1	10.7	3.6	10.7	3.6
5	スーパー	20	10.0	15.0	5.0	45.0	50.0	10.0	25.0	55.0	10.0	5.0	0.0	5.0
6	外食企業	10	10.0	10.0	0.0	50.0	60.0	30.0	10.0	10.0	10.0	0.0	0.0	0.0
7	その他	37	5.4	10.8	5.4	43.2	24.3	29.7	27.0	29.7	18.9	2.7	2.7	13.5

<野菜生産法人>

販売金額順位		サンプル数	代金決済が早い	代金回収が確実	事務手続きが容易	より高く販売できる	価格・数量の安定	規格外農作物の販売	安全性をアピールできる	実需者・消費者のニーズが聞ける	昔からの付き合い	過剰生産時に受入	他にない	入農生産資材を購	集出荷施設を利用	資金の借入れを利	適切な営農指導が	手取りが多い	縁故関係がある	その他
	合計	401	20.7	41.9	12.0	30.7	31.9	21.4	26.2	28.2	17.2	14.0	6.5	3.7	7.7	3.0	2.5	25.7	3.7	5.5
1	総合農協	55	18.2	60.0	23.6	5.5	16.4	5.5	5.5	1.8	29.1	25.5	14.5	18.2	36.4	18.2	16.4	1.8	0.0	7.3
2	卸売業者	68	39.7	47.1	17.6	16.2	19.1	22.1	7.4	7.4	20.6	27.9	11.8	1.5	4.4	0.0	0.0	19.1	0.0	2.9
3	スーパー	48	14.6	50.0	6.3	37.5	52.1	10.4	37.5	52.1	18.8	6.3	2.1	0.0	2.1	0.0	0.0	33.3	2.1	4.2
4	直売所で販売	46	26.1	34.8	13.0	47.8	10.9	50.0	32.6	50.0	6.5	8.7	6.5	0.0	4.3	0.0	0.0	50.0	4.3	4.3
5	仲卸業者	29	13.8	37.9	6.9	44.8	62.1	17.2	20.7	20.7	20.7	24.1	6.9	0.0	0.0	0.0	0.0	31.0	0.0	6.9
6	集荷業者	18	5.6	27.8	11.1	33.3	27.8	33.3	27.8	22.2	16.7	11.1	5.6	5.6	5.6	5.6	0.0	33.3	16.7	5.6
7	生協	19	5.3	47.4	10.5	26.3	47.4	10.5	68.4	47.4	10.5	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.5	0.0	0.0
8	商社	13	30.8	61.5	15.4	53.8	53.8	7.7	38.5	23.1	7.7	15.4	0.0	7.7	0.0	7.7	0.0	23.1	0.0	15.4
9	宅配等で消費者に販売	27	33.3	25.9	3.7	48.1	11.1	14.8	44.4	59.3	14.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	40.7	14.8	3.7
10	加野菜企業	14	14.3	35.7	0.0	14.3	71.4	35.7	21.4	28.6	21.4	0.0	0.0	0.0	7.1	0.0	0.0	42.9	7.1	0.0

(注) 1 野菜生産法人は販売金額第1位～第3位の販売先を合算したもので、販売金額順位の第10位までを示した。

2 網掛けは各販売先で割合が最も高いことを示す。

(3) 各販売先の問題点

- 各販売先の問題点をみると、農協と野菜生産法人からみた卸売市場（卸売業者）の問題点では、「価格が不安定」の割合が最も高くなっている。
- 農協からみた全農集配センターへの販売、及び野菜生産法人からみた総合農協への販売の問題点でも、「価格が不安定」という理由の割合が最も高くなっている。
- また、農協からみた生協の問題点は、「栽培基準要求が厳しい」の割合が、野菜生産法人からみたスーパーの問題点は「取引数量が少ない」の割合が最も高くなっている。

各販売先の問題点（複数回答）

<農協>

(単位 件、%)

販売金額順位		サンプル数	決済期日までが長い	代金回収の不安	事務手続きが煩雑	価格が安い	価格が不安定	上位・特定等級だ	栽培基準要求が厳しい	欠品時のペナルティが厳しい	取引数量が少ない	しよていものを差別化	手数料が高い	輸送コストが高い	とくにない	その他
1	卸売市場	176	2.3	0.6	0.0	35.8	59.7	5.7	8.0	1.7	7.4	19.9	33.0	22.7	10.8	0.6
2	全農集配センター	70	1.4	1.4	1.4	32.9	35.7	5.7	18.6	4.3	7.1	17.1	31.4	18.6	15.7	0.0
3	生協	36	22.2	11.1	13.9	11.1	5.6	22.2	58.3	33.3	33.3	2.8	8.3	5.6	8.3	0.0
4	食品加工メーカー	32	31.3	56.3	9.4	21.9	3.1	15.6	12.5	12.5	25.0	6.3	3.1	9.4	15.6	0.0
5	スーパー	25	32.0	36.0	20.0	16.0	4.0	48.0	36.0	32.0	44.0	8.0	8.0	8.0	16.0	0.0
6	外食企業	19	31.6	47.4	21.1	10.5	5.3	31.6	26.3	10.5	26.3	5.3	5.3	26.3	10.5	5.3
7	その他	32	37.5	40.6	18.8	6.3	3.1	21.9	15.6	9.4	25.0	0.0	3.1	15.6	18.8	0.0

<野菜生産法人>

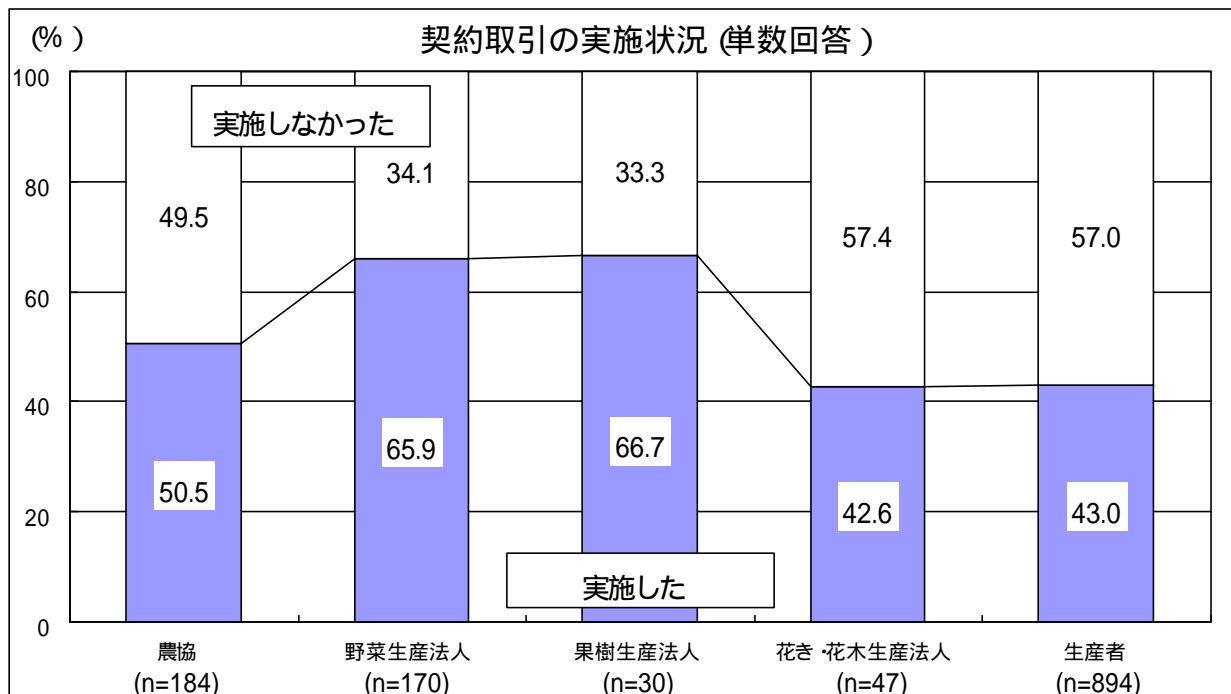
販売金額順位		サンプル数	決済期日までが長い	代金回収の不安	事務手続きが煩雑	価格が安い	価格が不安定	上位・特定等級だ	栽培基準要求が厳しい	欠品時のペナルティが厳しい	取引数量が少ない	しよていものを差別化	手数料が高い	輸送コストが高い	とくにない	その他
1	総合農協	57	12.3	0.0	7.0	43.9	49.1	7.0	5.3	5.3	5.3	38.6	49.1	26.3	5.3	5.3
2	卸売業者	67	0.0	1.5	0.0	34.3	47.8	7.5	1.5	0.0	3.0	17.9	28.4	6.0	20.9	0.0
3	スーパー	46	13.0	6.5	8.7	4.3	6.5	13.0	17.4	8.7	32.6	2.2	2.2	8.7	23.9	6.5
4	直売所で販売	46	6.5	2.2	0.0	4.3	6.5	0.0	4.3	2.2	34.8	8.7	8.7	2.2	41.3	6.5
5	仲卸業者	29	34.5	10.3	3.4	17.2	6.9	10.3	6.9	3.4	13.8	6.9	6.9	31.0	27.6	3.4
6	集荷業者	17	17.6	17.6	0.0	29.4	23.5	5.9	11.8	5.9	11.8	5.9	11.8	5.9	17.6	5.9
7	生協	18	22.2	0.0	11.1	11.1	5.6	5.6	27.8	27.8	27.8	11.1	5.6	16.7	27.8	5.6
8	商社	12	0.0	8.3	0.0	16.7	0.0	16.7	16.7	16.7	16.7	8.3	8.3	16.7	25.0	0.0
9	消費者に直接販売	26	0.0	7.7	11.5	0.0	0.0	3.8	7.7	3.8	30.8	0.0	0.0	23.1	38.5	3.8
10	カット野菜企業	13	7.7	23.1	0.0	30.8	0.0	15.4	0.0	0.0	7.7	7.7	7.7	7.7	30.8	0.0

(注) 1. 野菜生産法人は販売金額第1位～第3位の販売先を合算したものの。販売金額順位の第10位までを示した。
2. 網掛けは各販売先で割合が最も高いことを示す。

5 契約取引の実施状況

(1) 実施した割合

- 2001年度に契約取引を実施した割合をみると、農協では50.5%、野菜生産法人では65.9%、生産者では43.0%と、野菜生産法人で実施した割合が最も高くなっている。
- 契約取引を開始してからの平均経過年数をみると、農協で9.8年、野菜生産法人で8.5年、生産者で14.3年と、生産者で最も長くなっている。



契約取引の経過年数 (数量回答)

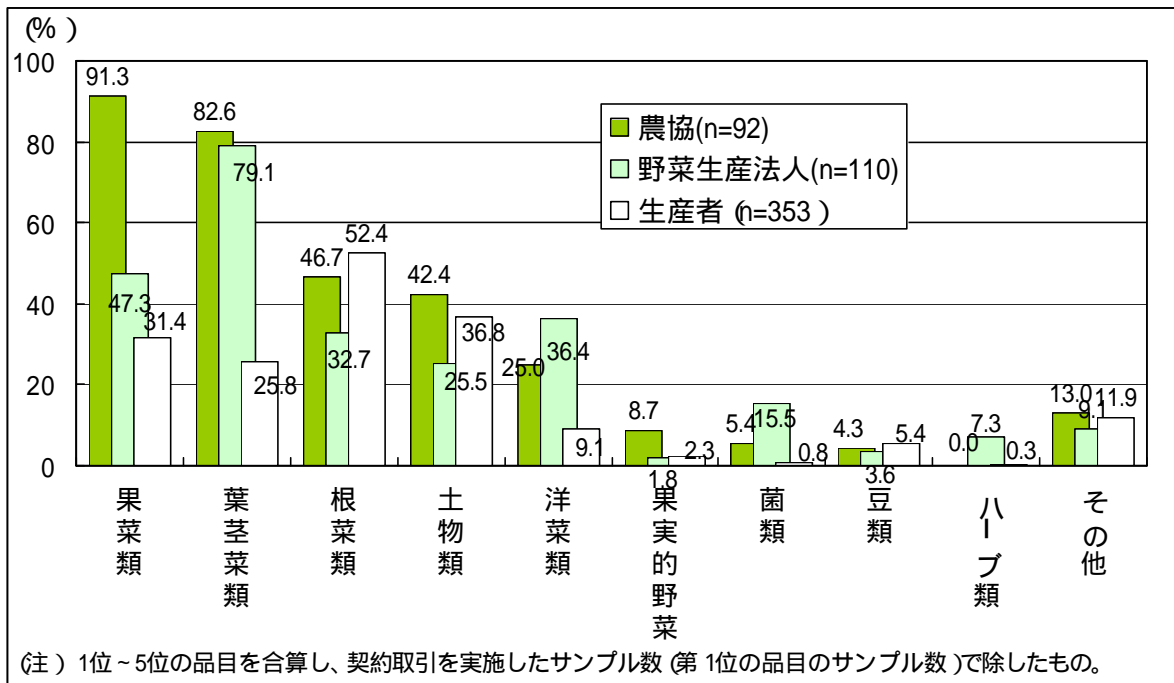
(単位 件、年、%)

	サンプル数	平均年数	5年未満	5～10年未満	10～15年未満	15～20年未満	20年以上
農協	82	9.8	18.3	30.5	34.1	3.7	13.4
野菜生産法人	105	8.5	35.2	25.7	22.9	6.7	9.5
果樹生産法人	19	10.5	10.5	42.1	21.1	15.8	10.5
花き・花木生産法人	19	10.2	31.6	21.1	26.3	5.3	15.8
生産者	322	14.3	19.9	14.3	20.2	9.9	35.7

(注) 網掛けは各行で割合が最も高いことを示す。

(2) 契約取引で販売した野菜の品目

- 契約取引で販売した野菜の品目を販売金額の多い順に1位から5位まであげてもらった。これを合算して分類したものを契約取引を実施した回答数(第1位の品目を回答した回答数)で除して出現率を示した。農協では、果菜類(91.3%)、葉茎菜類(82.6%)、根菜類(46.7%)が上位を占めている。
- 野菜生産法人では、葉茎菜類(79.1%)、果菜類(47.3%)、洋菜類(36.4%)となっている。
- 生産者では、根菜類(52.4%)、土物類(36.8%)、果菜類(31.4%)となっている。
- 総じて、果菜類、葉茎菜類、根菜類、土物類、洋菜類の出現率が高くなっている。



契約取引で販売した野菜の品目上位10位

<農協>			<野菜生産法人>		
順位	品目	%	順位	品目	%
1	トマト	34.8	1	トマト	21.8
2	きゅうり	23.9	2	キャベツ	17.3
3	キャベツ	21.7	3	だいこん	14.5
4	だいこん	20.7	4	こまつな	13.6
5	たまねぎ	18.5	5	レタス	12.7
6	にんじん	15.2	6	ねぎ	10.9
7	なす	10.9	7	はくさい	10.0
8	ばれいしょ	9.8	8	にんじん	9.1
9	ねぎ	8.7	9	なす	6.4
9	はくさい	8.7	9	ほうれんそう	6.4
9	レタス	8.7			

(注) 1位~5位の品目を合算し、契約取引を実施したサンプル数(1位の品目の回答数)で除したものの。

(3) 契約取引の実施理由

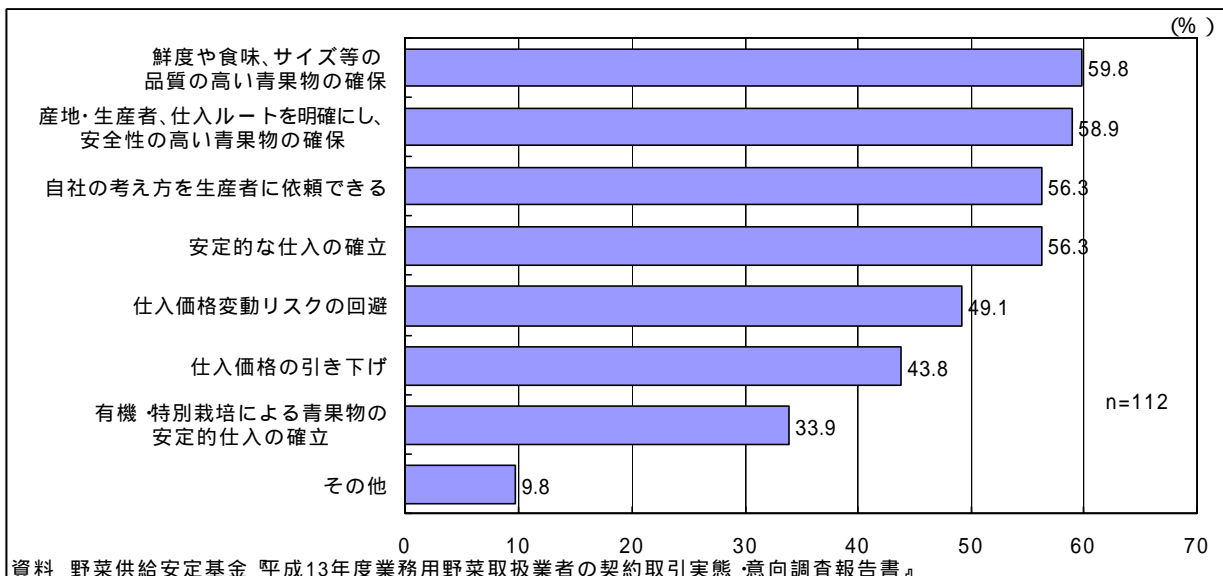
- 契約取引を実施する理由は、農協では、「価格が安定」(84.8%)が最も高く、次いで「組合による価格決定がある程度可能」(38.0%)、「生産者の手取りが多い」(35.9%)が上位にあげられている。
- 野菜生産法人においても、農協と同様に、「価格が安定」(73.6%)の割合が最も高い。次いで、「法人による価格決定がある程度可能」(63.6%)、「実需者・消費者のニーズの把握が可能」(47.3%)となっている。
- 生産者では、「価格が安定」(61.2%)、「代金回収が確実」(36.2%)、「規格外品の販売が可能」(22.2%)となっている。
- 総じて、安定した価格と、農協あるいは法人による価格決定がある程度可能であることが、契約取引を実施する大きな理由といえよう。
- ちなみに『平成13年度業務用野菜取扱業者の契約取引実態・意向調査報告書』によると、実需者が契約取引を実施するねらいとして、「鮮度や食味、サイズ等の品質の高い青果物の確保」(59.8%)、「産地・生産者、仕入ルートを明確にし、安全性の高い青果物の確保」(58.9%)、「自社の考え方を生産者に依頼できる」「安定的な仕入の確立」(56.3%)が上位にあげられている。

契約取引を実施する理由(複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	生産者の要望が強い	生産者の手取りが多い(生産者の)	価格が安定	組合/法人による価格決定がある程度可能	数量が安定	代金決済が早い	代金回収が確実	規格外品の販売が可能	栽培情報等の販売が明確	別化販売が可能な品質のよい物の差別化	実需者のニーズの把握が可能	その他
農協	92	32.6	35.9	84.8	38.0	26.1	3.3	15.2	20.7	15.2	21.7	25.0	5.4
野菜生産法人	110	-	31.8	73.6	63.6	45.5	19.1	44.5	33.6	39.1	38.2	47.3	2.7
果樹生産法人	20	-	35.0	70.0	65.0	30.0	40.0	65.0	55.0	50.0	60.0	60.0	0.0
花き・花木生産法人	20	-	25.0	70.0	55.0	40.0	15.0	40.0	15.0	35.0	45.0	50.0	15.0
生産者	356	-	14.9	61.2	7.3	21.3	16	36.2	22.2	19.4	15.2	12.1	8.4

(注) 網掛けは各行の上位3位の割合を示す。



(4) 契約取引での販売先数と販売高に占める契約取引の割合

- 契約取引での販売先数は、農協では6.2社・団体、野菜生産法人では8.8社・団体となっている。
- 販売金額に占める契約取引の割合をみると、農協では、「20%未満」の割合が79.3%と最も高く、野菜販売金額に占める契約取引の割合が低い組合が多い。
- これに対して、野菜生産法人では、「80~100%」が41.8%、「60~80%」が20.9%と、野菜販売に占める契約取引の割合が高い回答者が多くなっている。

契約取引での販売先数

(単位 件、社・団体、%)

	サンプル数	平均	1社・団体	2~3社・団体	4~5社・団体	6~10社・団体	11社・団体以上
農協	88	6.2	29.5	17.0	17.0	19.3	17.0
野菜生産法人	101	8.8	18.8	32.7	23.8	7.9	16.8
果樹生産法人	19	4.9	21.1	36.8	10.5	15.8	15.8
花き・花木生産法人	18	16.0	27.8	22.2	5.6	16.7	27.8

- (注) 1. 網掛けは各行で最も割合が高いことを示す。
2. 平均は異常値を除いて算出した。

販売金額に占める契約取引の割合 (単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	20%未満	20~40%未満	40~60%未満	60~80%未満	80~100%
農協	92	79.3	14.1	4.3	0.0	2.2
野菜生産法人	110	11.8	14.5	10.9	20.9	41.8
果樹生産法人	20	30.0	15.0	5.0	5.0	45.0
花き・花木生産法人	20	35.0	15.0	15.0	10.0	25.0

- (注) 1. 販売金額は、農協・野菜生産法人では野菜の販売金額、果樹生産法人では果樹の販売金額、花き・花木生産法人では花き・花木の販売金額とした。
2. 網掛けは各行で最も割合が高いことを示す。

6 販売ルート

(1) 契約取引で販売(出荷)している先

a. 仲介者の有無

- 農協が直接に販売している先は、実需者32.6%、仲介者89.1%となっている。野菜生産法人では、実需者50.5%、仲介者86.2%となっており、両者とも仲介者を介して販売する割合が、実需者に直接販売する割合を上回っている。

b. 仲介者

- 農協の仲介者では、「経済連・全農県本部」(65.2%)、「卸売業者」(33.7%)、「全農集配センター」(26.1%)の割合が高く、野菜生産法人の仲介者は、「卸売業者」(32.1%)、「仲卸業者」(29.4%)、「総合農協・専門農協」(26.6%)の割合が高い。

契約取引で直接に販売している先(複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	実需者に直接に販売	仲介者に販売	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	農協以外の出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	インターネットでの農産物販売会社	その他
農協	92	32.6	89.1	-	65.2	26.1	-	-	-	33.7	18.5	10.9	1.1	9.8
野菜生産法人	109	50.5	86.2	26.6	-	-	0.9	13.8	11.0	32.1	29.4	24.8	8.3	10.1
果樹生産法人	20	60.0	85.0	30.0	-	-	10.0	10.0	10.0	25.0	20.0	15.0	5.0	10.0
花き・花木生産法人	19	57.9	89.5	5.3	-	-	5.3	-	5.3	52.6	21.1	31.6	5.3	21.1

(注) 網掛けは各行の上位2位の割合(「仲介者に販売」を除く)を示す。

(2) 仲介者別にみた実需者

- 仲介者別に実需者をみると、農協では、実需者に直接販売する場合には漬物メーカーの割合が高く、経済連・全農県本部、全農集配センター、卸売業者を介した場合には、スーパーや生協の割合が高くなっている。
- 野菜生産法人では、実需者に直接販売する場合にも、卸売業者、仲卸業者、総合農協・専門農協、農協以外の出荷組織、集荷業者を介して販売する場合にも、スーパーの割合がもっとも高くなっている。また、商社やネット農産物販売会社を介した場合には、外食企業の割合が最も高くなっていることが特徴である。

契約取引の仲介者と実需者 (複数回答)

(単位 件、%)

<農協>

	サンプル数	実需者								
		スーパー	生協	カット野菜企業	漬物メーカー	弁当惣菜企業	外食企業	その他	わからない	
合計	92	106.5	71.7	50.0	43.5	15.2	43.5	39.1	9.8	
実需者に直接	30	26.7	26.7	26.7	53.3	6.7	16.7	26.7	0.0	
仲介者	経済連・全農県本部	59	61.0	40.7	32.2	20.3	8.5	20.3	16.9	3.4
	全農集配センター	23	82.6	73.9	8.7	8.7	4.3	13.0	13.0	4.3
	卸売業者	30	63.3	40.0	40.0	16.7	10.0	36.7	16.7	13.3
	仲卸業者	17	64.7	17.6	23.5	17.6	11.8	41.2	0.0	5.9
	商社	10	30.0	0.0	0.0	20.0	0.0	10.0	30.0	10.0
	インターネットでの農産物取引会社	1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
	その他	9	22.2	22.2	11.1	0.0	11.1	11.1	66.7	0.0

<野菜生産法人>

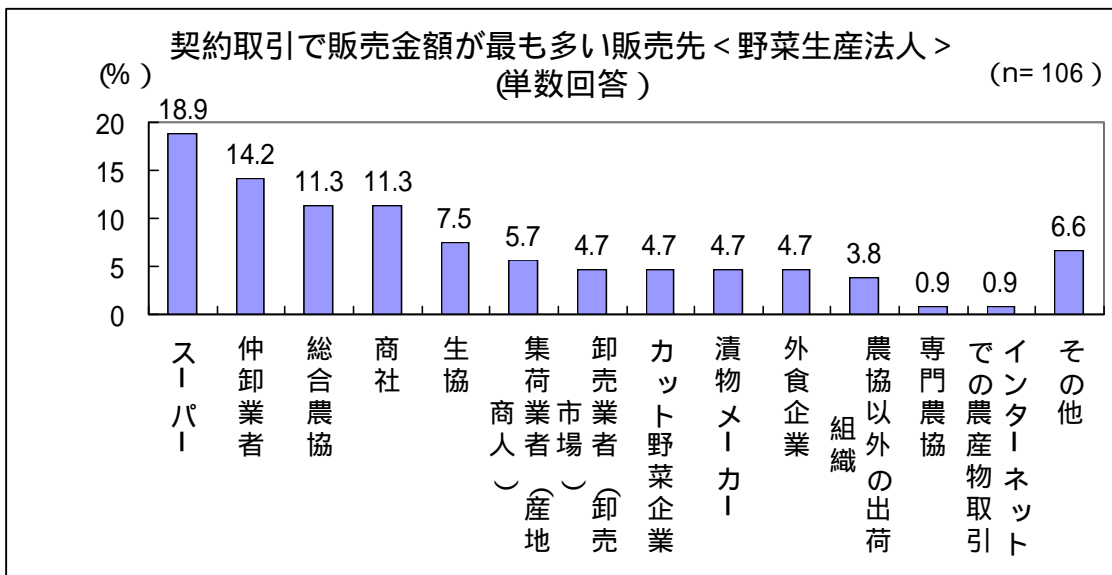
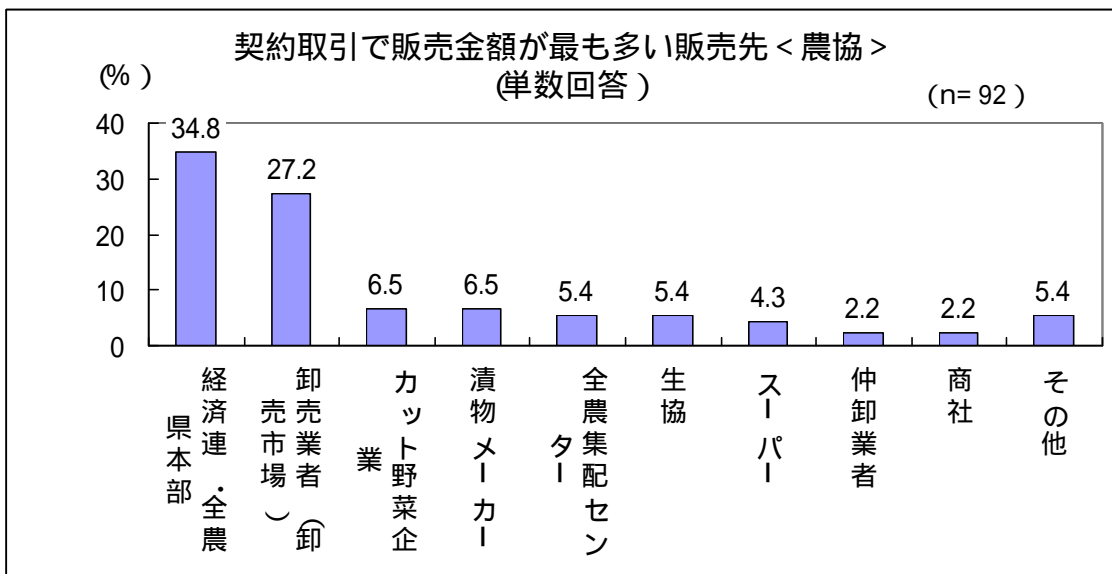
	サンプル数	実需者								
		スーパー	生協	カット野菜企業	漬物メーカー	弁当惣菜企業	外食企業	その他	わからない	
合計	109	80.7	28.4	33.0	11.0	15.6	45.9	28.4	5.5	
実需者に直接	54	57.4	24.1	24.1	13.0	11.1	37.0	25.9	0.0	
仲介者	卸売業者	35	80.0	22.9	22.9	2.9	14.3	25.7	17.1	11.4
	仲卸業者	31	77.4	25.8	22.6	3.2	16.1	35.5	19.4	3.2
	総合農協・専門農協	27	48.1	33.3	11.1	3.7	11.1	7.4	18.5	18.5
	商社	27	51.9	11.1	33.3	3.7	14.8	59.3	18.5	0.0
	農協以外の出荷組織	15	66.7	26.7	26.7	13.3	6.7	20.0	13.3	0.0
	集荷業者	11	36.4	27.3	36.4	27.3	0.0	36.4	18.2	9.1
	インターネットでの農産物取引会社	9	33.3	11.1	11.1	22.2	11.1	55.6	44.4	0.0
	近隣の生産者	1	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0
その他	11	45.5	36.4	18.2	9.1	0.0	18.2	54.5	0.0	

(注) 1. 網掛けは各行の上位2位を示す。

2. 1つの実需者に複数の仲介者を介して販売している場合があるため、合計では100%を超える場合もある。

(3) 契約取引で販売金額が最も多い販売先

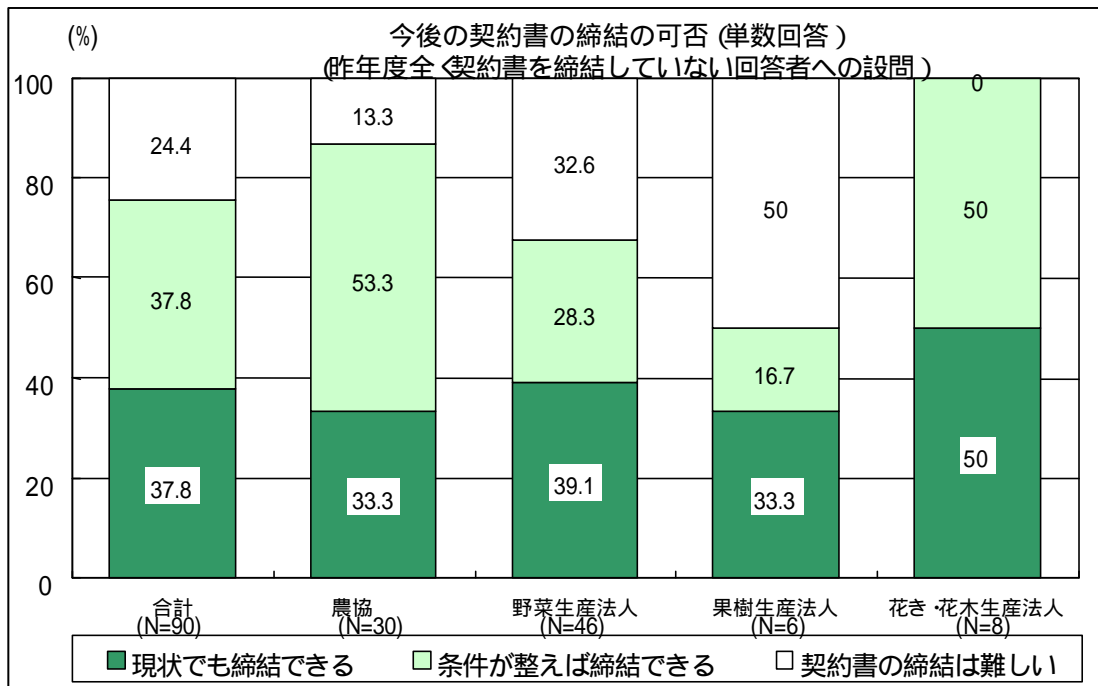
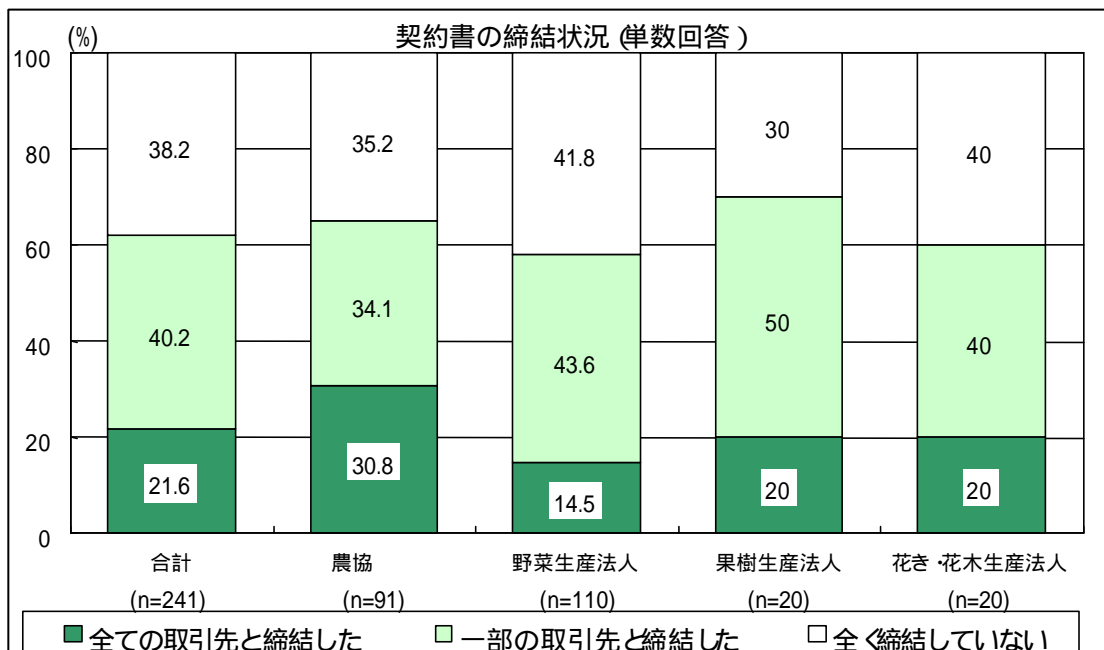
- 2001度の契約取引において、販売金額が最も多い販売先について聞いたところ、農協では、経済連・全農県本部が34.8%で最も多く、次いで卸売業者（卸売市場）が27.2%、カット野菜企業、漬物メーカーが各6.5%となっている。
- 野菜生産法人では、スーパーが18.9%で最も多く、次いで仲卸業者が14.2%、総合農協、商社が各11.3%となっている。



7 契約関係

(1) 契約書の締結状況

- 契約取引において契約書を「全ての取引先と締結した」割合は、農協で30.8%、野菜生産法人で14.5%、「一部の取引先と締結した」割合は、農協で34.1%、野菜生産法人で43.6%、「全く締結していない」割合は、農協で35.2%、野菜生産法人で41.8%となっている。
- 契約書を全く締結していない場合に、今後契約書の締結は可能かを聞いたところ、「現状でもできる」と回答した割合は、農協で33.3%、野菜生産法人で39.1%となっている。また、「条件が整えば締結できる」と回答した割合は、農協で53.3%、野菜生産法人で28.3%となっている。



(2) 販売金額が最も多い販売先との契約形態

- 契約取引で「継続的取引についての基本契約」を行った割合は、農協で71.4%、野菜生産法人で71.3%となっている。基本契約を行った農協・野菜生産法人のうち契約書を締結している割合は、農協で58.6%、野菜生産法人では57.9%となっている。
- 「播種前もしくは毎年の取決め」を行っている割合は、農協で61.4%、野菜生産法人で64.7%となっている。播種前もしくは毎年の取決めを行った農協・野菜生産法人のうち契約書を締結している割合は、農協で51.1%、野菜生産法人では40.3%となっている。
- 「出荷直前の取決め」を行っている割合は、農協で59.5%、野菜生産法人で60.7%となっている。出荷直前の取決めを行った農協・野菜生産法人のうち契約書を締結している割合は、農協で32.5%、野菜生産法人では37.5%となっている。

基本契約の有無 (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	基本契約を行った	基本契約は行わなかった
合計	239	71.5	28.5
農協	91	71.4	28.6
野菜生産法人	108	71.3	28.7
果樹生産法人	20	70.0	30.0
花き・花木生産法人	20	75.0	25.0

基本契約の契約方法 (複数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	口頭による	契約書による
合計	159	57.9	57.9
農協	58	48.3	58.6
野菜生産法人	76	65.8	57.9
果樹生産法人	12	50.0	58.3
花き・花木生産法人	13	61.5	53.8

播種前もしくは毎年の取決め (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	取決めを行った	取決めは行わなかった
合計	216	61.6	38.4
農協	83	61.4	38.6
野菜生産法人	102	64.7	35.3
果樹生産法人	16	56.3	43.8
花き・花木生産法人	15	46.7	53.3

播種前もしくは毎年の取決め方法 (複数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	口頭による	契約書による
合計	122	63.9	45.1
農協	45	57.8	51.1
野菜生産法人	62	71.0	40.3
果樹生産法人	8	62.5	37.5
花き・花木生産法人	7	42.9	57.1

出荷直前の取決め (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	取決めを行った	取決めは行わなかった
合計	197	60.9	39.1
農協	79	59.5	40.5
野菜生産法人	89	60.7	39.3
果樹生産法人	16	75.0	25.0
花き・花木生産法人	13	53.8	46.2

出荷直前の取決め方法 (複数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	口頭による	契約書による
合計	104	74.0	34.6
農協	40	70.0	32.5
野菜生産法人	48	75.0	37.5
果樹生産法人	10	80.0	30.0
花き・花木生産法人	6	83.3	33.3

(3) 契約当事者

- 契約取引における契約当事者について聞いたところ、基本契約については、農協では、「農協と仲介者」(32.7%)が最も多く、次いで「農協と実需者」(26.9%)となっており、野菜生産法人では、「法人と仲介者」(45.9%)が最も多く、次いで「法人と実需者」(29.5%)となっている。
- 播種前もしくは毎年の取り決めの当事者は、農協では、「農協と生産者と実需者」(27.7%)が最も多く、次いで「農協と仲介者」「農協と仲介者と実需者」(各25.5%)となっており、野菜生産法人では「法人と仲介者」(42.4%)が最も多く、次いで「法人と生産者と実需者」(23.7%)となっている。
- 出荷直前の取り決めの当事者は、農協では、「農協と仲介者と実需者」(30.2%)が最も多く、次いで「農協と実需者」(23.3%)となっており、野菜生産法人では「法人と仲介者」(46.3%)が最も多く、次いで「法人と実需者」「法人と生産者と実需者」(各19.5%)となっている。

基本契約の契約当事者 (単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	農協/法人と仲介者	農協/法人と仲介者と実需者	農協/法人と実需者	農協/法人と生産者と実需者	仲介者と実需者	生産者と実需者	その他
合計	135	35.6	19.3	30.4	12.6	1.5	3.7	2.2
農協	52	32.7	23.1	26.9	9.6	3.8	1.9	3.8
野菜生産法人	61	45.9	14.8	29.5	14.8	-	3.3	1.6
果樹生産法人	11	18.2	27.3	27.3	9.1	-	18.2	-
花き・花木生産法人	11	9.1	18.2	54.5	18.2	-	-	-

注 網掛けは各行の上位2位の割合を示す。

播種前もしくは毎年の取決めの当事者 (単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	農協/法人と仲介者	農協/法人と仲介者と実需者	農協/法人と実需者	農協/法人と生産者と実需者	仲介者と実需者	生産者と実需者	その他
合計	121	32.2	19.0	24.0	24.0	0.8	0.8	2.5
農協	47	25.5	25.5	17.0	27.7	2.1	0.0	2.1
野菜生産法人	59	42.4	15.3	22.0	23.7	0.0	1.7	1.7
果樹生産法人	8	25.0	12.5	62.5	0.0	0.0	0.0	0.0
花き・花木生産法人	7	0.0	14.3	42.9	28.6	0.0	0.0	14.3

注 網掛けは各行の上位2位の割合を示す。

出荷直前の取決め当事者 (単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	農協/法人と仲介者	農協/法人と仲介者と実需者	農協/法人と実需者	農協/法人と生産者と実需者	仲介者と実需者	生産者と実需者	その他
合計	102	29.4	21.6	24.5	18.6	2	2.9	2
農協	43	16.3	30.2	23.3	20.9	4.7	2.3	2.3
野菜生産法人	41	46.3	12.2	19.5	19.5	0	2.4	0
果樹生産法人	11	27.3	18.2	45.5	9.1	0	9.1	0
花き・花木生産法人	7	14.3	28.6	28.6	14.3	0	0	14.3

注 網掛けは各行の上位2位の割合を示す。

(4) 契約内容 (農協)

- 販売金額が最も多い販売先との契約内容は、基本契約が契約書による場合は、代金決済方法、 確定した価格などが多い。基本契約が口頭による場合は、確定した価格、 供給期間などが多い。
- 播種前・毎年の取り決めが契約書による場合は、 契約期間、 供給期間、 確定した価格などが多く、口頭による場合、 供給期間、 確定した価格などが多い。
- 出荷直前の取り決めが契約書による場合は、 供給期間、 確定した価格、 規格 (サイズ)、 代金決済方法、 配達方法などが多く、口頭による場合は、 確定した数量、 供給期間、 確定した価格などが多い。

契約内容 (農協) (複数回答)

	基本契約		播種前・毎年の取り決め		出荷直前の取り決め	
	契約書	口頭	契約書	口頭	契約書	口頭
サンプル数	33	27	22	23	13	24
栽培するほ場	21.2	7.4	36.4	8.7	15.4	4.2
生産者	30.3	11.1	45.5	26.1	30.8	12.5
栽培面積	54.5	18.5	63.6	47.8	38.5	12.5
栽培品種	63.6	25.9	63.6	47.8	46.2	25.0
栽培方法	39.4	22.2	45.5	34.8	30.8	12.5
契約期間	72.7	44.4	68.2	47.8	69.2	20.8
確定した数量	72.7	70.4	40.9	60.9	69.2	66.7
供給期間	69.7	77.8	68.2	82.6	76.9	62.5
確定した価格	81.8	81.5	68.2	73.9	76.9	62.5
等級	45.5	48.1	40.9	52.2	46.2	37.5
規格 (サイズ)	69.7	66.7	63.6	69.6	76.9	54.2
荷姿	63.6	63.0	40.9	65.2	69.2	41.7
代金決済方法	84.8	48.1	63.6	47.8	76.9	20.8
配達方法	51.5	59.3	40.9	52.2	76.9	45.8
納入時刻	12.1	25.9	18.2	34.8	46.2	25.0
天候不順時の対応	33.3	11.1	27.3	21.7	46.2	20.8
契約不履行時の対応 (欠品等)	24.2	11.1	22.7	8.7	46.2	12.5
市場価格変動時の対応	15.2	11.1	4.5	0.0	7.7	20.8
その他	9.1	3.7	13.6	0.0	15.4	8.3

注 網掛けは50%以上

(5) 契約内容 (野菜生産法人)

- 販売金額が最も多い販売先との契約内容について聞いたところ、基本契約が契約書による場合は、代金決済方法、契約期間などが多い。基本契約が口頭による場合は、確定した価格、供給期間などが多い。
- 播種前・毎年の取り決めが契約書による場合は、栽培品種、確定した価格などが多く、口頭による場合、確定した数量、供給期間、確定した価格、規格(サイズ)などが多い。
- 出荷直前の取り決めが契約書による場合は、確定した数量、栽培方法、確定した価格など多く、口頭による場合は、確定した価格、確定した数量などが多い。

契約内容 (野菜生産法人) (複数回答)

	基本契約		播種前・毎年の取り決め		出荷直前の取り決め	
	契約書	口頭	契約書	口頭	契約書	口頭
サンプル数	42	47	22	38	14	33
栽培するほ場	35.7	31.9	45.5	34.2	35.7	21.2
生産者	52.4	31.9	50.0	36.8	21.4	21.2
栽培面積	42.9	44.7	50.0	52.6	35.7	30.3
栽培品種	54.8	42.6	63.6	50.0	35.7	33.3
栽培方法	47.6	38.3	45.5	44.7	50.0	30.3
契約期間	61.9	40.4	54.5	36.8	28.6	33.3
確定した数量	35.7	51.1	54.5	57.9	57.1	54.5
供給期間	50.0	61.7	59.1	55.3	42.9	45.5
確定した価格	59.5	72.3	63.6	55.3	50.0	60.6
等級	31.0	21.3	36.4	18.4	28.6	21.2
規格(サイズ)	47.6	57.4	45.5	55.3	42.9	48.5
荷姿	52.4	51.1	36.4	39.5	42.9	45.5
代金決済方法	66.7	51.1	36.4	31.6	35.7	33.3
配達方法	45.2	48.9	18.2	34.2	28.6	39.4
納入時刻	31.0	36.2	18.2	34.2	21.4	42.4
天候不順時の対応	19.0	25.5	13.6	15.8	21.4	9.1
契約不履行時の対応(欠品等)	28.6	14.9	13.6	13.2	14.3	12.1
市場価格変動時の対応	19.0	34.0	9.1	21.1	14.3	21.2
その他	0.0	2.1	0.0	0.0	0.0	0.0

注 網掛けは50%以上

(6) 値決め期間

- 販売金額が最も多い販売先との値決め期間は、農協、野菜生産法人とも「シーズン（年間）値決め」の割合が最も高く、農協では52.7%、野菜生産法人では58.3%となっている。次いで、農協、野菜生産法人とも「週間値決め」の割合が高く、農協では36.3%、野菜生産法人では12.6%となっている。
- 野菜生産法人について販売金額最多の販売先ごとに値決め期間をみると、卸売業者では「週間値決め」の割合が最も多く、生協では「旬値決め」の割合が最も多く、専門農協は「その他」が最も多い。これら以外の販売先については、最も多い値決め期間は「シーズン（年間）値決め」となっている（卸売業者は「週間値決め」と同率）。

販売金額が最も多い販売先との値決め期間（単数回答）

（単位 件、%）

	サンプル数	週間値決め	旬値決め	月間値決め	シーズン（年間）値決め	その他
合計	229	21.0	9.2	7.4	55.9	6.6
農協	91	36.3	4.4	3.3	52.7	3.3
野菜生産法人	103	12.6	9.7	10.7	58.3	8.7
果樹生産法人	18	11.1	27.8	0.0	55.6	5.6
花き・花木生産法人	17	0.0	11.8	17.6	58.8	11.8

販売金額の最も多い販売先と値決め期間＜野菜生産法人＞

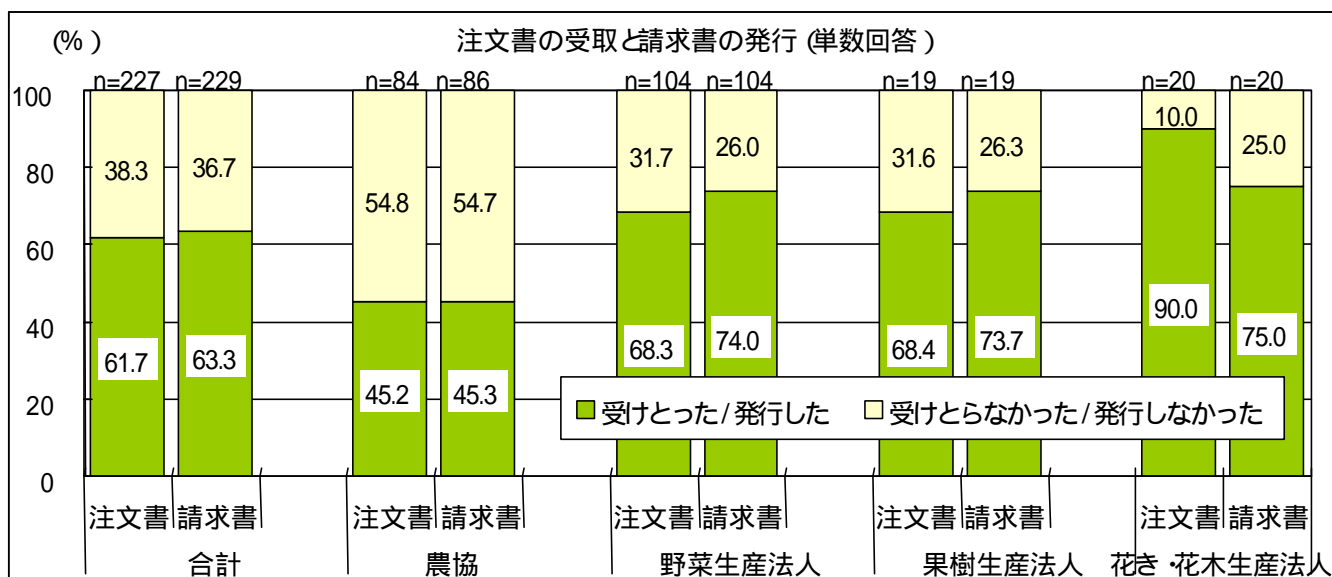
（単位 件、%）

	サンプル数	週間値決め	旬値決め	月間値決め	シーズン（年間）値決め	その他
合計	103	12.6	9.7	10.7	58.3	8.7
総合農協	7	0.0	0.0	14.3	57.1	28.6
専門農協	1	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
農協以外の出荷組織	4	0.0	0.0	25.0	75.0	0.0
集荷業者（産地商人）	6	16.7	33.3	0.0	50.0	0.0
卸売業者（卸売市場）	5	40.0	0.0	20.0	40.0	0.0
仲卸業者	15	20.0	6.7	20.0	46.7	6.7
商社	12	0.0	8.3	16.7	66.7	8.3
スーパー	18	22.2	0.0	11.1	55.6	11.1
生協	8	0.0	50.0	12.5	37.5	0.0
カット野菜企業	4	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0
漬物メーカー	5	20.0	0.0	0.0	80.0	0.0
外食企業	4	0.0	0.0	0.0	75.0	25.0
インターネットでの農産物取引会社	1	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0
その他	7	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0

注 網掛けは各行で最も多い割合を示す。

(7) 注文書と請求書

- 農協では、契約取引において、出荷前に注文書を受け取った割合は45.2%、出荷後に請求書を発行した割合は45.3%である。
- 野菜生産法人では、出荷前に注文書を受け取った割合は68.3%、出荷後に請求書を発行した割合は74.0%とそれぞれ農協を上回る割合となっている。
- 野菜生産法人について、販売金額最多先と注文書の受取、請求書の発行の関係をみると、総合農協、卸売市場が販売金額最多先の場合は、注文書の受取・請求書の発行の割合が比較的低くなっている。



販売金額が最も多い販売先と出荷前の注文書、出荷後の請求書の有無 < 野菜生産法人 > (単数回答)

	出荷前の注文書			出荷後の請求書		
	サンプル数	受けた (%)	受けとらなかった (%)	サンプル数	発行した (%)	発行しなかった (%)
合計	104	68.3	31.7	104	74.0	26.0
総合農協	8	25.0	75.0	9	44.4	55.6
専門農協	0	0.0	0.0	1	0.0	100.0
農協以外の出荷組織	4	75.0	25.0	4	75.0	25.0
集荷業者 (産地商人)	6	83.3	16.7	6	100.0	0.0
卸売業者 (卸売市場)	4	50.0	50.0	4	25.0	75.0
仲卸業者	15	80.0	20.0	15	80.0	20.0
商社	12	91.7	8.3	12	83.3	16.7
スーパー	19	63.2	36.8	18	83.3	16.7
生協	7	85.7	14.3	6	66.7	33.3
カット野菜企業	5	60.0	40.0	5	100.0	0.0
漬物メーカー	5	40.0	60.0	5	60.0	40.0
外食企業	5	100.0	0.0	5	100.0	0.0
インターネットでの農産物取引会社	1	100.0	0.0	1	100.0	0.0
その他	7	42.9	57.1	7	57.1	42.9

注 網掛けは注文書、請求書ごとに割合の多いものを示す。

8 代金回収

(1) 決済サイト

- 契約取引で最も多く用いた決済サイトは、農協では、「その他」(38.2%)が最も多く、次いで「月末締め翌月末払い」(33.7%)、「週末締め翌週末払い」(14.6%)である。「その他」には、卸売市場と同じ、決済翌日、決済5日後など、決済サイトが短いものが多く含まれている。農協では契約取引の契約先として経済連・全農県本部、卸売業者の割合が高いためと考えられる。
- 野菜生産法人では、「月末締め翌月末払い」(51.4%)が最も多い。販売金額が最も多い販売先別にみると、卸売市場の場合は「週末締め翌週末払い」の割合が高く、総合農協の場合には、「その他」の割合が高いが、これら以外の販売先の場合の多くが「月末締め翌月末払い」となっている。

最も多く用いた決済サイト(単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	週末締め翌週末払い	15日締め月末払い・月末締め15日払い	月末締め翌月末払い	その他
合計	235	13.2	14.5	47.7	24.7
農協	89	14.6	13.5	33.7	38.2
野菜生産法人	107	14.0	15.9	51.4	18.7
果樹生産法人	19	15.8	5.3	63.2	15.8
花き・花木生産法人	20	0.0	20.0	75.0	5.0

契約取引で販売金額が最も多い販売先と契約取引で最も多く用いた決済サイト
<野菜生産法人> (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	週末締め翌週末払い	15日締め月末払い・月末締め15日払い(月2回)	月末締め翌月末払い	その他
合計	107	14.0	15.9	51.4	18.7
総合農協	9	11.1	11.1	33.3	44.4
専門農協	1	0.0	0.0	0.0	100.0
農協以外の出荷組織	4	25.0	0.0	50.0	25.0
集荷業者(産地商人)	6	33.3	16.7	50.0	0.0
卸売業者(卸売市場)	5	80.0	0.0	0.0	20.0
仲卸業者	15	6.7	20.0	46.7	26.7
商社	12	8.3	16.7	75.0	0.0
スーパー	19	10.5	26.3	47.4	15.8
生協	7	14.3	14.3	71.4	0.0
カット野菜企業	5	0.0	40.0	20.0	40.0
漬物メーカー	5	20.0	0.0	40.0	40.0
外食企業	5	0.0	20.0	80.0	0.0
インターネットでの農産物取引会社	1	0.0	0.0	0.0	100.0
その他	7	0.0	14.3	71.4	14.3

注 ネットは各行で最も多い割合を示す。

(2) 1 回当たりの決済金額の平均

- 契約取引の取引先 1 社 (団体) の 1 回の支払期間の決済金額を聞いたところ、農協、野菜生産法人とも、「100～500万円」が最も多く、次いで、「50万円未満」、「50万円～100万円」となっている。
- 農協では「100万円～500万円」が35.3%、「50万円未満」が24.7%、「50万円～100万円」が20.0%となっている。
- 野菜生産法人では「100万円～500万円」が31.1%、「50万円未満」が27.4%、「50万円～100万円」が21.7%となっている。

販売先1社当り1回の決済金額の平均 (単数回答)

	合計	合計	50万円未 満	50～100 万円	100～500 万円	500～ 1000万円	1000万円 以上
合計	件数	231	60	49	78	27	17
	構成比 (%)	100.0	26.0	21.2	33.8	11.7	7.4
農協	件数	85	21	17	30	11	6
	構成比 (%)	100.0	24.7	20.0	35.3	12.9	7.1
野菜生産法人	件数	106	29	23	33	13	8
	構成比 (%)	100.0	27.4	21.7	31.1	12.3	7.5
果樹生産法人	件数	20	5	4	6	2	3
	構成比 (%)	100.0	25.0	20.0	30.0	10.0	15.0
花き・花木生産法人	件数	20	5	5	9	1	0
	構成比 (%)	100.0	25.0	25.0	45.0	5.0	0.0

(3) 代金回収リスクの軽減措置

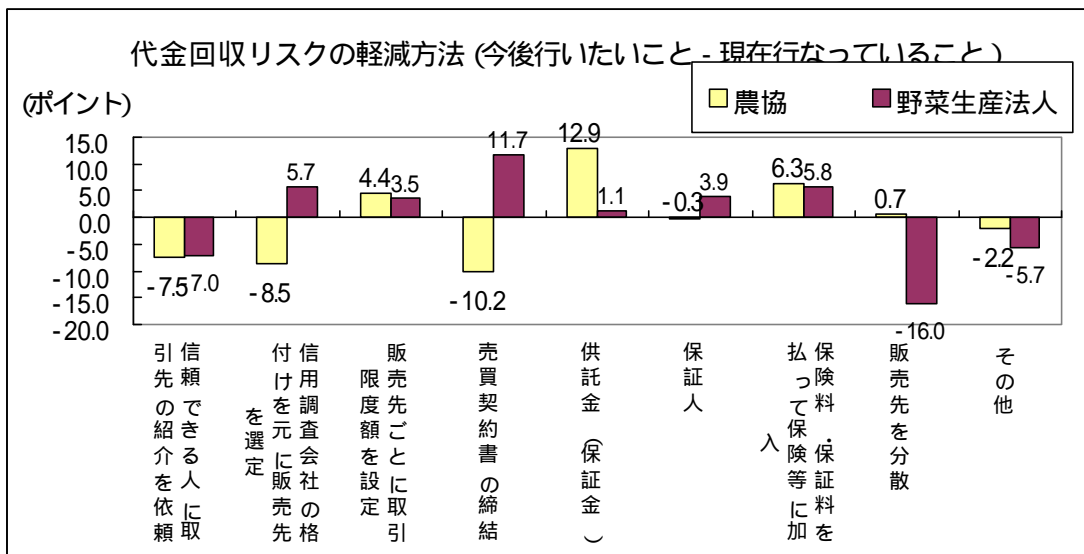
- 契約取引での代金回収リスクの軽減措置として、現在行っているものは、農協では、「売買契約書の締結」が最も多く、次いで「信用調査会社の格付を元に販売先を選定」、「信頼できる人に取引先の紹介を依頼」となっている。
- 野菜生産法人では、「販売先を分散」が最も多く、次いで、「信頼できる人に取引先の紹介を依頼」、「売買契約書の締結」の順である。代金回収リスクの軽減措置が「とくにない」という回答の割合は、生産者で約5割、野菜生産法人で約3割、農協で約2割である。
- 「今後行いたいこと」の割合から「現在行っていること」の割合を差し引くと、農協では、「供託金」が最も多く、「保険料・保証料を払って保険等に加入」が続く、野菜生産法人では、「売買契約書の締結」が最も多く、次いで、「保険料・保証料を払って保険等に加入」となっている。

代金回収リスクの軽減方法 (複数回答)

(単位 件、%)

		サンプル数	信頼できる人に取引先の紹介を依頼	信用調査会社の格付を元に販売先を選定	販売先ごとに取引限度額を設定	売買契約書の締結	供託金(保証金)	保証人	保険料・保証料を払って保険等に加入	販売先を分散	その他	とくにない
農協	現在	79	21.5	27.8	11.4	50.6	15.2	3.8	0.0	6.3	12.7	21.5
	今後	57	14.0	19.3	15.8	40.4	28.1	3.5	8.8	7.0	10.5	28.1
野菜生産法人	現在	101	27.7	8.9	5.0	18.8	5.0	1.0	4.0	41.6	6.9	30.7
	今後	82	20.7	14.6	8.5	30.5	6.1	4.9	9.8	25.6	1.2	32.9
生産者	現在	274	30.3	3.6	6.2	9.9	2.2	0.7	6.9	12.8	2.6	49.3
	今後	206	17.0	8.7	8.7	15.0	5.3	2.4	8.3	10.7	3.4	55.3

(注) 網掛けは、各行の上位3位(「とくにない」を除く)の割合を示す。

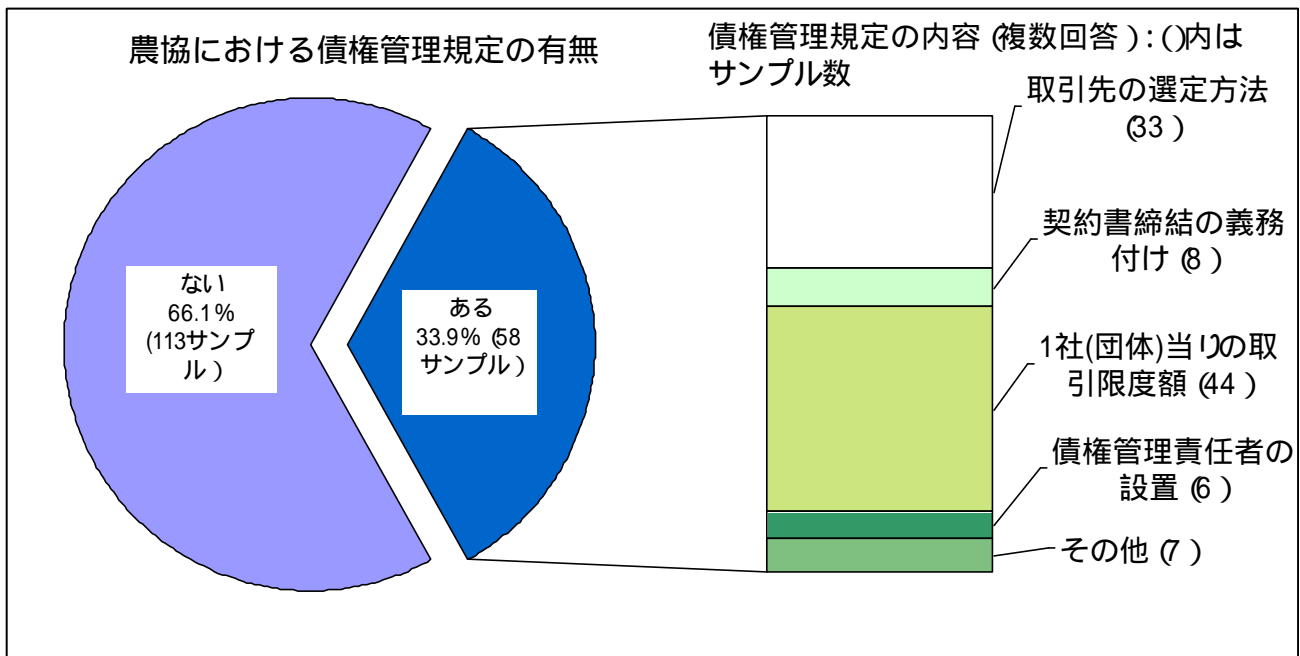


(4) 農協の債権管理規定の有無

- 農協に債権管理規定の有無を尋ねたところ、「ある」と回答した組合は33.9% (58サンプル) だった。
- 債権管理規定の内容で多い回答は、「1社当たりの取引限度額の設定」(44サンプル)、「取引先の選定方法」(33サンプル)である。
- 契約取引実施の有無と債権管理規定の有無の関係をみると、契約取引を行っている農協の方が債権管理規定がある割合が高い傾向がみられる。

債権管理規定の有無(単数回答) (件、%)

	合計	債権管理規定の有無	
		ある	ない
合計	171	58	113
	サンプル数		
	%	100.0	33.9
			66.1



債権管理規定の有無(単数回答) (件、%)

	合計	債権管理規定の有無	
		ある	ない
合計	171	58	113
	サンプル数		
	%	100.0	33.9
			66.1
契約取引を行っている	90	41	49
	サンプル数		
	%	100.0	45.6
			54.4
契約取引は行っていない	80	17	63
	サンプル数		
	%	100.0	21.3
			78.8

(5) 過去 5 年間の販売代金未回収事故

- 契約取引で過去 5 年間に代金未回収事故を経験した割合は、農協では6.7%、野菜生産法人では33.4%である。
- 未回収事故の件数は農協、野菜生産法人とも 1 ~ 5 件が最も多い。
- 未回収事故が発生した販売先は、農協では商社、野菜生産法人では仲卸業者が最も多い。
- 未回収事故 1 件当たりの平均未回収金額は、農協、野菜生産法人とも50万円未滿が最も多く、約 6 割を占める。

過去5年間の代金未回収事故の有無 (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	1度もない	ある			
			1~5件	6~10件	10件以上	
合計	238	73.9	26.0	21.8	2.5	1.7
農協	90	93.3	6.7	6.7	0.0	0.0
野菜生産法人	105	66.7	33.4	29.5	2.9	1.0
果樹生産法人	21	52.4	47.7	38.1	4.8	4.8
花き・花木生産法人	22	50.0	50.0	31.8	9.1	9.1

注 網掛けは合計よりも割合が高いことを示す。

未回収事故の販売先(複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	近隣の生産者	荷組織	農協以外の出荷者	地商人	集荷業者(産)	卸売業者	仲卸業者	商社	スーパー	生協	店生花店・園芸	の量販店	スーパ以外	フルーツ企業	カット野菜・漬物メーカー	業弁当・惣菜企	外食企業	加工企業	産物取引会社	ネットでの農	その他
合計	59	13.6	0.0	10.2	6.8	15.3	18.6	6.8	0.0	1.7	0.0	3.4	5.1	0.0	6.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	37.3	
農協	5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	60.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	
野菜生産法人	33	15.2	0.0	15.2	3.0	18.2	15.2	9.1	0.0	0.0	0.0	6.1	6.1	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30.3	
果樹生産法人	10	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	80.0	
花き・花木生産法人	11	27.3	0.0	9.1	18.2	27.3	9.1	0.0	0.0	9.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	27.3	

1件当たりの平均未回収金額 (単数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	50万円未滿	50~100万円未滿	100~500万円未滿	500~1000万円未滿	1000万円以上
合計	59	59.3	27.1	10.2	1.7	1.7
農協	5	60.0	0.0	40.0	0.0	0.0
野菜生産法人	33	57.6	27.3	12.1	0.0	3.0
果樹生産法人	10	70.0	30.0	0.0	0.0	0.0
花き・花木生産法人	11	54.5	36.4	0.0	9.1	0.0

9 契約取引の業務分担

(1) 販売先探しと販売先との交渉

- 契約取引において、どこが実需者・消費者ニーズの収集・伝達を行ったかをみると、農協では「農協」(68.5%)、「経済連・全農県本部」(46.1%)の割合が、野菜生産法人では「法人」(55.8%)、「実需者」(22.1%)の割合が高い。
- 販売先探しは、農協では、「農協」(67.4%)、「経済連・全農県本部」(51.2%)の割合が高い。一方、野菜生産法人では、「法人」(65.2%)、「卸売業者」(20.2%)の割合が高くなっている。
- また、販売先との交渉は、農協では、「農協」(85.7%)、「経済連・全農県本部」(49.5%)の割合が高く、野菜生産法人では、「法人」(77.3%)、「卸売業者」「商社」(各15.5%)の割合が高くなっている。

(1)実需者・消費者ニーズの収集・伝達(複数回答)

(単位:件、%)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専総 門合 農農 協協	経済 連・全 農県本 部	全農 集配 センター	近隣 の生 産者	出 荷組 織	集荷 業 者(産 地商 人)	卸 売 業 者	仲 卸 業 者	商 社	ネット 取引 会社	実 需 者	そ の 他	行 っ て い ない	わ か ら ない
農協	89	2.2	22.5	68.5	46.1	15.7	0.0	0.0	0.0	20.2	7.9	3.4	0.0	4.5	2.2	3.4	1.1
野菜生産法人	95	55.8	2.1	11.6	0.0	0.0	0.0	6.3	6.3	13.7	18.9	16.8	3.2	22.1	5.3	6.3	1.1
果樹生産法人	18	44.4	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	5.6	5.6	22.2	11.1	5.6	0.0	27.8	0.0	5.6	0.0
花き・花木生産法人	17	76.5	5.9	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	17.6	5.9	23.5	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0

(2)販売先探し(複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専総 門合 農農 協協	経済 連・全 農県本 部	全農 集配 センター	近隣 の生 産者	出 荷組 織	集荷 業 者(産 地商 人)	卸 売 業 者	仲 卸 業 者	商 社	ネット 取引 会社	実 需 者	そ の 他	行 っ て い ない	わ か ら ない
農協	86	1.2	11.6	67.4	51.2	17.4	0.0	0.0	0.0	23.3	8.1	3.5	0.0	2.3	1.2	2.3	0.0
野菜生産法人	89	65.2	0.0	11.2	0.0	0.0	1.1	6.7	4.5	20.2	14.6	15.7	3.4	6.7	4.5	4.5	0.0
果樹生産法人	17	64.7	0.0	17.6	0.0	0.0	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	5.9	0.0	5.9	0.0
花き・花木生産法人	17	58.8	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	29.4	5.9	17.6	5.9	0.0	0.0	5.9	0.0

(3)販売先との価格・数量の交渉(複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	農 協	経済 連・全 農県本 部	全農 集配 センター	近隣 の生 産者	出 荷組 織	集荷 業 者(産 地商 人)	卸 売 業 者	仲 卸 業 者	商 社	ネット 取引 会社	実 需 者	そ の 他	行 っ て い ない	わ か ら ない
農協	91	1.1	16.5	85.7	49.5	14.3	0.0	0.0	0.0	19.8	8.8	2.2	0.0	3.3	2.2	1.1	0.0
野菜生産法人	97	77.3	1.0	9.3	0.0	0.0	3.1	9.3	4.1	15.5	13.4	15.5	1.0	12.4	4.1	1.0	0.0
果樹生産法人	18	55.6	5.6	5.6	0.0	0.0	0.0	11.1	5.6	11.1	5.6	5.6	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
花き・花木生産法人	19	89.5	5.3	5.3	0.0	0.0	5.3	0.0	0.0	26.3	10.5	21.1	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(2) 出荷に係る準備・調整作業

- 契約取引に係る選果をどこが行ったかをみると、農協では、「農協」(70.5%)、「生産者」(52.3%)の割合が高い。一方、野菜生産法人では、「法人」(95.8%)の割合が著しく高い。
- パック詰めでは、農協では、「生産者」(43.6%)、「農協」(39.7%)の割合が高い。一方、野菜生産法人では、「法人」(83.1%)の割合が著しく高く、「実需者」(6.7%)が一部で見られる。
- また出荷直前の数量調整は、農協では、「農協」(94.2%)、「経済連・全農県本部」(23.3%)の割合が高くなっている。野菜生産法人では、「法人」(82.6%)、「商社」(10.9%)の割合が高くなっている。

(4) 選果(選別) (複数回答)

(単位: 件、%)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	88	52.3	13.6	70.5	4.5	2.3	0.0	0.0	0.0	4.5	1.1	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1
野菜生産法人	95	95.8	2.1	5.3	0.0	0.0	1.1	3.2	0.0	2.1	3.2	0.0	0.0	2.1	2.1	0.0	0.0
果樹生産法人	18	83.3	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	5.6	0.0
花き・花木生産法人	18	94.4	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(5) パック(箱)詰め (複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	78	43.6	12.8	39.7	3.8	7.7	0.0	0.0	0.0	9.0	7.7	3.8	0.0	2.6	0.0	12.8	1.3
野菜生産法人	89	83.1	1.1	3.4	0.0	0.0	1.1	5.6	0.0	2.2	5.6	2.2	0.0	6.7	2.2	4.5	1.1
果樹生産法人	14	64.3	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1
花き・花木生産法人	17	94.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(6) 出荷直前の数量調整 (複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	86	8.1	14.0	94.2	23.3	4.7	0.0	0.0	0.0	9.3	0.0	2.3	0.0	4.7	0.0	1.2	0.0
野菜生産法人	92	82.6	2.2	8.7	0.0	0.0	3.3	9.8	2.2	4.3	7.6	10.9	1.1	9.8	2.2	4.3	0.0
果樹生産法人	17	70.6	5.9	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	5.9	5.9	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0
花き・花木生産法人	17	88.2	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	17.6	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(3) 代金決済とクレーム対応

- 契約取引における代金決済事務をどこが行ったかをみると、農協では、「農協」(81.3%)、「経済連・全農県本部」(50.5%)の割合が高い。一方、野菜生産法人では、「法人」(63.5%)、「農協」(15.6%)の割合が高くなっている。
- また、代金回収事故時の損失引受は、農協では、「農協」(63.8%)、「経済連・全農県本部」(41.3%)の割合が高くなっている。野菜生産法人では、「法人」(51.2%)が高い。
- 販売先や実需者からのクレーム対応は、農協では、「農協」(94.4%)、「経済連・全農県本部」(38.2%)の割合が高くなっている。野菜生産法人では、「法人」(81.4%)、「商社」(13.4%)の割合が高くなっている。

(7)代金決済事務(複数回答)

(単位:件、%)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	91	1.1	1.1	81.3	50.5	7.7	0.0	0.0	0.0	9.9	3.3	1.1	0.0	2.2	1.1	0.0	0.0
野菜生産法人	96	63.5	0.0	15.6	0.0	0.0	0.0	7.3	2.1	14.6	13.5	12.5	2.1	11.5	3.1	0.0	0.0
果樹生産法人	17	41.2	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0	11.8	5.9	17.6	11.8	5.9	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0
花き・花木生産法人	16	62.5	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0	0.0	6.3	31.3	0.0	18.8	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0

(8)代金回収事故時の損失引受け(複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	80	2.5	11.3	63.8	41.3	3.8	0.0	0.0	0.0	8.8	3.8	2.5	0.0	2.5	1.3	6.3	2.5
野菜生産法人	84	51.2	0.0	9.5	0.0	0.0	0.0	7.1	1.2	4.8	8.3	11.9	0.0	6.0	4.8	14.3	2.4
果樹生産法人	14	35.7	0.0	14.3	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1	7.1
花き・花木生産法人	14	50.0	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	28.6	7.1	21.4	0.0	7.1	0.0	7.1	0.0

(9)販売先・実需者のクレーム対応(複数回答)

	サンプル数	法人/生産者	生産部会	専門農協・総合農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	実需者	その他	行っていない	わからない
農協	89	16.9	18.0	94.4	38.2	10.1	0.0	0.0	0.0	13.5	6.7	2.2	1.1	2.2	0.0	1.1	0.0
野菜生産法人	97	81.4	1.0	9.3	0.0	0.0	2.1	11.3	5.2	10.3	11.3	13.4	2.1	10.3	3.1	2.1	2.1
果樹生産法人	17	70.6	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	17.6	0.0	5.9	5.9
花き・花木生産法人	17	76.5	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	23.5	11.8	23.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

(注)網掛けは各行の上位2位を示す。

10 契約取引の問題点

- 2001年度に契約取引を実施した農協・農業生産法人・生産者が抱える問題点をみると、農協では、「天候不順による供給不足」(67.0%)、「上位・特定等級だけを要求される」(40.9%)、「過剰生産時の出荷先に困る」(35.2%)、野菜生産法人では、「天候不順による供給不足」(60.0%)、「過剰生産時の出荷先に困る」(48.0%)、「市場価格との価格差が大きい」(24.0%)の割合が高く、過不足の問題が大きいことがわかる。
- 次に、実施しなかった理由をみると、農協では、「天候不順による供給不足」(57.3%)、「代金回収に不安」(43.8%)、「上位・特定等級だけを要求される」「取引数量が少ない」(各36.0%)の割合が高く、野菜生産法人では、「天候不順による供給不足」(55.8%)、「信頼できる取引相手探しが難しい」(36.5%)、「上位・特定等級だけを要求される」(32.7%)の割合が高くなっている。
- 契約取引を実施しなかった場合の回答割合が実施した場合の回答割合を大きく上回っている理由をみると、「代金回収に不安」という理由が、農協・野菜生産法人で共通しており、「信頼できる取引相手探しが難しい」「上位・特定等級だけを要求される」という理由は野菜生産法人で高くなっている。
- 反対に、実際に契約取引を実施した場合の割合が実施しなかった場合の回答割合を大きく上回っている項目としては、「市場価格との価格差が大」や「栽培基準の要求水準が高い」が農協と野菜生産法人で共通して高くなっている。また、「過剰生産時の出荷先に困る」の割合が野菜生産法人でとくに大きくなっている。

契約取引の問題点、実施しない理由(複数回答)

		(単位 件 %)																			
		サンプル数	給天候不順等による供給不足	に過剰生産時の出荷先に困る	取引数量が少ない	が市場価格との価格差	満価格が再生産価格に	が栽培基準の要求水準	を上位・特定等級だけ	を探しにくい取引相手	信頼できる取引相手	代金回収に不安	決済期日までが長い	取引の継続性に不安	への対応困難	出荷前日の数量変更	事務手続が煩雑	生産者の労働力不足	生産者の高齢化	持卸市場との関係	その他
農協	実施	88	67.0	35.2	26.1	▽19.3	9.1	▽20.5	40.9	20.5	▽30.7	21.6	22.7	26.1	14.8	13.6	31.8	35.2	3.4		
	非実施	89	57.3	30.3	36.0	▽9.0	9.0	▽9.0	36.0	27.0	▽43.8	11.2	31.5	24.7	13.5	13.5	33.7	31.5	5.6		
野菜生産法人	実施	100	60.0	▽48.0	15.0	▽24.0	11.0	▽14.0	16.0	15.0	▽11.0	16.0	21.0	23.0	6.0	16.0	9.0	-	5.0		
	非実施	52	55.8	28.8	21.2	▽11.5	7.7	▽1.9	32.7	36.5	▽23.1	11.5	13.5	13.5	3.8	19.2	7.7	-	13.5		
果樹生産法人	実施	18	▽50.0	33.3	11.1	▽22.2	5.6	▽22.2	33.3	11.1	5.6	16.7	16.7	5.6	16.7	22.2	11.1	-	0.0		
	非実施	9	33.3	11.1	11.1	▽11.1	11.1	▽0.0	22.2	33.3	11.1	11.1	33.3	22.2	0.0	0.0	0.0	-	22.2		
花き・花木生産法人	実施	17	▽52.9	47.1	29.4	▽23.5	11.8	▽17.6	5.9	17.6	23.5	11.8	23.5	▽17.1	17.6	5.9	0.0	-	0.0		
	非実施	25	36.0	32.0	24.0	▽8.0	4.0	▽4.0	20.0	44.0	28.0	12.0	20.0	24.0	12.0	6.0	4.0	-	4.0		
生産者	実施	314	30.9	32.2	9.9	17.2	4.8	12.1	11.5	7.6	4.8	13.4	8.9	8.9	3.2	34.4	46.2	-	1.9		
	非実施	469	38.2	29.6	19.6	13.0	3.8	7.7	20.7	32.6	17.3	6.8	19.2	18.8	4.7	38.0	35.0	-	2.3		

(注) 網掛けは各行の上位3位を示し、△は非実施の割合が実施の割合を10ポイント以上上回ることを、▽は実施の割合が非実施の割合を10ポイント以上上回ることを示す。

11 契約取引についての今後の意向

- 契約取引を実施した場合の今後の意向をみると、農協では「今後は品目・期間・数量を拡大する」(55.4%)の割合が、野菜生産法人では「現状維持で今後も続ける」(51.9%)の割合が最も高くなっている。
- 契約取引を実施しなかった場合の今後の意向をみると、農協では「行う予定はない」(62.4%)の割合が、野菜生産法人では「予定はないが関心はある」(57.4%)の割合が最も高くなっている。

契約取引についての今後の意向 (単数回答)

(単位 件、%)

		サ ン プ ル 数	これ か ら 始 め る 予 定	実 施 を 内 部 で 検 討 中	予 定 は な い が 関 心 は あ る	現 状 維 持 で 今 後 も 続 け る	今 後 は 品 目 ・ 期 間 ・ 数 量 を 拡 大 す る	今 後 は 品 目 ・ 期 間 ・ 数 量 を 縮 小 し て 続 け る	近 く や め る 予 定	行 う 予 定 は な い	予 定 も 関 心 も な い
農協	実施	83	1.2	6.0	-	34.9	55.4	1.2	1.2	0.0	-
	非実施	85	7.1	24.7	-	3.5	1.2	1.2	0.0	62.4	-
野菜生産 法人	実施	104	1.0	-	1.0	51.9	44.2	1.0	1.0	-	0.0
	非実施	54	9.3	-	57.4	7.4	0.0	1.9	0.0	-	24.1
生産者	実施	346	1.2	-	7.5	76.0	7.2	4.6	2.0	-	1.4
	非実施	477	2.1	-	57.4	21.6	0.0	1.0	0.6	-	17.2

(注) 網掛けは各行で割合が最も高いことを示す。

12 契約取引に係る業務代行要望

(1) 業務代行要望

- 契約取引を継続ないし関心のある回答者に今後契約取引を実施する際に代行してほしい業務を尋ねたところ、農協でも野菜生産法人でも、「代金回収事故時の損失引受」(農協80.6%、野菜生産法人71.1%)、「販売先探し」(農協80.0%、野菜生産法人58.9%)、「実需者・消費者ニーズの収集伝達」(農協76.5%、野菜生産法人52.7%)の割合が高くなっている。一方、生産者では、「販売先との交渉」(65.8%)の割合が高くなっている。

契約取引にかかる各業務の代行要望

<農協・農業生産法人> (単数回答、業務ごとに質問し「必要」と回答した割合) (単位 %)

	情報伝達	取引形成		出荷準備		需給調整	代金決済		クレーム処理
	実需者・消費者ニーズの収集伝達	販売先探し	販売先との交渉	選果	パック詰め	出荷直前の数量調整	代金決済事務	代金回収事故時の損失引受	販売先からのクレーム対応
農協	76.5	80.0	66.0	17.2	34.0	36.6	68.6	80.6	56.0
野菜生産法人	52.7	58.9	37.1	20.5	22.7	23.3	42.3	71.1	35.6

<生産者> (複数回答、代行を必要とする業務を選択)

	情報伝達	取引形成		出荷準備		需給調整	代金決済		クレーム処理	その他
	実需者・消費者ニーズの収集伝達	販売先探し	販売先との交渉	選果	パック詰め	出荷直前の数量調整	代金決済事務	代金回収事故時の損失引受	販売先からのクレーム対応	
生産者	34.0	42.2	65.8	13.3	8.1	21.6	31.5	21.6	26.7	3.0

(注) 1) 契約取引を継続、ないし関心のある回答者が対象。
2) 網掛けは回答割合が50%以上であることを示す。

(2) 代行してほしい団体

- 代行を要望する回答者に代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、いずれの業務でも「経済連・全農県本部」の割合が第1位となっている。パック詰めを除いて「卸売業者」の割合が第2位であり、選果とパック詰めについては「全農集配センター」の割合が第2位となっている。
- 野菜生産法人についてみると、いずれの業務でも「総合農協・専門農協」の割合が第1位となっている。選果とパック詰めについては「出荷組織」の割合が第2位となっているが、これらを除く業務については「卸売業者」の割合が第2位となっている。

業務の代行を希望する団体 (複数回答)

<農協>

	サンプル数	(単位 件、%)										
		全農県本部	経済連・全農集配センター	卸売業者	仲卸業者	商社	インターネットでの農産物取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
実需者・消費者ニーズの収集伝達	76	85.5	23.7	32.9	13.2	2.6	2.6	0.0	6.6	14.5	0.0	0.0
販売先探し	83	91.6	18.1	30.1	12.0	3.6	3.6	0.0	3.6	2.4	1.2	0.0
取引先との交渉	68	94.1	16.2	27.9	8.8	2.9	0.0	0.0	1.5	2.9	0.0	0.0
選果	17	52.9	29.4	29.4	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	5.9	0.0
パック詰め	32	53.1	31.3	25.0	18.8	6.3	0.0	0.0	0.0	3.1	6.3	0.0
出荷直前の数量調整	37	81.1	10.8	29.7	13.5	5.4	0.0	0.0	2.7	5.4	2.7	0.0
代金決済事務	70	91.4	15.7	22.9	4.3	4.3	0.0	4.3	1.4	1.4	0.0	0.0
代金未回収事故時の損失引受	78	83.3	11.5	23.1	6.4	2.6	0.0	6.4	5.1	2.6	0.0	0.0
クレーム対応	55	90.9	21.8	38.2	9.1	3.6	0.0	1.8	1.8	3.6	1.8	0.0

<野菜生産法人>

	サンプル数														
		総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	インターネットでの農産物取引会社	金融機関	行政等の公的機関	その他	わからない
実需者・消費者ニーズの収集伝達	66	45.5	12.1	7.6	0.0	9.1	6.1	24.2	21.2	19.7	12.1	3.0	12.1	1.5	4.5
販売先探し	73	37.0	13.7	4.1	1.4	8.2	5.5	27.4	24.7	17.8	12.3	4.1	9.6	5.5	2.7
取引先との交渉	47	48.9	19.1	6.4	2.1	10.6	4.3	21.3	17.0	14.9	4.3	0.0	0.0	4.3	0.0
選果	23	39.1	13.0	8.7	13.0	21.7	4.3	13.0	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	4.3
パック詰め	26	23.1	15.4	7.7	15.4	23.1	0.0	15.4	19.2	11.5	0.0	0.0	0.0	3.8	7.7
出荷直前の数量調整	29	48.3	17.2	6.9	3.4	13.8	3.4	27.6	20.7	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4
代金決済事務	52	50.0	7.7	3.8	0.0	9.6	5.8	23.1	15.4	9.6	1.9	3.8	1.9	1.9	3.8
代金未回収事故時の損失引受	74	37.8	13.5	2.7	0.0	8.1	4.1	17.6	14.9	8.1	1.4	10.8	12.2	6.8	6.8
クレーム対応	45	46.7	13.3	4.4	4.4	17.8	4.4	26.7	15.6	13.3	4.4	0.0	2.2	4.4	2.2

(注) 網掛けは各行の上位2位の割合を示す。

(3) 業務代行要望 実需者・消費者ニーズの収集伝達

- 実需者・消費者ニーズの収集伝達についての代行要望をみると、農協では76.5%、野菜生産法人では52.7%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(85.5%)、「卸売業者」(32.9%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(45.5%)、「卸売業者」(24.2%)の割合が高くなっている。

代行の要否 実需者・消費者ニーズの収集伝達 (単数回答) (単位 件、%)、ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	102	23.5	76.5	53.0
野菜生産法人	129	47.3	52.7	5.4
果樹生産法人	24	58.3	41.7	16.6
花き・花木生産法人	36	44.4	55.6	11.2

代行希望団体 実需者・消費者ニーズの収集伝達 (複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	76	-	85.5	23.7	-	-	-	32.9	13.2	2.6	2.6	0.0	6.6	14.5	0.0	0.0
野菜生産法人	66	45.5	12.1	7.6	0.0	9.1	6.1	24.2	21.2	19.7	12.1	3.0	12.1	-	1.5	4.5
果樹生産法人	10	40.0	0.0	10.0	0.0	10.0	10.0	30.0	10.0	0.0	30.0	0.0	20.0	-	20.0	0.0
花き・花木生産法人	20	35.0	10.0	5.0	0.0	0.0	0.0	40.0	10.0	20.0	25.0	5.0	15.0	-	5.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(4) 業務代行要望 販売先探し

- 販売先探しについての代行要望をみると、農協では80.0%、野菜生産法人では58.9%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(91.6%)、「卸売業者」(30.1%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(37.0%)、「卸売業者」(27.4%)の割合が高くなっている。

代行的可否 販売先探し(単数回答) (単位 件、%、ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	105	20.0	80.0	60.0
野菜生産法人	129	41.1	58.9	17.8
果樹生産法人	23	43.5	56.5	13.0
花き・花木生産法人	34	38.2	61.8	23.6

代行希望団体 販売先探し(複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	わからない
農協	83	-	91.6	18.1	-	-	-	30.1	12.0	3.6	3.6	0.0	3.6	2.4	0.0
野菜生産法人	73	37.0	13.7	4.1	1.4	8.2	5.5	27.4	24.7	17.8	12.3	4.1	9.6	-	2.7
果樹生産法人	13	23.1	7.7	23.1	7.7	15.4	15.4	38.5	7.7	7.7	15.4	0.0	15.4	-	7.7
花き・花木生産法人	21	28.6	14.3	4.8	9.5	9.5	9.5	38.1	14.3	28.6	23.8	9.5	9.5	-	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(5) 業務代行要望 取引先との交渉

- 取引先との交渉についての代行要望をみると、農協では66.0%、野菜生産法人では37.1%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(94.1%)、「卸売業者」(27.9%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(48.9%)、「卸売業者」(21.3%)の割合が高くなっている。

代行的可否 取引先との交渉 (単数回答単位 件 % ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	103	34.0	66.0	32.0
野菜生産法人	132	62.9	37.1	25.8
果樹生産法人	26	65.4	34.6	30.8
花き・花木生産法人	36	61.1	38.9	22.2

代行希望団体 取引先との交渉 (複数回答)

(単位 件 %)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	68	-	94.1	16.2	-	-	-	27.9	8.8	2.9	0.0	0.0	1.5	2.9	0.0	0.0
野菜生産法人	47	48.9	19.1	6.4	2.1	10.6	4.3	21.3	17.0	14.9	4.3	0.0	0.0	-	4.3	0.0
果樹生産法人	9	44.4	0.0	22.2	0.0	11.1	11.1	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-	11.1	0.0
花き・花木生産法人	14	42.9	7.1	0.0	0.0	7.1	0.0	21.4	28.6	28.6	7.1	0.0	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(6) 業務代行要望 選果

- 選果についての代行要望をみると、農協では17.2%、野菜生産法人では20.5%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(52.9%)、「卸売業者」(29.4%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(39.1%)、「出荷組織」(21.7%)の割合が高くなっている。

代行の要否 選果 (単数回答) (単位 件 % ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	99	82.8	17.2	65.6
野菜生産法人	127	79.5	20.5	59.0
果樹生産法人	23	87.0	13.0	74.0
花き・花木生産法人	32	90.6	9.4	81.2

代行希望団体 選果 (複数回答) (単位 件 %)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	17	-	52.9	29.4	-	-	-	29.4	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	5.9	0.0
野菜生産法人	23	39.1	13.0	8.7	13.0	21.7	4.3	13.0	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-	4.3	4.3
果樹生産法人	3	33.3	0.0	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0
花き・花木生産法人	3	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(7) 業務代行要望 パック詰め

- パック詰めについての代行要望をみると、農協では34.0%、野菜生産法人では22.7%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(53.1%)、「卸売業者」(25.0%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」、「出荷組織」(23.1%)の割合が高くなっている。

代行の可否・パック詰め(単数回答) (単位:件、%、ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	94	66.0	34.0	32.0
野菜生産法人	128	77.3	22.7	54.6
果樹生産法人	24	75.0	25.0	50.0
花き・花木生産法人	31	90.3	9.7	80.6

代行希望団体・パック詰め(複数回答)

(単位:件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	32	-	53.1	31.3	-	-	-	25.0	18.8	6.3	0.0	0.0	0.0	3.1	6.3	0.0
野菜生産法人	26	23.1	15.4	7.7	15.4	23.1	0.0	15.4	19.2	11.5	0.0	0.0	0.0	-	3.8	7.7
果樹生産法人	6	33.3	0.0	0.0	0.0	16.7	16.7	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	-	16.7	0.0
花き・花木生産法人	3	66.7	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(8) 業務代行要望 出荷前の数量調整

- 出荷直前の数量調整についての代行要望をみると、農協では36.6%、野菜生産法人では23.3%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(81.1%)、「卸売業者」(29.7%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(48.3%)、「卸売業者」(27.6%)の割合が高くなっている。

代行の要否 出荷直前の数量調整 (単数回答) (単位 件、%、ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	101	63.4	36.6	26.8
野菜生産法人	129	76.7	23.3	53.4
果樹生産法人	26	65.4	34.6	30.8
花き・花木生産法人	33	72.7	27.3	45.4

代行希望団体 出荷直前の数量調整 (複数回答)

(単位 件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	37	-	81.1	10.8	-	-	-	29.7	13.5	5.4	0.0	0.0	2.7	5.4	2.7	0.0
野菜生産法人	29	48.3	17.2	6.9	3.4	13.8	3.4	27.6	20.7	10.3	0.0	0.0	0.0	-	0.0	3.4
果樹生産法人	9	44.4	0.0	11.1	0.0	11.1	11.1	11.1	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-	11.1	0.0
花き・花木生産法人	9	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.2	11.1	33.3	11.1	0.0	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(9) 業務代行要望 代金決済事務

- 代金決済事務についての代行要望をみると、農協では68.6%、野菜生産法人では42.3%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(91.4%)、「卸売業者」(22.9%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(50.0%)、「卸売業者」(23.1%)の割合が高くなっている。

代行の要否 代金決済事務 (単数回答) (単位 件 % ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	105	31.4	68.6	37.2
野菜生産法人	130	57.7	42.3	15.4
果樹生産法人	25	68.0	32.0	36.0
花き・花木生産法人	34	64.7	35.3	29.4

代行希望団体 代金決済事務 (複数回答)

(単位 件 %)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	70	-	91.4	15.7	-	-	-	22.9	4.3	4.3	0.0	4.3	1.4	1.4	0.0	0.0
野菜生産法人	52	50.0	7.7	3.8	0.0	9.6	5.8	23.1	15.4	9.6	1.9	3.8	1.9	-	1.9	3.8
果樹生産法人	8	37.5	0.0	12.5	0.0	12.5	12.5	12.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-	12.5	0.0
花き・花木生産法人	12	41.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	8.3	16.7	8.3	8.3	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

(10) 業務代行要望 代金回収リスク軽減

- 代金回収事故時の損失引受についての代行要望をみると、農協では80.6%、野菜生産法人では71.1%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(83.3%)、「卸売業者」(23.1%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(37.8%)、「卸売業者」(17.6%)の割合が高くなっている。
- また、代行を要望する回答数のうち代金回収リスク軽減のために費用を支出すると回答した割合をみると、農協では73.4%、野菜生産法人では86.9%となっている。その費用として、農協では販売高比「0.1～0.5%未満」(35.4%)と「0.5～1%未満」(22.8%)の割合が高く、野菜生産法人では「1～3%未満」(29.8%)、「0.1～0.5%未満」(26.2%)の割合が高い。

代金の可否 代金未回収事故時の損失引受 (単数回答) (単位 件、%)、ポイント)

	サンプル数	代行は不要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	103	19.4	80.6	61.2
野菜生産法人	128	28.9	71.1	42.2
果樹生産法人	25	44.0	56.0	12.0
花き・花木生産法人	37	35.1	64.9	29.8

代行希望団体 代金未回収事故時の損失引受 (複数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	78	-	83.3	11.5	-	-	-	23.1	6.4	2.6	0.0	6.4	5.1	2.6	0.0	0.0
野菜生産法人	74	37.8	13.5	2.7	0.0	8.1	4.1	17.6	14.9	8.1	1.4	10.8	12.2	-	6.8	6.8
果樹生産法人	12	33.3	0.0	8.3	0.0	8.3	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0	8.3	0.0	-	16.7	8.3
花き・花木生産法人	20	35.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30.0	5.0	15.0	5.0	10.0	0.0	-	0.0	5.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

代金回収リスク軽減のために支出してもよい費用 (販売高対比) (単数回答) (単位 件、%)

	サンプル数	支出しない	支出する	費用対比					
				0.1～0.5%未満	0.5～1%未満	1～3%未満	3～5%未満	5～8%未満	8%以上
農協	79	26.6	73.4	35.4	22.8	8.9	2.5	2.5	1.3
野菜生産法人	84	13.1	86.9	26.2	21.4	29.8	4.8	2.4	2.4
果樹生産法人	14	14.3	85.7	21.4	50.0	7.1	7.1	0.0	0.0
花き・花木生産法人	21	14.3	85.7	33.3	19.0	28.6	0.0	0.0	4.8

(11) 業務代行要望 クレーム対応

- クレーム対応についての代行要望をみると、農協では56.0%、野菜生産法人では35.6%が必要と回答している。
- 代行を要望する場合に、代行してほしい団体を尋ねたところ、農協では、「経済連・全農県本部」(90.9%)、「卸売業者」(38.2%)の割合が高く、野菜生産法人では「総合農協・専門農協」(46.7%)、「卸売業者」(26.7%)の割合が高くなっている。

代行の要否・クレーム対応(単数回答)(単位:件、%、ポイント)

	サンプル数	代行は不必要	代行が必要	必要% - 不必要%
農協	100	44.0	56.0	12.0
野菜生産法人	132	64.4	35.6	28.8
果樹生産法人	25	56.0	44.0	12.0
花き・花木生産法人	34	55.9	44.1	11.8

代行希望団体・クレーム対応(複数回答)

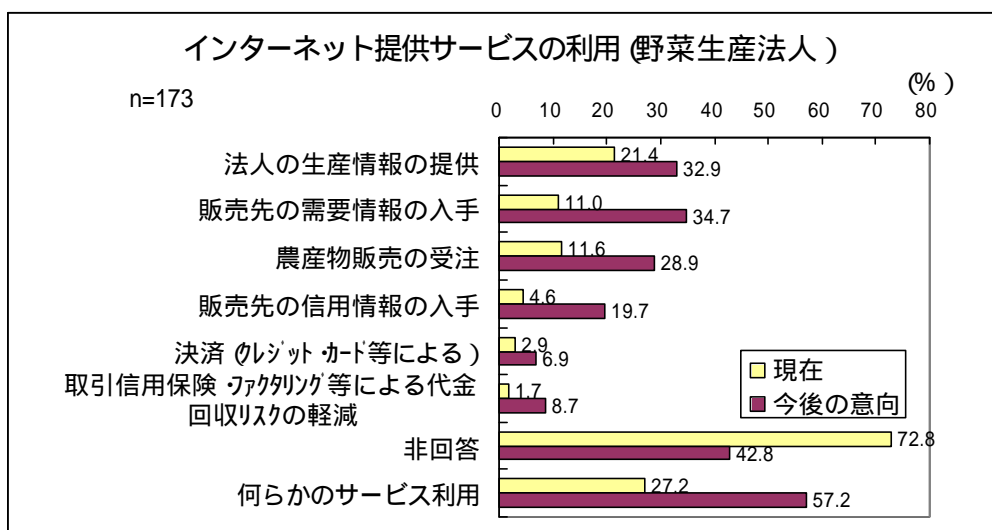
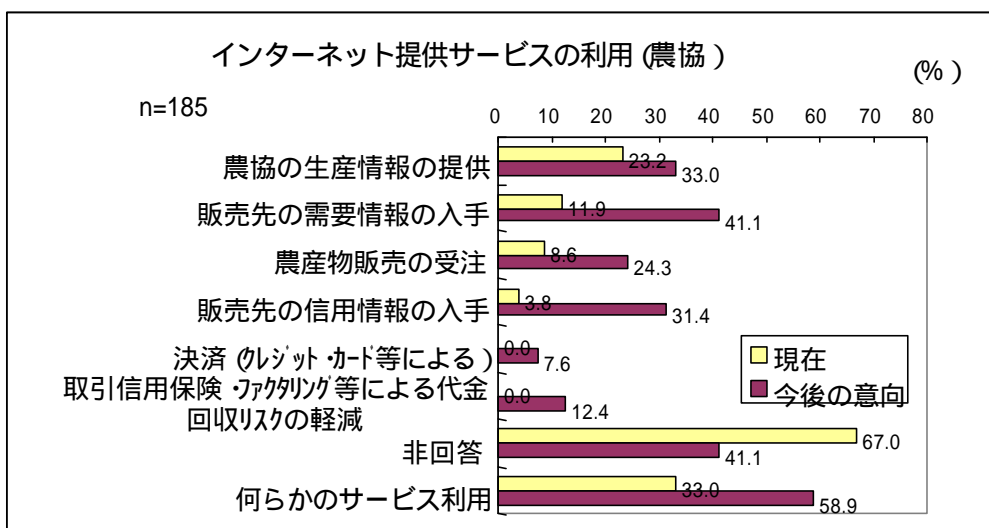
(単位:件、%)

	サンプル数	総合農協・専門農協	経済連・全農県本部	全農集配センター	近隣の生産者	出荷組織	集荷業者(産地商人)	卸売業者	仲卸業者	商社	ネット取引会社	金融機関	行政等の公的機関	実需者	その他	わからない
農協	55	-	90.9	21.8	-	-	-	38.2	9.1	3.6	0.0	1.8	1.8	3.6	1.8	0.0
野菜生産法人	45	46.7	13.3	4.4	4.4	17.8	4.4	26.7	15.6	13.3	4.4	0.0	2.2	-	4.4	2.2
果樹生産法人	11	36.4	0.0	9.1	0.0	9.1	9.1	27.3	18.2	0.0	0.0	0.0	0.0	-	0.0	9.1
花き・花木生産法人	15	40.0	6.7	6.7	0.0	0.0	0.0	26.7	13.3	20.0	6.7	0.0	0.0	-	0.0	0.0

(注) 網掛けは各行の上位2位を示す。

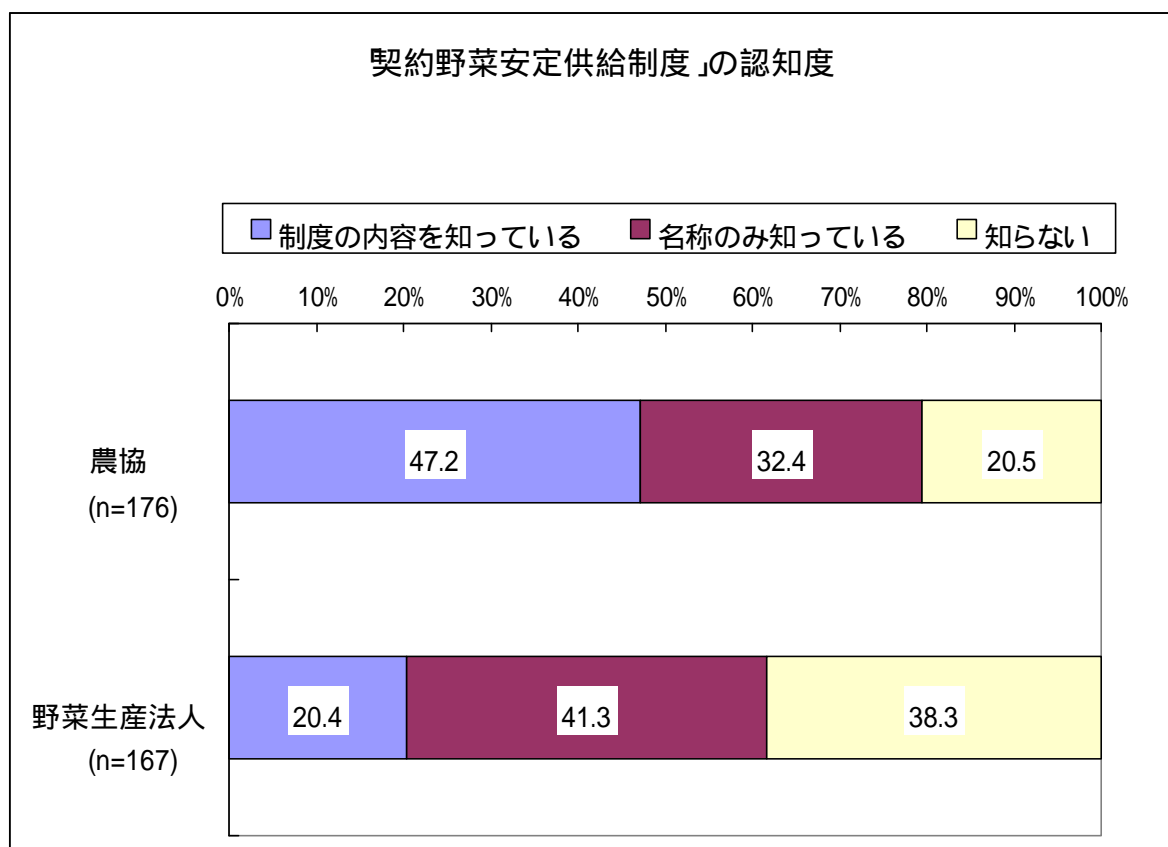
13 インターネット提供サービスの利用

- 農産物販売において、現在何らかのインターネット提供サービスを利用しているのは、農協で33.0%、野菜生産法人で27.2%である。
- サービスの種類としては、農協、野菜生産法人とも、「農協・法人の生産情報の提供」が最も多い。
- 販売先の信用リスク軽減に関するサービス（販売先の信用情報の入手、決済、保険・ファクタリング等）の利用はわずか。
- 今後何らかのインターネット提供サービスを利用したいという割合は、農協で58.9%、野菜生産法人で57.2%と、現在の利用割合に比べほぼ倍増。
- 今後については「クレジット・カード等による決済」を利用したいという意向は農協で7.6%、野菜生産法人で6.9%、「取引信用保険等による代金回収リスクの軽減」を利用したいという意向は、農協で12.4%、野菜生産法人で8.7%となっている。



14 「契約野菜安定供給制度」の認知度

- 野菜生産出荷安定法の改正に伴い創設された「契約野菜安定供給制度」について聞いたところ、農協では、「制度の内容を知っている」が47.2%、「名称のみ知っている」が32.4%、「知らない」が20.5%であった。
- 野菜生産法人では、「制度の内容を知っている」が20.4%、「名称のみ知っている」が41.3%、「知らない」が38.3%であった。



15 自由意見の概要

- 農協アンケートでは15件、野菜生産法人アンケートでは46件、生産者アンケートで229件、合計で290件の自由意見が寄せられた。
- 自由意見の内容をみると、農協アンケートでは農産物販売一般についての意見が多く、野菜生産法人アンケートと生産者アンケートでは農協の販売についての意見が多かった。

内容	農協		野菜生産法人		生産者		合計	
	件数	内訳 (%)	件数	内訳 (%)	件数	内訳 (%)	件数	内訳 (%)
契約取引についての意見	1	6.7	6	13.0	9	3.9	16	5.5
農産物販売一般についての意見	8	53.3	4	8.7	5	2.2	17	5.9
価格安定制度についての意見	3	20.0	3	6.5	0	0.0	6	2.1
農産物価格についての意見	0	0.0	2	4.3	14	6.1	16	5.5
農協の販売についての意見	0	0.0	15	32.6	86	37.6	101	34.8
農協の営農指導についての意見	0	0.0	0	0.0	21	9.2	21	7.2
農協の生産資材購買についての意見	0	0.0	0	0.0	32	14.0	32	11.0
農協の子の他についての意見	0	0.0	1	2.2	43	18.8	44	15.2
卸売市場についての意見	2	13.3	2	4.3	0	0.0	4	1.4
農政等に対する要望	1	6.7	5	10.9	0	0.0	6	2.1
その他の意見	0	0.0	8	17.4	19	8.3	27	9.3
計	15	100.0	46	100.0	229	100.0	290	100.0

(注) 網掛けは各列の割合が最も高いことを示す。

アンケート調査票
(GT表)

(注) nは回答数を、選択肢の後の数字は回答割合(単位は%)を示す。

農協の野菜販売に関するアンケート調査

総合農協(GT表)

農協の野菜販売に関するアンケート調査の実施についてお願い

農業協同組合 御中

野菜供給安定基金
㈱農林中金総合研究所

本年度当研究所は、野菜供給安定基金より、契約取引を含めた野菜販売の実態に関する調査の委託を受けました。この調査の一環として、野菜販売方法の現状や販売に対するニーズを把握するために、全国の総合農協に対してアンケート調査を実施いたします。お忙しいところまことに恐縮ですが、何とぞご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

(ご記入にあたってご注意いただきたいことについて)

1. 調査の対象期間

とくに断らない限り、平成13事業年度の実績をご記入下さい。

2. 調査票の記入の仕方

貴組合の販売事業担当部署の方が記入してください。

3. 調査票中の用語の定義等

実需者とは、流通の最終段階に位置する事業者(外食業者、加工業者、小売店等)です。

4. 提出先

同封の封筒により(株)農林中金総合研究所宛て、11月11日(月)までにご投函下さい。切手を貼る必要はございません。

5. 謝礼

ご協力いただきました組合には、全国集計・分析結果の報告書をお送りいたします。

6. 本調査の内容に関するお問い合わせ先

農林中金総合研究所 調査第一部 尾高、斎藤

(TEL:03 - 3243 - 7347、7346 FAX:03 - 3270 - 2233 E-mail:odaka@nochuri.co.jp)

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-3

整理番号		分類番号				(総研記入欄)
------	--	------	--	--	--	---------

ふりがな	農業	都道
組合名	協同組合	府県

記入担当者の所属・氏名

所属部・課・係名	氏名(ふりがな)	電話()	-
		FAX()	-

貴組合の概要

問1 平成13年度末の組合員数、販売農家数および職員数の状況をご記入ください。

組合員戸数		管内の販売農家戸数		管内の主業的農家戸数	管内の認定農業者数	職員数	
	うち正組合員戸数		うち野菜			計	うち販売事業
n=148 9,727人	n=184 5,365人	n=144 3,461人	n=141 772人	n=132 1,143人	n=136 200人	n=175 296人	n=161 26人

問2 平成13年度の決算の概況をご記入ください。

(単位:百万円、赤字は印、単位未満は小数点以下第一位を四捨五入)

事業 総利益計	うち					事業 利益	経常 利益	税引前 当期利益
	信用	共済	購買	販売	その他			
n=166 2,945	n=169 1,018	n=169 774	n=169 884	n=169 183	n=160 197	n=166 171	n=165 202	n=168 205

問3 平成13年(公表されていない場合には平成12年)の管内の農産物の粗生産額をご記入ください。

(単位:百万円、単位未満は小数点以下第一位を四捨五入)

管内生産額 合計	うち 米	野菜	果実	工芸農作物 (茶、イ草等)	花き類	畜産	その他
n=142 11,071	n=138 2,761	n=143 3,212	n=123 1,111	n=78 592	n=117 602	n=135 2,830	n=124 929

販売事業について

以下の問4~9では、貴組合が行っている販売事業の概況等についておうかがいします。

問4 平成13年度の貴組合の農産物の販売・取扱高(卸売市場手数料を除く)、および系統利用高をご記入ください。(単位:百万円、単位未満は小数点以下第一位を四捨五入)

	販売・取扱高							
	合計	うち 米	野菜	果実	工芸農作物	花き類	畜産	その他
販売・取扱高	n=176 5,476	n=169 1,350	n=182 1,753	n=135 846	n=73 411	n=136 314	n=165 991	n=145 386
うち 系統利用高	n=146 5,047	n=144 1,230	n=161 1,608	n=109 936	n=58 359	n=109 278	n=134 918	n=114 331

問5 貴組合には、野菜のパッケージ・センターはありますか(いずれか1つに) n=169

- 1.ある 8.9 2.建設中または計画中 1.2 3.ない 89.9

問6 貴組合で平成13事業年度に販売した野菜の販売方法等についてお聞きします。

(1)貴組合の平成13事業年度の野菜の販売・取扱高(受託、買取の両方を含む)、その販売先ごとの内訳、および先数をご記入ください。なお、販売先には、卸売市場や全農や経済連へのへの出荷を含みます(以下、同じ)。(単位未満は小数点以下第一位を四捨五入)

	野菜販売高							
	うち卸売市場	全農集配センター	スーパー	生協	食品加工メーカー	外食企業	その他	
金額 n=142	1,924百万円	9.0割	0.6割	0.0割	0.1割	0.1割	0.1割	0.2割
うち、経済連・全農県本部経由	1,844百万円	8.8割	0.5割	0.0割	0.0割	0.1割	0.0割	0.1割
先数	n=141 23市場	n=65 2か所	n=18 2社	n=26 2組合	n=24 3社	n=10 2社	n=27 3社	

(2)上記の販売先に、販売している理由は何ですか(当てはまるものすべてに)	卸売市場 n=180	全農集配センター n=78	スーパー n=20	生協 n=32	食品加工メーカー n=28	外食企業 n=10	その他 n=37
1 代金決済が早いから	54.4	55.1	10.0	9.4	7.1	10.0	5.4
2 代金回収が確実だから	93.9	87.2	15.0	21.9	21.4	10.0	10.8
3 事務手続きが容易だから	58.3	51.3	5.0	3.1	3.6	0.0	5.4
4 より高く販売できるから	13.3	17.9	45.0	37.5	21.4	50.0	43.2
5 価格や数量が安定しているから	21.1	34.6	50.0	46.9	60.7	60.0	24.3
6 規格外の農産物も販売できるから	17.2	14.1	10.0	6.3	50.0	30.0	29.7
7 実需者・消費者のニーズが直接きけるから	10.0	7.7	55.0	56.3	7.1	10.0	29.7
8 安全性をアピールできるから	9.4	11.5	25.0	56.3	3.6	10.0	27.0
9 昔からの付き合いだから	38.3	16.7	10.0	9.4	10.7	10.0	18.9
10 過剰生産時に受け入れてくれるから	44.4	25.6	5.0	3.1	3.6	0.0	2.7
11 他に販売先がないから	16.1	7.7	0.0	0.0	10.7	0.0	2.7
12 その他(具体的に:)	3.3	0.0	5.0	6.3	3.6	0.0	13.5

(3)販売先への販売金額の割合は3年前と比較して、おおよそどのように変化しましたか。(それぞれの販売先ごとに、1.~3.のいずれか1つに)	卸売市場 n=180	全農集配センター n=75	スーパー n=20	生協 n=33	食品加工メーカー n=29	外食企業 n=9	その他 n=34
1 3年前に比べて増えた	11.1	21.3	50.0	48.5	48.3	66.7	47.1
2 3年前に比べて減った	52.2	26.7	5.0	18.2	20.7	0.0	14.7
3 3年前と変わらない	36.7	52.0	45.0	33.3	31.0	33.3	38.2

(4)販売先の問題点は何ですか。(それぞれの販売先について当てはまるもの全てに)	卸売市場 n=176	全農集配センター n=70	スーパー n=25	生協 n=36	食品加工メーカー n=32	外食企業 n=19	その他 n=32
1 価格が安い	35.8	32.9	16.0	11.1	21.9	10.5	6.3
2 価格が不安定	59.7	35.7	4.0	5.6	3.1	5.3	3.1
3 取引数量が少ない	7.4	7.1	44.0	33.3	25.0	26.3	25.0
4 品質のよいものを差別化して販売できない	19.9	17.1	8.0	2.8	6.3	5.3	0.0
5 手数料が高い	33.0	31.4	8.0	8.3	3.1	5.3	3.1
6 農薬等の栽培基準への要求が厳しい	8.0	18.6	36.0	58.3	12.5	26.3	15.6
7 代金回収に不安がある	0.6	1.4	36.0	11.1	56.3	47.4	40.6
8 決済期日までが長い	2.3	1.4	32.0	22.2	31.3	31.6	37.5
9 欠品が出た時のペナルティ(罰則)が厳しい	1.7	4.3	32.0	33.3	12.5	10.5	9.4
10 上位等級や特定等級だけを要求される	5.7	5.7	48.0	22.2	15.6	31.6	21.9
11 輸送コストが高い	22.7	18.6	8.0	5.6	9.4	26.3	15.6
12 事務手続きが煩雑	0.0	1.4	20.0	13.9	9.4	21.1	18.8
13 とくにない	10.8	15.7	16.0	8.3	15.6	10.5	18.8
14 その他(具体的に:)	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	0.0

問 13 昨年度、貴組合が契約取引を行った販売先は全部でいくつですか（数字をご記入ください）n=88

販売先(代金を受け取る先)：合計 9 社・団体

問 14 貴組合の昨年度の野菜販売金額に占める契約取引の割合はどのくらいですか(いずれか1つに)n=92

1.20%未満79.3 2.20～40%未満14.1 3.40～60%未満4.3 4.60～80%未満0.0 5.80～100%2.2

問 15 昨年度の貴組合の契約取引にかかる次のア～ケの業務を誰が行いましたか。(当てはまるもの全てに)

	1 生産者	2 生産 部会	3 貴組 合	4 経済連 ・全農 県本 部	5 全農 集配 セン ター	6 卸売 業者	7 仲卸 業者	8 商社	9 イン ター ネッ トで の農 産物 取引 会社	10 実需 者	11 そ の 他	12 とく に 行っ て い ない	13 わ か ら ない
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達n=89	2.2	22.5	68.5	46.1	15.7	20.2	7.9	3.4	0.0	4.5	2.2	3.4	1.1
イ 販売先探しn=86	1.2	11.6	67.4	51.2	17.4	23.3	8.1	3.5	0.0	2.3	1.2	2.3	0.0
ウ 販売先との価格・数量の交渉n=91	1.1	16.5	85.7	49.5	14.3	19.8	8.8	2.2	0.0	3.3	2.2	1.1	0.0
エ 選果n=88	52.3	13.6	70.5	4.5	2.3	4.5	1.1	1.1	0.0	0.0	0.0	0.0	1.1
オ パック詰めn=78	43.6	12.8	39.7	3.8	7.7	9.0	7.7	3.8	0.0	2.6	0.0	12.8	1.3
カ 出荷直前の数量調整n=86	8.1	14.0	94.2	23.3	4.7	9.3	0.0	2.3	0.0	4.7	0.0	1.2	0.0
キ 代金決済事務n=91	1.1	1.1	81.3	50.5	7.7	9.9	3.3	1.1	0.0	2.2	1.1	0.0	0.0
ク 代金回収事故時の損失引受n=80	2.5	11.3	63.8	41.3	3.8	8.8	3.8	2.5	0.0	2.5	1.3	6.3	2.5
ケ 販売先や実需者からのクレーム対応n=89	16.9	18.0	94.4	38.2	10.1	13.5	6.7	2.2	1.1	2.2	0.0	1.1	0.0

問 16 貴組合が契約取引を行う理由は何ですか（当てはまるものすべてに ）n=92

1. 生産者の要望が強い 32.6
2. 生産者の手取りが多い 35.9
3. 価格が安定している 84.8
4. 組合が価格をある程度決められることができる 38.0
5. 数量が安定している 26.1
6. 代金決済が早い 3.3
7. 代金回収が確実 15.2
8. 規格外品も販売できる 20.7
9. 栽培情報等を明確にして販売できる 15.2
10. 品質のよいものを差別化して販売できる 21.7
11. 実需者・消費者のニーズを把握できる 25.0
12. その他 5.4

契約形態について

問 17 昨年度、貴組合の契約取引において、契約書を締結しましたか(いずれか1つに)n=91

1. 全ての取引先と締結した 30.8
2. 一部の取引先と締結した 34.1
3. 全く締結しなかった 35.2

(次の問18では、問17で「3. 全く締結しなかった」と回答された方にうかがいます)

問 18 今後、契約書の締結は可能ですか(いずれか1つに)n=30

1. 現状でも締結できる 33.3
2. 条件が整えば締結できる 53.3
3. 契約書の締結は難しい 13.3

問 19 昨年度、契約取引を行った販売先のうち、販売金額が最も多い販売先は次のうちどれですか(全農県本部や卸売業者等への出荷を含む) (いずれか1つに) n=92

1. 経済連・全農県本部 34.8
2. 全農集配センター 5.4
3. 卸売業者(卸売市場) 27.2
4. 仲卸業者 2.2
5. 商社 2.2
6. スーパー 4.3
7. 生協 5.4
8. カット野菜企業 6.5
9. 漬物メーカー 6.5
10. 弁当・惣菜企業 0.0
11. 外食企業 0.0
12. インターネットでの農産物取引会社 0.0
13. その他 5.4

(次の問20～23では、問19でお答えいただいた販売金額が最も多い販売先との契約について伺います)

問20 貴組合では、(1)継続的取引についての基本契約を行いましたか。行った場合には、(2)契約当事者は誰ですか。(いずれか1つに)

(1) 1.基本契約を行った 71.4 2.基本契約は行わなかった 28.6 n=91

(2) 1.貴組合と仲介者 2.貴組合と仲介者と実需者 3.貴組合と実需者 4.貴組合と生産者と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.に回答した組合に伺います)

(3)その契約は、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるものすべてに)。(4)契約ではどのようなこと
を取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるものすべてを下欄から番号を選択)

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

- | | | | | | |
|-------------------|---------------|----------|---------|-------------|--------|
| 1.栽培するほ場 | 2.生産者 | 3.栽培面積 | 4.栽培品種 | 5.栽培方法 | 6.契約期間 |
| 7.確定した数量 | 8.供給期間 | 9.確定した価格 | 10.等級 | 11.規格(サイズ) | |
| 12.荷姿 | 13.代金決済方法 | 14.配送方法 | 15.納入時刻 | 16.天候不順時の対応 | |
| 17.契約不履行時の対応(欠品等) | 18.市場価格変動時の対応 | 19.その他 | | | |

(注) 価格や数量などについて、確定されたもののみを選択してください。

問21 貴組合では、(1)播種前もしくは毎年の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めてい
る当事者は誰ですか。(いずれか1つに)

(1) 1.取決めを行った 61.4 2.取決めは行わなかった 38.6 n=83

(2) 1.貴組合と仲介者 2.貴組合と仲介者と実需者 3.貴組合と実需者 4.貴組合と生産者と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.に回答した組合に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなこ
とを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問22 貴組合では、(1)出荷直前の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めてい
る当事者は誰ですか。(いずれか1つに)

(1) 1.取決めを行った 59.5 2.取決めは行わなかった 40.5 n=79

(2) 1.貴組合と仲介者 2.貴組合と仲介者と実需者 3.貴組合と実需者 4.貴組合と生産者と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.に回答した組合に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなこ
とを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問 23 販売金額が最も多い販売先との値決め期間はどのように設定しましたか(いずれか 1 つに)n=91

1. 週間値決め 36.3 2. 旬値決め 4.4 3. 月間値決め 3.3 4. シーズン(年間)値決め 52.3
5. その他 3.3

代金決済について

問 24 昨年度の契約取引において、貴組合が最も多く用いた決済サイトはどれですか。(いずれか 1 つに) n=89

1. 週末締め翌週末払い 14.6 2. 15日締め月末払い・月末締め 15日払い(月 2 回) 13.5
3. 月末締め翌月末払い 33.7 4. その他 38.2

問 25 昨年度の契約取引において、取引先 1 社(団体)の 1 回の支払期間の決済金額は平均でどのくらいですか(いずれか 1 つに) n=85

1. 50 万円未満 24.7 2. 50 ~ 100 万円未満 20.0 3. 100 ~ 500 万円未満 35.3 4. 500 ~ 1000 万円 12.9
5. 1000 万円以上 7.1

問 26 昨年度の契約取引において、(1)出荷前に注文書を受け取ったり、(2)出荷後に請求書を発行しましたか。((1)と(2)のそれぞれについて、いずれか 1 つに)

- (1)注文書 n=84 : 1. 受け取った 45.2 2. 受け取らなかった 54.8
(2)請求書 n=86 : 1. 発行した 45.3 2. 発行しなかった 54.7

問 27 貴組合では、契約取引の代金回収リスクを軽減するために、(1)現在どのようなことを行っていますか。また、(2)今後どのようなことを行いたいですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるものすべてに)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	信頼できる人取引先の紹介を依頼	信用調査会社の格付けを元に販売先を選定	販売先ごとに取引限度額を設定	売買契約書の締結	供託金(保証金)	保証人	保険料や保証料を払って保険等に入る	販売先を分散	その他	とくにない
(1)現在行っているn=79	21.5	27.8	11.4	50.6	15.2	3.8	2.5	6.3	12.7	21.5
(2)今後行いたいn=57	14.0	19.3	15.8	40.4	28.1	3.5	8.8	7.0	10.5	28.1

問 28 貴組合は契約取引で過去 5 年間に代金の未回収事故を経験したことはありますか(いずれか 1 つに)n=90

1. 1~5 件ある 6.0 2. 6~10 件ある 0.0 3. 10 件以上ある 0.0 4. 1 度もない 93.3

(次の問 29、30 は、問 28 で「1. 1~5 件ある」「2. 6~10 件ある」「3. 10 件以上ある」と回答した組合に伺います)

→ 問 29 どのような販売先ですか(当てはまるものすべてに) n=5

1. スーパー 0.0 2. 生協 0.0 3. カット野菜企業 0.0 4. 漬物メーカー 20.0 5. 弁当・惣菜企業 0.0
6. 外食企業 0.0 7. 商社 60.0 8. 卸売業者 0.0 9. 仲卸業者 0.0 10. その他 20.0

→ 問 30 1 件当たり平均の未回収金額はどのくらいですか(いずれか 1 つに) n=5

1. 50 万円未満 60.0 2. 50 ~ 100 万円未満 0.0 3. 100 ~ 500 万円未満 40.0
4. 500 ~ 1,000 万円未満 0.0 5. 1,000 万円以上 0.0

以下問 31～35 では、野菜の契約取引を行っている組合と行っていない組合の両方に、おうかがいします。

問 31 野菜の契約取引について、今後どのような意向をお持ちですか（いずれか1つに） n=169

- 1.これから始める計画がある 4.1 2.実施を内部で検討中 15.4 3.現状維持で今後も続ける 19.5
 4.今後は品目・時期・数量を拡大する 27.8 5.今後は品目・時期・数量を縮小して続ける 1.2
 6. 近くやめる予定 0.6 7. 行う予定はない 31.4 8 ページ問 34 にお進みください

（次の問 32～33 は、問 31 で 1.～5. に回答した組合にうかがいます）

問 32 契約取引を行う際の次のア～ケの業務は、貴組合で対応可能であり代行は不必要ですか、あるいは代行が必要ですか（現在代行されている業務を含む）。代行が必要な業務については、誰に代行してほしいですか（ア～ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに）

	1 代行は 必要	2 代行が 必要	代行してほしい団体等											誰に？
			1 経済 連・全 農県 本部	2 全農 集配 センタ-	3 卸 売 業 者	4 仲 卸 業 者	5 商 社	6 イン ター ネッ ト で の 農 産 物 取 引 会 社	7 実 需 者	8 金融 機 関 (銀 行・ 保 険 会 社)	9 行政 等 の 公 的 機 関	10 そ の 他	11 わ か ら な い	
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 n=102	23.5	76.5	85.5	23.7	32.9	13.2	2.6	2.6	14.5	0.0	6.6	0.0	0.0	n=76
イ 販売先探し n=105	20.0	80.0	91.6	18.1	30.1	12.0	3.6	3.6	2.4	0.0	3.6	1.2	0.0	n=83
ウ 販売先との価格・数量等の交渉 n=103	34.0	66.0	94.1	16.2	27.9	8.8	2.9	0.0	2.9	0.0	1.5	0.0	0.0	n=68
エ 選果 n=99	82.8	17.2	52.9	29.4	29.4	0.0	5.9	0.0	5.9	0.0	0.0	5.9	0.0	n=17
オ パック詰め n=94	66.0	34.0	53.1	31.3	25.0	18.8	6.3	0.0	3.1	0.0	0.0	6.3	0.0	n=32
カ 出荷直前の数量調整 n=101	63.4	36.6	81.1	10.8	29.7	13.5	5.4	0.0	5.4	0.0	2.7	2.7	0.0	n=37
キ 代金決済事務 n=105	31.4	68.6	91.4	15.7	22.9	4.3	4.3	0.0	1.4	4.3	1.4	0.0	0.0	n=70
ク 代金回収事故時の損失引受 n=103	19.4	80.6	83.3	11.5	23.1	6.4	2.6	0.0	2.6	6.4	5.1	0.0	0.0	n=78
ケ 販売先や実需者からのクレーム対応 n=100	44.0	56.0	90.9	21.8	38.2	9.1	3.6	0.0	3.6	1.8	1.8	1.8	0.0	n=55

（次の問 33 では、問 32 で「ク. 代金回収事故時の損失引受」の代行が必要と回答した組合にうかがいます）

問 33 貴組合では、契約取引にかかる代金回収リスクを回避するための費用（保険料など）として、どの程度ならば支出しますか（いずれか1つに） n=79

1. 販売高の 0.1～0.5% 未満 35.4 2. 販売高の 0.5～1% 未満 22.8 3. 販売高の 1～3% 未満 8.9
 4. 販売高の 3～5% 未満 2.5 5. 販売高の 5～8% 未満 2.5 6. 販売高の 8% 以上でも支出 1.3
 7. 支出しない 26.6

(問 34 以降では、契約取引を行っている組合、行っていない組合の両方にうかがいます)

問 34 貴組合が契約取引を行う上での問題点、または貴組合が契約取引を行わない理由は何ですか(当てはまるものすべてに_) n=177

1. 天候不順等による供給不足 62.1
2. 過剰生産時の出荷先に困る 32.8
3. 取引数量が少ない 31.1
4. 市場価格と契約価格との差が大きい 14.1
5. 契約価格が再生産価格に満たない 19.0
6. 栽培基準の要求水準が高い 14.7
7. 上位等級や特定等級だけを要求される 38.4
8. 信頼できる取引相手探しが難しい 23.7
9. 代金回収に不安 37.3
10. 決済期日までが長い 16.4
11. 取引の継続性に不安 27.1
12. 出荷前日の数量変更への対応が難しい 25.4
13. 事務手続きが煩雑 14.1
14. 卸売市場との関係維持 33.3
15. 生産者の労働力不足 13.6
16. 生産者の高齢化 32.8
17. その他 4.5

問 35 インターネットで提供される次のサービスについて、貴組合の農産物販売において、(1)現在利用しているものは何ですか。また(2)今後利用したいものは何ですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるものものすべてに_)

	1 貴組合の 生産情報 の提供	2 販売先の 需要情報 の入手	3 農産物販 売の受注	4 販売先の 信用情報 の入手	5 決済(クレ ジットカード 等による)	6 取引信用保険・ファクタ リング等による代金回収 リスクの軽減
(1)現在利用しているn=61	70.5	36.1	26.2	11.5	0.0	0.0
(2)今後利用したいn=109	56.0	69.7	41.3	53.2	12.8	21.1

問 36 今回の野菜生産出荷安定法の改正に伴い創設された「契約野菜安定供給制度」をご存知ですか(いずれか1つに_) n=176

1. 制度の内容を知っている 47.2
2. 名称のみ知っている 32.4
3. 知らない 20.5

以下問 37~38 では、**貴組合管内の野菜の販売農家の動向をおうかがいします。**

問 37 貴組合管内の野菜の販売農家のうち、貴組合に出荷していない農家は推定何戸くらいですか(全く出荷していない生産者、一部を出荷していない生産者のそれぞれについておおよその数字をご記入ください)

- (1) 貴組合に全く出荷していない販売農家戸数： 約 152 戸 n=133
 (2) 一部を貴組合に出荷していない販売農家戸数：約 188 戸 n=128

問 38 その人数は、3年前と比べてどのように変化しましたか(いずれか1つに_)

- (1) 全く出荷していない販売農家戸数 n=160 1. 増えた 18.1 2. 減った 23.8 3. 変化なし 41.8 4. わからない 16.3
 (2) 一部を出荷していない販売農家戸数 n=160 1. 増えた 23.1 2. 減った 20.6 3. 変化なし 39.4 4. わからない 16.9

自由意見欄(農産物流通について、ご意見・ご要望などがございましたら下の欄にお書きください)

ご協力ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願い

拝啓 みなさま、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

私ども（株）農林中金総合研究所は、J A（農協）が行う信用事業の全国団体である農林中央金庫の調査・研究機関です。

今年度、当研究所は、野菜供給安定基金から、野菜取引に関する実態調査の委託を受けました。このアンケート調査は、上記の調査の一環として、生産者のみなさまの野菜販売に対するお考えなどをお聞きするものです。

アンケートの結果は、当総研で統計的に処理をさせていただき、今後、生産者の皆様のお役に立つための基礎資料とさせていただきますが、当然、個人の情報は一切もれません。

ご多忙のところ、まことに恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただき、何とぞご協力下さいますようお願い申し上げます。

敬具

記入の際にご注意いただきたいこと

1. 原則として貴法人の代表者がお答えください。
2. この調査では、主として、貴法人の野菜の販売について、販売先やあなたのお考え等についておうかがいします。
3. とくに断らない限り、調査の対象期間は昨年度です。
4. 調査票の中にある「実需者」とは、流通の最終段階に位置する事業者（外食業者、加工業者、小売店等）です。
5. ご記入が終わりましたら、調査票を返信用封筒（茶色の封筒）に入れて11月11日（月）までにご投函ください。なお、返信用封筒には切手を貼る必要はございません。
6. 本調査の内容に関するお問い合わせ先
農林中金総合研究所 調査第一部 尾高、斎藤
(TEL:03 - 3243 - 7347、7346 FAX:03 - 3270 - 2233 E-mail:odaka@nochuri.co.jp)
〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-3

以上



野菜の販売に関する生産法人アンケート
農林中金総合研究所（平成14年10月実施）

当てはまる答えを選び、その番号を（ ）内に示されている数だけ で囲んでください。

以下問1では、貴法人の野菜の販売先等についてお答えください。

問1 貴法人が昨年度に販売した野菜とその販売先についてお聞きします。

(1) 貴法人で、昨年度に販売した野菜のうち、**販売金額が最も多い作物**は何ですか。
四角内に品目名をご記入ください。

トマト14.1%、ねぎ5.9%、レタス5.9%

(記入例) トマト、キュウリ、ねぎ、など

n=170

(2) (1)で記入した野菜について、**貴法人が直接に販売した先(上位3位まで)**を、
の中から番号を選んで、販売先別の販売金額の割合をご記入ください
(販売先には、農協・出荷組織・卸売業者への出荷も含みます)。

	販売金額が最も多い野菜について					
	第1位の販売先		第2位の販売先		第3位の販売先	
(2)-1 販売先	総合農協		卸売業者		スーパー	
(2)-2 販売金額の割合 (小数点以下四捨五入、上位3位まで)	約 2.2	割	約 2.0	割	約 1.0	割
(記入例) (2)-1販売先						
(2)-2販売金額の割合	約 8	割	約 1	割	約 1	割

<販売先>

総合農協 専門農協 近隣の生産者 農協以外の出荷組織 集荷業者(産地商人)
卸売業者(卸売市場) 仲卸業者 商社 スーパー 生協
カット野菜企業 漬物メーカー 弁当・惣菜企業 外食企業
インターネットでの農産物取引会社 直売所で直接販売 宅配で消費者へ直接販売 その他

以下の(3)~(7)では、(2)で選択した **販売金額が最も多い野菜の販売先**についてお答えください。

(3) そのように販売している理由は何ですか。(それぞれの販売先について、当てはまるもの全てに)	n=170	n=137	n=94
	第1位の販売先	第2位の販売先	第3位の販売先
1 縁故関係があるから	29	4.4	4.3
2 昔からの付き合い	21.2	17.5	9.6
3 代金決済が早いから	25.9	16.8	17.0
4 代金回収が確実だから	53.5	35.8	29.8
5 事務手続きが容易だから	17.1	8.8	7.4
6 より高く販売できるから	25.9	33.6	35.1
7 手取りが多いから	24.7	25.5	27.7
8 価格や数量が安定しているから	37.1	27.0	29.8
9 規格外の農産物も販売できるから	17.1	26.3	22.3
10 実需者や消費者のニーズが直接きけるから	24.1	27.0	37.2
11 安全性をアピールできるから	26.5	21.9	31.9
12 農業生産資材を買っているから	5.3	3.6	1.1
13 集出荷施設を利用しているから	12.4	5.8	2.1
14 資金の借入れを利用しているから	6.5	0.7	0.0
15 適切な営農指導が受けられるから	3.5	2.2	1.1
16 過剰生産時に受け入れてくれるから	15.3	14.6	10.6
17 他に販売先がないから	7.1	6.6	5.3
18 その他(具体的に:)	8.2	2.9	4.3

(4)販売金額第1位の野菜について、(2)で回答した販売先への販売金額の割合は3年前と比較して、おおよそどのように変化しましたか。(それぞれの販売先について、いずれか1つに)	第1位の販売先 n=169	第2位の販売先 n=133	第3位の販売先 n=90
	1 3年前に比べて増えた	44.4	51.1
2 3年前に比べて減った	34.9	25.6	22.2
3 3年前と変わらない	20.7	23.3	36.7

(5)(2)で回答した販売先の問題点は何ですか。(それぞれの販売先について当てはまるもの全てに)	第1位の販売先 n=169	第2位の販売先 n=133	第3位の販売先 n=93
	1 価格が安い	27.2	18.0
2 価格が不安定	21.9	17.3	17.2
3 取引数量が少ない	8.3	20.3	33.3
4 品質のよいものを差別化して販売できない	17.2	12.8	7.5
5 手数料が高い	22.5	13.5	7.5
6 農薬等の栽培基準への要求が厳しい	8.3	8.3	7.5
7 代金回収に不安がある	2.4	7.5	8.6
8 決済期日までが長い	7.1	12.8	16.1
9 欠品が出た時のペナルティ(罰則)が厳しい	7.1	5.3	2.2
10 上位等級や特定等級だけを要求される	9.5	6.0	5.4
11 輸送コストが高い	16.0	17.3	8.6
12 事務手続きが煩雑	4.1	5.3	4.3
13 とくにない	27.8	22.6	20.4
14 その他(具体的に:)	3.6	5.3	4.3

(6)販売金額第1位の野菜の販売にかかる以下のア～クの業務について、貴法人が行いましたか、あるいは販売先が行いましたか。また、行っていない業務は何ですか。販売金額第1位の販売先について、お答えください。(当てはまるもの全てに)	販売金額第1位の販売先		
	1 貴法人が行っている	2 販売先が行っている	3 とくに行っていない
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 n=149	38.9	59.1	16.8
イ 取引開始のアプローチ n=149	47.0	48.3	16.1
ウ 数量・価格の交渉 n=157	59.2	45.2	8.9
エ 選果 n=151	88.1	13.9	3.3
オ パック詰め n=142	73.2	17.6	12.0
カ 代金決済事務 n=142	39.4	64.8	3.5
キ 代金回収事故時の損失引受け n=129	38.0	39.5	27.1
ク 市場・実需者からのクレーム対応 n=151	60.3	48.3	4.6

(7)(1)で回答した野菜について、今後、販売金額の割合を増やしたい販売先はどこですか。
(当てはまるもの全てに) n=171

- | | | | |
|------------------|---------------------|-------------------------|-----------------|
| 1. 総合農協9.9 | 2. 専門農協0.6 | 3. 近隣の生産者0.0 | 4. 農協以外の出荷組織4.1 |
| 5. 集荷業者(産地商人)4.1 | 6. 卸売業者(卸売市場)11.7 | 7. 仲卸業者12.3 | 8. 商社9.9 |
| 9. スーパー37.4 | 10. 生協24.6 | 11. カット野菜企業19.3 | 12. 漬物メーカー4.7 |
| 13. 弁当・惣菜企業14.6 | 14. 外食企業24.6 | 15. インターネットでの農産物販売会社9.9 | |
| 16. 直売所で直接販売38.6 | 17. 宅配で消費者へ直接販売25.7 | 18. その他8.2 | |

以下の問 2～23 では、貴法人で行っている野菜の契約取引についておうかがいします。

この調査での契約取引とは、貴法人が販売先と、販売する野菜の価格、数量、規格（品質）等について、予め一定（ある程度）の契約（約束）を行い、それに基づいて行う取引のことです。契約には、口頭による約束も含まれます。

契約取引の販売先等について

問 2 貴法人は、野菜の販売において契約取引を行っていますか。また行っている場合には何年前頃から行っていますか(いずれか 1 つに 。行っている方は何年前から行っているか数字もご記入ください) n=170

1. 契約取引を行っている 65.9 n=105 8.5 年前頃から 2. 契約取引は行っていない 34.1



→8ページの間 24にお進みください

(次の問 3～21 では「1. 契約取引を行っている」と回答した方にうかがいます)

問 3 昨年度、貴法人が契約取引で販売した野菜の品目(トマト、大根など)は何ですか (販売金額の大きいものから順に 5 品目まで、品目名をご記入ください) n=110

契約取引を行った品目 : トマト 21.8 キャベツ 17.3 だいこん 14.5 こまつな 13.6 レタス 12.7

問 4 昨年度、貴法人が契約取引で販売した野菜 (当てはまるものすべてに) n=109

1. 貴法人で栽培した野菜 100.0 2. 貴法人と同一市町村にある生産者が栽培した野菜 32.1
3. 貴法人と同一市町村外にある生産者が栽培した野菜 27.5

問 5 昨年度、貴法人が契約取引で、(1) 販売した先(代金を受け取る先であり、農協や卸売業者への出荷も含む)はどこですか。また、(2) その先の実需者はどこですか (当てはまるものすべてに)

(1) 貴法人が野菜を販売した先 (当てはまるものすべてに)	
n=109	
1. 実需者に直接	50.5
2. 総合農協・専門農協	26.6
3. 近隣の生産者	0.9
4. 農協以外の出荷組織	13.8
5. 集荷業者(産地商人)	11.0
6. 卸売業者	32.1
7. 仲卸業者	29.4
8. 会社	24.8
9. インターネットでの農産物取引会社	8.3
10. その他	10.1

(2) 貴法人が販売した野菜の実需者 (それぞれの販売先について当てはまるものすべてに)								
ア スーパー	イ 生協	ウ 加工野菜 企業	エ 漬物 メーカー	オ 弁当・惣菜 企業	カ 外食企 業	キ その 他	ク わから ない	
57.4	24.1	24.1	13.0	11.1	37.0	25.9	0.0	n=54
48.1	33.3	11.1	3.7	11.1	7.4	18.5	18.5	n=27
0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	n=1
66.7	26.7	26.7	13.3	6.7	20.0	13.3	0.0	n=15
36.4	27.3	36.4	27.3	0.0	36.4	18.2	9.1	n=11
80.0	22.9	22.9	2.9	14.3	25.7	17.1	11.4	n=35
77.4	25.8	22.6	3.2	16.1	35.5	19.4	3.2	n=31
51.9	11.1	33.3	3.7	14.8	59.3	18.5	0.0	n=27
33.3	11.1	11.1	22.2	11.1	55.6	44.4	0.0	n=9
45.5	36.4	18.2	9.1	0.0	18.2	54.5	0.0	n=11

問 6 昨年度、貴法人が契約取引を行った販売先は全部でいくつですか (数字をご記入ください) n=101

販売先(代金を受け取っている先) : 合計 88 社・団体

問7 貴法人の昨年度の野菜の販売金額に占める契約取引の割合はどのくらいですか(いずれか1つに)n=110

1.20%未満 11.8 2.20～40%未満 14.5 3.40～60%未満 10.9 4.60～80%未満 20.9 5.80～100% 41.8

問8 昨年度、契約取引にかかる次のア～ケの業務を、貴法人自身が行いましたか、あるいは販売先等が行いましたか。(ア～ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 貴法人	2 生産 部会	3 総合農 協・ 専門農 協	4 近隣 の生 産者	5 出荷 組織	6 集荷業 者(産地 商人)	7 卸売 業者	8 仲卸 業者	9 商社	10 インター ネット での農 産物取 引会社	11 実需 者	12 その 他	13 とくに 行っ てい ない	14 わか らな い
ア 実需者・消費者ニーズの 収集・伝達 n=95	55.8	2.1	11.6	0.0	6.3	6.3	13.7	18.9	16.8	3.2	22.1	5.3	6.3	1.1
イ 販売先探し n=89	65.2	0.0	11.2	1.1	6.7	4.5	20.2	14.6	15.7	3.4	6.7	4.5	4.5	0.0
ウ 販売先との価格・数量の 交渉 n=97	77.3	1.0	9.3	3.1	9.3	4.1	15.5	13.4	15.5	1.0	12.4	4.1	1.0	0.0
エ 選果 n=95	95.8	2.1	5.3	1.1	3.2	0.0	2.1	3.2	0.0	0.0	2.1	2.1	0.0	0.0
オ パック詰め n=89	83.1	1.1	3.4	1.1	5.6	0.0	2.2	5.6	2.2	0.0	6.7	2.2	4.5	1.1
カ 出荷直前の数量調整n=92	82.6	2.2	8.7	3.3	9.8	2.2	4.3	7.6	10.9	1.1	9.8	2.2	4.3	0.0
キ 代金決済事務 n=96	63.5	0.0	15.6	0.0	7.3	2.1	14.6	13.5	12.5	2.1	11.5	3.1	0.0	0.0
ク 代金回収事故時の損失引 受け n=84	51.2	0.0	9.5	0.0	7.1	1.2	4.8	8.3	11.9	0.0	6.0	4.8	14.3	2.4
ケ 販売先や実需者からのク レーム対応 n=97	81.4	1.0	9.3	2.1	11.3	5.2	10.3	11.3	13.4	2.1	10.3	3.1	2.1	2.1

問9 貴法人が契約取引を行う理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=110

1. 手取りが多い 31.8
2. 価格が安定している 73.6
3. 自分で価格をある程度決めることができる 63.6
4. 数量が安定している 45.5
5. 代金決済が早い 19.1
6. 代金回収が確実 44.5
7. 規格外品も販売できる 33.6
8. 栽培情報等を明確にして販売できる 39.1
9. 品質のよいものを差別化して販売できる 38.2
10. 消費者や実需者のニーズを把握できる 47.3
11. その他 2.7

契約形態について

問10 昨年度の貴法人の契約取引において、契約書を締結しましたか(いずれか1つに) n=110

1. 全ての取引先と締結した 14.5
2. 一部の取引先と締結した 43.6
3. 全く締結していない 41.8

(次の問11では、問10で「3. 全く締結していない」と回答された方にうかがいます)

問11 今後、契約書の締結は可能ですか(いずれか1つに) n=46

1. 現状でも締結できる 39.1
2. 条件が整えば締結できる 28.3
3. 契約書の締結は難しい 32.6

問12 昨年度の契約取引で販売金額が最も多い販売先は次のうちどれですか(いずれか1つに) n=106

1. 総合農協 11.3
2. 専門農協 0.9
3. 近隣の生産者 0.0
4. 農協以外の出荷組織 3.8
5. 集荷業者(産地商人) 5.7
6. 卸売業者(卸売市場) 4.7
7. 仲卸業者 14.2
8. 商社 11.3
9. スーパー 18.9
10. 生協 7.5
11. カット野菜企業 4.7
12. 漬物メーカー 4.7
13. 弁当・惣菜企業 0.0
14. 外食企業 4.7
15. インターネットでの農産物取引会社 0.9
16. その他 6.6

(次の問13～16では、問12で回答した販売金額が最も多い販売先との昨年度の契約について伺います)

問13 貴法人では、(1)継続的取引についての基本契約を行いましたか。行った場合には、(2)契約当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.基本契約を行った 71.3 2.基本契約は行わなかった 28.7 n=108

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その契約は、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)契約ではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるものすべてを下欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

- | | | | | | |
|-------------------|---------------|----------|---------|-------------|--------|
| 1.栽培するほ場 | 2.生産者 | 3.栽培面積 | 4.栽培品種 | 5.栽培方法 | 6.契約期間 |
| 7.確定した数量 | 8.供給期間 | 9.確定した価格 | 10.等級 | 11.規格(サイズ) | |
| 12.荷姿 | 13.代金決済方法 | 14.配送方法 | 15.納入時刻 | 16.天候不順時の対応 | |
| 17.契約不履行時の対応(欠品等) | 18.市場価格変動時の対応 | 19.その他 | | | |

(注) 価格や数量などについて、確定されたもののみを選択してください。

問14 貴法人では、(1)播種前もしくは毎年を取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 64.7 2.取決めは行わなかった 35.3 n=102

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問15 貴法人では、(1)出荷直前の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 60.7 2.取決めは行わなかった 39.3 n=89

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問 16 昨年度の契約取引において、販売金額が最も多い販売先との値決め期間はどのように設定しましたか(いずれか1つに) n=103

1. 週間値決め 12.6 2. 旬値決め 9.7 3. 月間値決め 10.7 4. シーズン(年間)値決め 58.3
5. その他 8.7

代金決済について

問 17 昨年度の契約取引において、最も多く用いた決済サイトはどれですか。(いずれか1つに)n=107

1. 週末締め翌週末払い 14.0 2. 15日締め月末払い・月末締め15日払い(月2回)15.9
3. 月末締め翌月末払い 51.4 4. その他 18.7

問 18 昨年度の契約取引において、販売先1社当たり1回の決済期間の決済金額は平均でどのくらいですか(いずれか1つに) n=106

1. 50万円未満 27.4 2. 50~100万円未満 21.7 3. 100~500万円未満 31.1
4. 500~1000万円 12.3 5. 1,000万円以上 7.5

問 19 昨年度の契約取引において、(1)出荷前に注文書を受け取ったり、(2)出荷後に請求書を発行しましたか((1)と(2)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)注文書 n=104: 1. 受け取った 68.3 2. 受け取らなかった 31.7
(2)請求書 n=104: 1. 発行した 74.0 2. 発行しなかった 26.0

問 20 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを軽減するために、(1)現在どのようなことを行っていますか。また、(2)今後どのようなことを行いたいですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるもの全てに)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	信頼できる人取引先の紹介を依頼	信用調査会社の格付けを元に販売先を選定	販売先ごとに取引限度額を設定	売買契約書の締結	供託金(保証金)	保証人	保険料や保証料を払って保険等に参加する	販売先を分散	その他	とくにない
(1)現在行っているn=101	27.7	8.9	5.0	18.8	5.0	1.0	4.0	41.6	6.9	30.7
(2)今後行いたいn=82	20.7	14.6	8.5	30.5	6.1	4.9	9.8	25.6	1.2	32.9

問 21 貴法人では、過去5年間に代金の未回収事故を経験したことはありますか(いずれか1つに) n=105

1. 1~5件ある 29.5 2. 6~10件ある 2.9 3. 10件以上ある 1.0 4. 1度もない 66.7

(次の問 22~23 は、問 21 で「1.1~5件ある」「2.6~10件ある」「3.10件以上ある」に回答した法人に伺います)

→ 問 22 どのような販売先ですか(当てはまるものすべてに) n=33

1. 近隣の生産者 15.2 2. 農協以外の出荷組織 0.0 3. 集荷業者(産地商人)15.2
4. 卸売業者(卸売市場)3.0 5. 仲卸業者 18.2 6. 商社 15.2 7. スーパー 9.1 8. 生協 0.0
9. カット野菜企業 6.1 10. 漬物メーカー 6.1 11. 弁当・惣菜企業 0.0 12. 外食企業 9.1
13. インターネットでの農産物取引会社 0.0 14. その他 30.3

→ 問 23 1件当たり平均の未回収金額はどのくらいですか(いずれか1つに) n=33

1. 50万円未満 57.6 2. 50~100万円未満 27.3 3. 100~500万円未満 12.1
4. 500~1,000万円未満 0.0 5. 1,000万円以上 3.0

問 24 以降は、野菜の契約取引を行っている法人と行っていない法人の両方に、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 24 野菜の契約取引について、今後のご意向として、当てはまるもの 1つに をつけてください。n=161

1. これから始める予定 3.7 2. 予定はないが関心はある 21.1 3. 現状維持で今後も続ける 36.0
 4. 今後は品目・期間・数量を拡大する 29.2 5. 今後は品目・期間・数量を縮小して続ける 1.2
 6. 近くやめる予定 0.6 7. 予定も関心もない 8.1 9 ページ問 27 にお進みください→

(問 25 ~ 26 では、問 24 で 1. ~ 5. のいずれかに回答した法人に伺います)

問 25 契約取引を行う際の次のア ~ ケの業務は、貴法人で対応可能であり代行は不必要ですか、あるいは代行が必要ですか (現在代行されている業務を含む)。代行が必要な業務について、誰に代行してほしいですか (ア ~ ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 代行は 不必要	2 代行が 必要	代行してほしい人・団体等														
			1 総合農 協・専 門農協	2 経済 連・県 本部	3 全農 集配 センター	4 近隣 の生 産者	5 出 荷 組 織	6 集荷業 者(産 地商 人)	7 卸 売 業 者	8 仲 卸 業 者	9 商 社	10 イター ネット での 農産物 取引会 社	11 金融機 関(銀 行・保 険会 社)	12 行政 等の 公的 機関	13 そ の 他	14 わ か ら な い	
実需者・消費者 ニーズの収集 伝達n=129	47.3	52.7	45.5	12.1	7.6	0.0	9.1	6.1	24.2	21.2	19.7	12.1	3.0	12.1	1.5	4.5	n=66
イ 販売先探し n=129	41.1	58.9	37.0	13.7	4.1	1.4	8.2	5.5	27.4	24.7	17.8	12.3	4.1	9.6	5.5	2.7	n=73
ウ 販売先との価 格・数量等の交 渉n=132	62.9	37.1	48.9	19.1	6.4	2.1	10.6	4.3	21.3	17.0	14.9	4.3	0.0	0.0	4.3	0.0	n=47
エ 選果n=127	79.5	20.5	39.1	13.0	8.7	13.0	21.7	4.3	13.0	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	4.3	4.3	n=23
オ パック詰め n=128	77.3	22.7	23.1	15.4	7.7	15.4	23.1	0.0	15.4	19.2	11.5	0.0	0.0	0.0	3.8	7.7	n=26
カ 出荷直前の数 量調整n=129	76.7	23.3	48.3	17.2	6.9	3.4	13.8	3.4	27.6	20.7	10.3	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	n=29
キ 代金決済事務 n=130	57.7	42.3	50.0	7.7	3.8	0.0	9.6	5.8	23.1	15.4	9.6	1.9	3.8	1.9	1.9	3.8	n=52
ク 代金回収事故 時の損失引受 n=128	28.9	71.1	37.8	13.5	2.7	0.0	8.1	4.1	17.6	14.9	8.1	1.4	10.8	12.2	6.8	6.8	n=74
ケ 販売先からのク レーム対応 n=132	64.4	35.6	46.7	13.3	4.4	4.4	17.8	4.4	26.7	15.6	13.3	4.4	0.0	2.2	4.4	2.2	n=45

(次の問 26 では、問 24 で「ク・代金回収事故時の損失引受」の代行が必要と回答した法人に伺います)

問 26 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを回避するための費用(保険料等)として、どの程度ならば支出しますか (いずれか 1つに) n=84

1. 販売高の 0.1 ~ 0.5% 未満 26.2 2. 販売高の 0.5 ~ 1% 未満 21.4 3. 販売高の 1 ~ 3% 未満 29.8
 4. 販売高の 3 ~ 5% 未満 4.8 5. 販売高の 5 ~ 8% 未満 2.4 6. 販売高の 8% 以上でも支出 2.4
 7. 支出しない 13.1

(問 27 以降は、契約取引を行っている法人、行っていない法人の両方にうかがいます)

問 27 貴法人が野菜の契約取引を行う上での現状の問題点、または貴法人が契約取引を行わない理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=154

1. 天候不順等による供給不足 59.1
2. 過剰生産時の出荷先に困る 41.6
3. 取引数量が少ない 17.5
4. 市場価格と契約価格との差が大きい 20.1
5. 契約価格が再生産価格に満たない 10.4
6. 栽培基準の要求水準が高い 10.4
7. 上位等級や特定等級だけを要求される 22.7
8. 信頼できる取引相手探しが難しい 23.4
9. 代金回収に不安 15.6
10. 決済期日までが長い 14.9
11. 取引の継続性 18.8
12. 出荷前日の数量変更への対応が難しい 20.1
13. 事務作業が煩雑 5.2
14. 労働力不足 17.5
15. 労働力の高齢化 8.4
16. その他 7.8

問 28 インターネットで提供される次のサービスについて、貴法人の農産物販売において、(1)現在利用しているものは何ですか。また(2)今後利用したいものは何ですか(当てはまるものすべてに)

	1 貴法人の 生産情報 の提供	2 販売先の 需要情報 の入手	3 農産物販 売の受注	4 販売先の 信用情報 の入手	5 決済(クレ ジットカード 等による)	6 取引信用保険・ファクタ リング等による代金回収 リスクの軽減
(1)現在利用しているn=47	78.7	40.4	42.6	17.0	10.6	6.4
(2)今後利用したいn=99	57.6	60.6	50.5	34.3	12.1	15.2

問 29 今回の野菜生産出荷安定法の改正に伴い創設された「契約野菜安定供給制度」をご存知ですか(いずれか1つに) n=167

1. 制度の内容を知っている 20.4
2. 名称のみ知っている 41.3
3. 知らない 38.3

以下問 30~32 では、JA(農協)の販売事業等について、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 30 あなたは、現在のJA(農協)への出荷について、JA以外への販売に比べてどのような印象をお持ちですか。(1)~(4)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)手取り n=163
 1. JAの方がよい 16.7
 2. JA以外の方がよい 56.4
 3. どちらともいえない 36.8
- (2)価格の安定性 n=161
 1. JAの方がよい 11.8
 2. JA以外の方がよい 45.3
 3. どちらともいえない 42.9
- (3)代金回収の確実性 n=162
 1. JAの方がよい 48.8
 2. JA以外の方がよい 13.6
 3. どちらともいえない 37.7
- (4)決済期日までの短さ n=162
 1. JAの方がよい 29.6
 2. JA以外の方がよい 29.0
 3. どちらともいえない 41.4

問 31 あなたは、JA(農協)の経済事業や営農事業などについてどのような点を強化してほしいですか。(当てはまるものすべてに) n=165

1. 農地などの基盤整備の支援 21.8
2. 農作業の受委託のあっせん 20.0
3. 農地のあっせん 26.1
4. 集荷施設などの共同利用施設の整備・運営 17.6
5. 農産物販売の強化 47.3
6. 営農計画作成の補助 12.1
7. 営農技術指導の充実 33.9
8. 有機・減農薬栽培への取組み 36.4
9. 農機具・生産資材の価格引き下げ 61.2
10. 生産資材店舗の土日の営業 23.6
11. 税務申告・経営診断などの経営指導 14.5
12. 中長期の地域農業計画の作成 14.5
13. 生産部会活動の充実 12.1
14. 販売先・消費者への農産物生産方法の情報提供 38.2
15. 実需者・消費者ニーズ等の情報の収集・伝達 38.8
16. その他 9.7
17. 特にない 11.5

問 32 あなたは、JA（農協）のどのようなサービスを利用していますか（当てはまるもの全てに）

1. 貯金や借入などの金融サービス 78.1
2. 生命共済や建物更正共済などの共済サービス 81.5
3. 農産物の販売事業 53.0
4. 肥料や農薬などの生産資材の購入 63.6
5. 営農相談 26.5
6. 相続や税務、資産管理などの相談業務 10.6
7. その他 4.6

以下 問 33～34 では、貴法人の代表者についておうかがいします。

問 33 代表者の年齢（いずれか1つに）n=165

1. 20歳未満 0.0
2. 20～29歳 0.6
3. 30～39歳 7.3
4. 40～49歳 27.9
5. 50～59歳 46.7
6. 60～69歳 12.7
7. 70～79歳 4.8
8. 80歳以上 0.0

問 34 代表者は農家出身ですか（いずれか1つに）n=165

1. 農家出身 86.1
2. 農家以外の出身 13.9

以下 問 35～46 では、貴法人の農業経営等についておうかがいします。

問 35 貴法人の所在する都道府県名をご記入ください

都・道・府・県

問 36 貴法人には、JA（農協）の組合員はいますか（いずれか1つに）n=162

1. 貴法人が正組合員である 55.6
2. 貴法人の構成員が正組合員である 41.4
3. 組合員ではない 8.0

問 37 貴法人の農業経営の労働力数（常時雇用・パート雇用を含む）（数字を記入してください）n=161

28.4 人

問 38 貴法人には、後継者はいますか（いずれか1つに）n=154

1. 自分が後継者 20.1
2. 子や孫など親族が後継者 42.2
3. 親族以外の後継者 17.5
4. 後継者はいない 20.1

問 39 貴法人に認定農業者はいますか（いずれか1つに）n=163

1. いる 84.0
2. いない 16.0

問 40 昨年度の貴法人の作付面積（借入地を含む）はどのくらいですか。（数字をご記入ください）

作付面積計 19.0 ヘクタール n=153

うち野菜 8.1 ヘクタール n=151

問 41 貴法人では、今後、経営規模を拡大するつもりはありますか（いずれか1つに）n=164

1. 拡大する予定 62.2
2. 現状維持 28.7
3. 縮小する予定 4.9
4. わからない 4.3

問 42 貴法人では、農業についての決算書を作成していますか（いずれか1つに） n=164

1. 貴法人で作成している 58.5 2. 他の人に作成してもらっている 40.9 3. 作成していない 0.6

問 43 昨年度、貴法人で販売した野菜の年間売上高の合計はどのくらいですか。（いずれか1つに） n=165

1. 50万円未満 1.8 2. 50～200万円未満 8.5 3. 200～500万円未満 7.9
 4. 500～1,000万円未満 8.5 5. 1,000～1,500万円未満 6.7 6. 1,500～2,000万円未満 4.2
 7. 2,000～3,000万円未満 10.9 8. 3,000万円～5,000万円未満 14.5 9. 5,000万円以上 37.0

問 44 昨年度、貴法人で販売した農産物（当てはまるものすべてに） n=165

1. 米麦・豆類 47.9 2. 野菜 94.5 3. 果樹 12.1 4. 畜産 5.5 5. 花き・花木 8.5
 6. 工芸農作物 6.1 7. その他 19.4

問 45 貴法人は次の形態のうちどれに当てはまりますか（いずれか1つに） n=165

1. 農事組合法人（1号法人、2号法人） 22.4 2. 有限会社 66.7 3. 株式会社 5.5
 4. 合名・合資会社 0.0 5. 1～4以外の協業経営体 1.2 6. その他 4.2

問 46 貴法人で生産している野菜のうち、1ヘクタール以上栽培している野菜の品目と作付面積等をご記入ください。

品目名	主な出荷期間	作付面積			土地所有関係		指定産地	
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
	月～ 月	露地	ha、	施設	ha	1. 法人所有	2. 借地	1. 内 2. 外
全品目合計		露地	ha、	施設	ha			

注(1). 1品目で土地所有が法人所有と借地がある場合には、それぞれに区分して記入してください。

(2). 指定産地とは、野菜生産出荷安定法に定める指定産地をいいます。

品目の記入例：キャベツ、たまねぎ、だいこん、はくさい、きゅうり、さといも、トマト、なす、にんじん、ねぎ、なす、ばれいしょ、ピーマン、ほうれんそう、レタス、アスパラガス、いちご、えだまめ、かぶ、かぼちゃ、カリフラワー、かんしょ、グリーンピース、ごぼう、こまつな、さやいんげん、さやえんどう、しゅんぎく、しょうが、すいか、スイートコーン、セルリー、そらまめ、ちんげんさい、生しいたけ、にら、にんにく、ふき、ブロッコリー、みつば、メロン、やまのいも、れんこん、ししとうがらし、らっきょう、わけぎ

自由意見欄（契約取引を含む農産物流通や農協の販売事業等についてご意見・ご要望などがございましたら下の欄にお書きください）

ご協力ありがとうございました

アンケートへのご協力のお願い

拝啓 みなさま、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

私ども（株）農林中金総合研究所は、J A（農協）が行う信用事業の全国団体である農林中央金庫の調査・研究機関です。

今年度、当研究所は、野菜供給安定基金から、農産物取引に関する実態調査の委託を受けました。このアンケート調査は、上記の調査の一環として、生産者のみなさまの果樹販売に対するお考えなどをお聞きするものです。

アンケートの結果は、当総研で統計的に処理をさせていただき、今後、生産者の皆様のお役に立つための基礎資料とさせていただきますが、当然、個人の情報は一切もれません。

ご多忙のところ、まことに恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただき、何とぞご協力下さいますようお願い申し上げます。

敬具

記入の際にご注意いただきたいこと

1. 原則として貴法人の代表者がお答えください。
2. この調査では、主として、貴法人の果樹の販売について、販売先やあなたのお考え等についてお聞きいたします。
3. とくに断らない限り、調査の対象期間は昨年度です。
4. 調査票の中にある「実需者」とは、流通の最終段階に位置する事業者（外食業者、加工業者、小売店等）です。
5. ご記入が終わりましたら、調査票を返信用封筒（茶色の封筒）に入れて11月11日（月）までにご投函ください。なお、返信用封筒には切手を貼る必要はございません。
6. 本調査の内容に関するお問い合わせ先
農林中金総合研究所 調査第一部 尾高、斎藤
(TEL:03 - 3243 - 7347、7346 FAX:03 - 3270 - 2233 E-mail:odaka@nochuri.co.jp)
〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-3

以上



果樹販売に関する生産法人アンケート
農林中金総合研究所（平成14年10月実施）

4	

当てはまる答えを選び、その番号を（ ）内に示されている数だけで囲んでください。

以下問1では、貴法人の果樹の販売先等についてお答えください。

問1 貴法人が昨年度に販売した果樹とその販売先についてお聞きします

(1) 貴法人で、昨年度に販売した果樹のうち、販売金額が最も多い作物は何ですか。
四角内に品目名をご記入ください。 n=35

温州みかん25.7、りんご17.1、
なし14.3、ぶどう14.3

(記入例) 温州みかん、りんご、など。

(2) (1)で記入した果樹について、貴法人が直接に販売した先(上位3位まで)を、
の中から番号選んで、販売先別の販売金額の割合をご記入ください
(販売先には、農協・出荷組織・卸売業者への出荷も含む)。 n=36

	販売金額が最も多い果樹について					
	第1位の販売先		第2位の販売先		第3位の販売先	
(2)-1 販売先	直売所で直接販売		宅配で消費者へ直接販売		総合農協	
(2)-2 販売金額の割合 (小数点以下四捨五入、上位3位まで)	約 2.3	割	約 2.1	割	約 1.4	割
(記入例) (2)-1販売先						
(2)-2販売金額の割合	約 8	割	約 1	割	約 1	割

<販売先>

総合農協 専門農協 近隣の生産者 農協以外の出荷組織 集荷業者(産地商人)
卸売業者(卸売市場) 仲卸業者 農協 農協以外の出荷組織 スーパー 生協
カット・フルーツ企業 弁当・惣菜企業 外食業者・飲食店
インターネットでの農産物取引会社 直売所で直接販売 宅配で消費者へ直接販売 その他

以下の(3)～(7)では、(2)で選択した販売金額が最も多い果樹の販売先についてお答えください。

(3) そのように販売している理由は何ですか。(それぞれの販売先について、当てはまるもの全てに)	第1位の販売先 n=36	第2位の販売先 n=29	第3位の販売先 n=19
1 縁故関係があるから	11.1	20.7	0.0
2 昔からの付き合い	25.0	24.1	5.3
3 代金決済が早いから	27.8	31.0	15.8
4 代金回収が確実だから	58.3	34.5	26.3
5 事務手続きが容易だから	16.7	13.8	0.0
6 より高く販売できるから	30.6	41.4	31.6
7 手取りが多いから	38.9	37.9	26.3
8 価格や数量が安定しているから	27.8	24.1	10.5
9 規格外の農産物も販売できるから	33.3	20.7	36.8
10 実需者や消費者のニーズが直接きけるから	41.7	41.4	42.1
11 安全性をアピールできるから	36.1	27.6	15.8
12 農業生産資材を買っているから	5.6	3.4	5.3
13 集出荷施設を利用しているから	11.1	0.0	5.3
14 資金の借入れを利用しているから	11.1	3.4	0.0
15 適切な営農指導が受けられるから	5.6	0.0	0.0
16 過剰生産時に受け入れてくれるから	16.7	3.4	5.3
17 他に販売先がないから	2.8	3.4	5.3
18 その他(具体的に:)	5.6	3.4	0.0

(4)販売金額第1位の果樹について、(2)で回答した販売先への販売金額の割合は3年前と比較して、おおよそどのように変化しましたか。(それぞれの販売先について、1~3のいずれか1つに)	第1位の販売先 n=35	第2位の販売先 n=28	第3位の販売先 n=19
1 3年前に比べて増えた	45.7	46.4	47.4
2 3年前に比べて減った	37.1	42.9	26.3
3 3年前と変わらない	17.1	10.7	26.3

(5) (2)で回答した販売先の問題点は何ですか。(それぞれの販売先について当てはまるもの全てに)	第1位の販売先 n=33	第2位の販売先 n=24	第3位の販売先 n=18
1 価格が安い	27.3	12.5	27.8
2 価格が不安定	21.2	12.5	11.1
3 取引数量が少ない	3.0	20.8	27.8
4 品質のよいものを差別化して販売できない	15.2	4.2	5.6
5 手数料が高い	6.1	12.5	16.7
6 農薬等の栽培基準への要求が厳しい	9.1	4.2	0.0
7 代金回収に不安がある	3.0	12.5	11.1
8 決済期日までが長い	15.2	8.3	11.1
9 欠品が出た時のペナルティ(罰則)が厳しい	12.1	4.2	5.6
10 上位等級や特定等級だけを要求される	18.2	25.0	11.1
11 とくにない	27.3	37.5	27.8
12 その他(具体的に:)	3.0	4.2	0.0

(6)販売金額第1位の果樹の販売にかかる以下のア~ケの業務について、貴法人が行いましたか、あるいは販売先が行いましたか。また、行っていない業務は何ですか。販売金額第1位の販売先について、お答えください。(当てはまるもの全てに)	販売金額第1位の販売先		
	1 貴法人が行っている	2 販売先が行っている	3 とくに行っていない
ア 消費者・実需者ニーズの収集・伝達 n=31	48.4	51.6	6.5
イ 取引開始のアプローチ n=30	70.0	30.0	10.0
ウ 数量・価格の交渉 n=32	68.8	37.5	3.1
エ 選果 n=33	81.8	15.2	6.1
オ パック詰め n=28	64.3	32.1	7.1
カ 出荷費用の負担 n=28	82.1	17.9	0.0
キ 代金決済事務 n=32	46.9	50.0	3.1
ク 代金回収事故時の損失引受け n=27	48.1	33.3	18.5
ケ 市場・実需者からのクレーム対応 n=32	56.3	46.9	9.4

(7) (1)で回答した果樹について、今後、販売金額の割合を増やしたい販売先はどこですか。
(当てはまるもの全てに) n=34

1. 総合農協 2.9 2. 専門農協 0.0 3. 近隣の生産者 0.0 4. 農協以外の出荷組織 5.9
5. 集荷業者(産地商人) 5.9 6. 卸売業者(卸売市場) 8.8 7. 仲卸業者 5.9 8. 商社 11.8
9. スーパー・八百屋 29.4 10. 生協 32.4 11. カット・フルーツ企業 2.9
12. 弁当・惣菜企業 2.9 13. 外食業者・飲食店 8.8 14. インターネットでの農産物販売会社 23.5
15. 直売所で直接販売 52.9 16. 宅配で消費者へ直接販売 85.3 17. その他 11.8

以下の問 2～23 では、貴法人で行っている果樹の契約取引についておうかがいします。

この調査での契約取引とは、貴法人が販売先と、販売する果樹の価格、数量、規格（品質）等について、予め一定（ある程度）の契約（約束）を行い、それに基づいて行う取引のことです。契約には、口頭による約束も含まれます。

契約取引の販売先等について

問 2 貴法人は、果樹の販売において契約取引を行っていますか。また行っている場合には何年前頃から行っていますか（いずれか 1 つに 。行っている方は何年前から行っているか数字もご記入ください）n=30

1. 契約取引を行っている 66.7 n=19 10.5 年前頃から 2. 契約取引は行っていない 33.3
 ↓ 8 ページの問 24 にお進みください

（次の問 3～21 では「1. 契約取引を行っている」と回答した方にうかがいます）

問 3 昨年度、貴法人が契約取引で販売した果樹の品目（温州みかん、りんごなど）は何ですか（販売額の大きいものから順に 5 品目まで、品目名をご記入ください）n=20

契約取引を行った品目： みかん 55.0 りんご 25.0 ぶどう 20.0 デコポン 15.0 洋梨 15.0

問 4 昨年度、契約取引で販売した果樹（当てはまるものすべてに）n=20

1. 貴法人で栽培した果樹 100.0 2. 貴法人と同一市町村にある生産者が栽培した果樹 35.0
 3. 貴法人と同一市町村外にある生産者が栽培した果樹 20.0

問 5 昨年度、貴法人が契約取引で、（1）販売した先（代金を受け取る先であり、農協や卸売業者への出荷も含む）はどこですか。また、（2）その先の実需者はどこですか（当てはまるものすべてに）

(1) 貴法人が果樹を販売している先（当てはまるものすべてに） n=20	
1. 実需者に直接	60.0
2. 総合農協・専門農協	30.0
3. 近隣の生産者	10.0
4. 出荷組合	10.0
5. 集荷業者（産地商人）	10.0
6. 卸売業者	25.0
7. 仲卸業者	20.0
8. 商社	15.0
9. インターネットでの農産物取引会社	5.0
10. その他	10.0

(2) 貴法人が販売している果樹の実需者 (それぞれの販売先について当てはまるものすべてに)							
ア スーパー	イ 生協	ウ カット・ フルーツ 企業	エ 弁当・ 惣菜 企業	オ 外食企 業	カ その他	キ わから ない	
41.7	58.3	0.0	0.0	0.0	50.0	8.3	n=12
83.3	33.3	0.0	16.7	16.7	50.0	0.0	n=6
50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	50.0	n=2
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	0.0	n=2
100.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=2
50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	n=4
100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	n=4
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0	n=2
-	-	-	-	-	-	-	n=0
0.0	50.0	0.0	0.0	0.0	50.0	0.0	n=2

問 6 昨年度、貴法人が契約取引を行った販売先は全部でいくつですか（数字をご記入ください）n=19

販売先（代金を受け取っている先）：合計 36.2 社・団体

問7 貴法人の昨年度の果樹の販売金額に占める契約取引の割合はどのくらいですか(いずれか1つに)n=20

1. 20%未満 30.0 2. 20~40%未満 15.0 3. 40~60%未満 5.0 4. 60~80%未満 5.0 5. 80~100% 45.0

問8 昨年度、契約取引にかかる次のア~ケの業務を、貴法人自身が行いましたか、あるいは販売先等が行いましたか。(ア~ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 貴法人	2 生産 部会	3 総合農 協 専門農 協	4 近隣 の生 産者	5 出荷 組織	6 集荷業 者(産地 商人)	7 卸売 業者	8 仲卸 業者	9 商社	10 インター ネット での農 産物取 引会社	11 実需 者	12 その 他	13 とくに 行っ てい ない	14 わか らな い
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 n=18	44.4	0.0	16.7	0.0	5.6	5.6	22.2	11.1	5.6	0.0	27.8	0.0	5.6	0.0
イ 販売先探し n=17	64.7	0.0	17.6	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	5.9	0.0	5.9	0.0
ウ 販売先との価格・数量の交渉 n=18	55.6	5.6	5.6	0.0	11.1	5.6	11.1	5.6	5.6	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0
エ 選別 n=18	83.3	0.0	5.6	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	5.6	0.0
オ 箱詰め n=14	64.3	0.0	7.1	0.0	7.1	7.1	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1
カ 出荷直前の数量調整 n=17	70.6	5.9	5.9	0.0	5.9	5.9	5.9	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0
キ 代金決済事務 n=17	41.2	0.0	11.8	0.0	11.8	5.9	17.6	11.8	5.9	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0
ク 代金回収事故時の損失引受け n=14	35.7	0.0	14.3	0.0	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1	7.1
ケ 販売先や実需者からのクレーム対応 n=17	70.6	0.0	5.9	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	17.6	0.0	5.9	5.9

問9 貴法人が契約取引を行う理由は何ですか(当てはまるものすべてに)n=20

1. 手取りが多い 35.0 2. 価格が安定している 70.0 3. 自分で価格をある程度決めることができる 65.0
 4. 数量が安定している 30.0 5. 代金決済が早い 40.0 6. 代金回収が確実 65.0
 7. 規格外品も販売できる 55.0 8. 栽培情報等を明確にして販売できる 50.0
 9. 品質のよいものを差別化して販売できる 60.0 10. 消費者や実需者のニーズを把握できる 60.0
 11. その他 0.0

契約形態について

問10 昨年度の貴法人の契約取引において、契約書を締結しましたか(いずれか1つに) n=20

1. 全ての取引先と締結した 20.0 2. 一部の取引先と締結した 50.0 3. 全く締結していない 30.0

(次の問11では、問10で「3. 全く締結していない」と回答された方にうかがいます)

問11 今後、契約書の締結は可能ですか(いずれか1つに)n=6

1. 現状でも締結できる 33.3 2. 条件が整えば締結できる 16.7 3. 契約書の締結は難しい 50.0

問12 昨年度、貴法人が行った契約取引で販売金額が最も多い販売先は次のうちどれですか(いずれか1つに)n=18

1. 総合農協 11.1 2. 専門農協 0.0 3. 近隣の生産者 0.0 4. 農協以外の出荷組織 0.0
 5. 集荷業者(産地商人) 0.0 6. 卸売業者(卸売市場) 22.2 7. 仲卸業者 11.1 8. 商社 11.1
 9. スーパー 11.1 10. 生協 16.7 11. カット・フルーツ企業 0.0 12. 弁当・惣菜企業 0.0
 13. 外食企業 0.0 14. インターネットでの農産物取引会社 0.0 15. その他 16.7

(次の問13～16では、問12で回答した販売金額が最も多い販売先との昨年度の契約について伺います)

問13 貴法人では、(1)継続的取引についての基本契約を行いましたか。行った場合には、(2)契約当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.基本契約を行った 70.0 2.基本契約は行わなかった 30.0 n=20

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その契約は、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)契約ではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるものすべてを下欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

- | | | | | | |
|-------------------|---------------|----------|---------|-------------|--------|
| 1.栽培するほ場 | 2.生産者 | 3.栽培面積 | 4.栽培品種 | 5.栽培方法 | 6.契約期間 |
| 7.確定した数量 | 8.供給期間 | 9.確定した価格 | 10.等級 | 11.規格(サイズ) | |
| 12.荷姿 | 13.代金決済方法 | 14.配送方法 | 15.納入時刻 | 16.天候不順時の対応 | |
| 17.契約不履行時の対応(欠品等) | 18.市場価格変動時の対応 | 19.その他 | | | |
- (注) 価格や数量などについて、確定されたもののみを選択してください。

問14 貴法人では、(1)播種前もしくは毎年を取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 56.3 2.取決めは行わなかった 43.8 n=16

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問15 貴法人では、(1)出荷直前の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 75.0 2.取決めは行わなかった 25.0 n=16

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____
2.契約書による (4) _____

問 16 昨年度の契約取引において、販売金額が最も多い販売先との値決め期間はどのように設定しましたか(いずれか1つに) n=18

1. 週間値決め 11.1 2. 旬値決め 27.8 3. 月間値決め 0.0
4. シーズン(年間)値決め 55.6 5. その他 5.6

代金決済について

問 17 昨年度、貴法人が契約取引で最も多く用いた決済サイトはどれですか。(いずれか1つに) n=19

1. 週末締め翌週末払い 15.8 2. 15日締め月末払い・月末締め 15日払い(月2回) 5.3
3. 月末締め翌月末払い 63.2 4. その他 15.8

問 18 昨年度の契約取引において、販売先1社当たり1回の決済期間の決済金額は平均でどのくらいですか(いずれか1つに) n=20

1. 50万円未満 25.0 2. 50~100万円未満 20.0 3. 100~500万円未満 30.0
4. 500~1000万円 10.0 5. 1,000万円以上 15.0

問 19 昨年度、貴法人では、契約取引において、(1)出荷前に注文書を受け取ったり、(2)出荷後に請求書を発行しましたか((1)と(2)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)注文書 : n=19 1. 受け取った 68.4 2. 受け取らなかった 31.6
(2)請求書 : n=19 1. 発行した 73.7 2. 発行しなかった 26.3

問 20 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを軽減するために、(1)現在どのようなことを行っていますか。また、(2)今後どのようなことを行いたいですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるもの全てに)

	1 信頼できる人 取引先の紹介を 依頼	2 信用調査会社 の格付けを元に 販売先を選定	3 販売先ごとに取 引限度額の設 定	4 売買契約書の 締結	5 供託金(保証 金)	6 保証人	7 保険料や保証料 を払って保険に 加入する	8 販売先を分散	9 その他	10 とくにない
(1)現在行っている n=19	21.1	10.5	5.3	10.5	0.0	0.0	0.0	26.3	0.0	47.4
(2)今後行いたい n=19	15.8	15.8	0.0	10.5	0.0	0.0	0.0	31.6	5.3	31.6

問 21 貴法人では、過去5年間に代金の未回収を経験したことはありますか(いずれか1つに) n=21

1. 1~5件ある 38.1 2. 6~10件ある 4.8 3. 10件以上ある 4.8 4. 1度もない 52.4

(次の問 22~23 は、問 21 で「1.1~5件ある」「2.6~10件ある」「3.10件以上ある」に回答した法人に伺います)

問 22 どのような販売先ですか(当てはまるものすべてに) n=10

1. 近隣の生産者 0.0 2. 農協以外の出荷組織 0.0 3. 集荷業者(産地商人) 0.0
4. 卸売業者(卸売市場) 10.0 5. 仲卸業者 0.0 6. 商社 20.0 7. スーパー 10.0 8. 生協 0.0
9. カット・フルーツ企業 0.0 10. 弁当・惣菜企業 0.0 11. 外食企業 10.0
12. インターネットでの農産物取引会社 0.0 13. その他 80.0

問 23 1件当たり平均の未回収金額はどのくらいですか(いずれか1つに) n=10

1. 50万円未満 70.0 2. 50~100万円未満 30.0 3. 100~500万円未満 0.0
4. 500~1,000万円未満 0.0 5. 1,000万円以上 0.0

問 24 以降は、果樹の契約取引を行っている法人と行っていない法人の両方に、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 24 果樹の契約取引について、今後のご意向として、当てはまるもの 1 つに をつけてください。n=34

1. これから始める予定 2.9 2. 予定はないが関心はある 20.6 3. 現状維持で今後も続ける 26.5
 4. 今後は品目・期間・数量を拡大する 32.4 5. 今後は品目・期間・数量を縮小して続ける 0.0
 6. 近くやめる予定 2.9 7. 予定も関心もない 14.7 9 ページ問 27 にお進みください→

(問 25 ~ 26 では、問 24 で 1. ~ 5. のいずれかに回答した法人に伺います)

問 25 契約取引を行う際の次のア ~ ケの業務は、貴法人で対応可能対応可能であり代行は不要ですか、あるいは代行が必要ですか (現在代行されている業務を含む)。代行が必要な業務について、誰に代行してほしいですか(ア ~ ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 代行は 不要	2 代行が 必要	代行してほしい人・団体等														誰に? ?
			1 総合 農協・ 専門 農協	2 経済 連・ 県本 部	3 全農 集配 セター	4 近隣 の生 産者	5 出 荷 組 織	6 集荷 業者 (産地 商人)	7 卸 売 業 者	8 仲 卸 業 者	9 商 社	10 イン ター ネッ トで の農 産物 取引 会社	11 金融 機 関(銀 行・保 険会 社)	12 行政 等 の公 的 機 関	13 そ の 他	14 わ か ら な い	
実需者・消費者ニーズの収集・伝達n=24	58.3	41.7	44.4	0.0	16.7	0.0	5.6	5.6	22.2	11.1	5.6	0.0	27.8	0.0	5.6	0.0	n=10
販売先探しn=23	43.5	56.5	64.7	0.0	17.6	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	5.9	0.0	5.9	0.0	n=13
販売先との価格・数量等の交渉n=26	65.4	34.6	55.6	5.6	5.6	0.0	11.1	5.6	11.1	5.6	5.6	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	n=9
選別n=23	87.0	13.0	83.3	0.0	5.6	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	5.6	0.0	n=3
箱詰めn=24	75.0	25.0	64.3	0.0	7.1	0.0	7.1	7.1	0.0	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	n=6
出荷直前の数量調整n=26	65.4	34.6	70.6	5.9	5.9	0.0	5.9	5.9	5.9	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	n=9
代金決済事務n=25	68.0	32.0	41.2	0.0	11.8	0.0	11.8	5.9	17.6	11.8	5.9	0.0	11.8	0.0	0.0	0.0	n=8
代金回収事故時の損失引受n=25	44.0	56.0	35.7	0.0	14.3	0.0	7.1	7.1	7.1	0.0	0.0	0.0	7.1	7.1	7.1	7.1	n=12
販売先からのクレーム対応n=25	56.0	44.0	70.6	0.0	5.9	0.0	5.9	5.9	11.8	11.8	5.9	0.0	17.6	0.0	5.9	5.9	n=11

(次の問 26 では、問 24 で「ク・代金回収事故時の損失引受」の代行が必要と回答した法人に伺います)

問 26 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを回避するための費用(保険料等)として、どの程度ならば支出しますか(いずれか 1 つに) n=14

1. 販売高の 0.1 ~ 0.5% 未満 21.4 2. 販売高の 0.5 ~ 1% 未満 50.0 3. 販売高の 1 ~ 3% 未満 7.1
 4. 販売高の 3 ~ 5% 未満 7.1 5. 販売高の 5 ~ 8% 未満 0.0 6. 販売高の 8% 以上でも支出 0.0
 7. 支出しない 14.3

(問 27 以降は、契約取引を行っている法人、行っていない法人の両方にうかがいます)

問 27 貴法人が果樹の契約取引を行う上での現状の問題点、または貴法人が契約取引を行わない理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=32

1. 天候不順等による供給不足 43.8
2. 過剰生産時の出荷先に困る 31.3
3. 取引数量が少ない 12.5
4. 市場価格と契約価格との差が大きい 18.8
5. 契約価格が再生産価格に満たない 9.4
6. 栽培基準の要求水準が高い 12.5
7. 上位等級や特定等級だけを要求される 28.1
8. 信頼できる取引相手探しが難しい 25.0
9. 代金回収に不安 9.4
10. 決済期日までが長い 12.5
11. 取引の継続性 25.0
12. 出荷前日の数量変更への対応が難しい 9.4
13. 事務作業が煩雑 9.4
14. 労働力不足 12.5
15. 労働力の高齢化 9.4
16. その他 9.4

問 28 インターネットで提供される次のサービスについて、貴法人の農産物販売において、(1)現在利用しているものは何ですか。また(2)今後利用したいものは何ですか(当てはまるものすべてに)

	1 貴法人の 生産情報 の提供	2 販売先の 需要情報 の入手	3 農産物販 売の受注	4 販売先の 信用情報 の入手	5 決済(クレ ジットカード 等による)	6 取引信用保険・ファクタ リング等による代金回収 リスクの軽減
(1)現在行っているn=15	60.0	40.0	73.3	13.3	13.3	0.0
(2)今後行いたいn=26	61.5	50.0	57.7	53.8	19.2	15.4

以下問 29~31 では、JA(農協)の販売事業等について、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 29 あなたは、現在のJA(農協)への出荷について、JA以外への販売に比べてどのような印象をお持ちですか。(1)~(4)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)手取り n=29
 1. JAの方がよい 0.0
 2. JA以外の方がよい 69.0
 3. どちらともいえない 31.0
- (2)価格の安定性 n=27
 1. JAの方がよい 11.1
 2. JA以外の方がよい 59.3
 3. どちらともいえない 29.6
- (3)代金回収の確実性 n=31
 1. JAの方がよい 54.8
 2. JA以外の方がよい 3.2
 3. どちらともいえない 41.9
- (4)決済期日までの短さ n=31
 1. JAの方がよい 12.9
 2. JA以外の方がよい 51.6
 3. どちらともいえない 35.5

問 30 あなたは、JA(農協)の経済事業や営農事業などについてどのような点を強化してほしいですか。(当てはまるものすべてに) n=33

1. 農地などの基盤整備の支援 21.2
2. 農作業の受委託のあっせん 18.2
3. 農地のあっせん 27.3
4. 集荷施設などの共同利用施設の整備・運営 15.2
5. 農産物販売の強化 51.5
6. 営農計画作成の補助 12.1
7. 営農技術指導の充実 39.4
8. 有機・減農薬栽培への取組み 18.2
9. 農機具・生産資材の価格引き下げ 72.7
10. 生産資材店舗の土日の営業 27.3
11. 税務申告・経営診断などの経営指導 9.1
12. 中長期の地域農業計画の作成 12.1
13. 生産部会活動の充実 18.2
14. 販売先・消費者への農産物生産方法の情報提供 30.3
15. 実需者・消費者ニーズ等の情報の収集・伝達 42.4
16. その他 6.1
17. 特になし 0.0

問 31 あなたは、JA(農協)のどのようなサービスを利用していますか(当てはまるもの全てに) n=32

1. 貯金や借入などの金融サービス 75.0
2. 生命共済や建物更正共済などの共済サービス 68.8
3. 農産物の販売事業 37.5
4. 肥料や農薬などの生産資材の購入 71.9
5. 営農相談 31.3
6. 相続や税務、資産管理などの相談業務 9.4
7. その他 3.1

以下 問 32～33 では、貴法人の代表者についておうかがいします。

問 32 代表者の年齢(いずれか1つに) n=34

1. 20歳未満 0.0
2. 20～29歳 2.9
3. 30～39歳 2.9
4. 40～49歳 26.5
5. 50～59歳 52.9
6. 60～69歳 11.8
7. 70～79歳 2.9
8. 80歳以上 0.0

問 33 代表者は農家出身ですか(いずれか1つに) n=34

1. 農家出身 97.1
2. 農家以外の出身 2.9

以下 問 34～44 では、貴法人の農業経営等についておうかがいします。

問 34 貴法人の所在する都道府県名をご記入ください

都・道・府・県

問 35 貴法人には、JA(農協)の組合員はいますか(いずれか1つに) n=34

1. 貴法人が正組合員である 38.2
2. 貴法人の構成員が正組合員である 58.8
3. 組合員ではない 15.9

問 36 貴法人の農業経営の労働力数(常時雇用・パート雇用を含む)(数字を記入してください) n=32

9 人 (異常値を除く)

問 37 貴法人には、後継者はいますか(いずれか1つに) n=33

1. 自分が後継者 24.2
2. 子や孫など親族が後継者 51.5
3. 親族以外の後継者 9.1
4. 後継者はいない 15.2

問 38 貴法人に認定農業者はいますか(いずれか1つに) n=33

1. いる 87.9
2. いない 12.1

問 39 貴法人の昨年の作付面積(借入地を含む)はどのくらいですか。(数字をご記入ください) n=33

作付面積計 11.5 ヘクタール n=33

うち果樹 6.6 ヘクタール n=33

問 40 貴法人では、今後、経営規模を拡大するつもりはありますか(いずれか1つに) n=34

1. 拡大する予定 58.8
2. 現状維持 29.4
3. 縮小する予定 5.9
4. わからない 5.9

問 41 貴法人では、農業についての決算書を作成していますか（いずれか1つに） n=34

1. 貴法人で作成している 55.9 2. 他の人に作成してもらっている 35.3 3. 作成していない 8.8

問 42 貴法人で販売している果樹の年間売上高の合計はどのくらいですか。（いずれか1つに） n=33

1. 50万円未満 0.0 2. 50～200万円未満 6.1 3. 200～500万円未満 3.0
4. 500～1,000万円未満 3.0 5. 1,000～1,500万円未満 6.1 6. 1,500～2,000万円未満 6.1
7. 2,000～3,000万円未満 12.1 8. 3,000万円～5,000万円未満 27.3 9. 5,000万円以上 36.4

問 44 貴法人で販売している農産物（当てはまるものすべてに） n=34

1. 米麦・豆類 14.7 2. 野菜 14.7 3. 果樹 97.1 4. 畜産 0.0 5. 花き・花木 5.9
6. 工芸農作物 5.9 7. その他 8.8

問 45 貴法人は次の形態のうちどれに当てはまりますか（いずれか1つに） n=34

1. 農事組合法人（1号法人、2号法人） 11.8 2. 有限会社 76.5 3. 株式会社 2.9
4. 合名・合資会社 0.0 5. 1～4以外の協業経営体 0.0 6. その他 8.8

自由意見欄（契約取引を含む農産物流通や農協の販売事業等についてご意見・ご要望などがございましたら下の欄にお書きください）

ご協力ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願い

拝啓 みなさま、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

私ども㈱農林中金総合研究所は、J A（農協）が行う信用事業の全国団体である農林中央金庫の調査・研究機関です。

今年度、当研究所は、野菜供給安定基金から、農産物取引に関する実態調査の委託を受けました。このアンケート調査は、上記の調査の一環として、生産者のみなさまの花き・花木販売に対するお考えなどをお聞きするものです。

アンケートの結果は、当総研で統計的に処理をさせていただき、今後、生産者の皆様のお役に立つための基礎資料とさせていただきますが、当然、個人の情報は一切もれません。

ご多忙のところ、まことに恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただき、何とぞご協力下さいますようお願い申し上げます。

敬具

記入の際にご注意いただきたいこと

1. 原則として貴法人の代表者がお答えください。
2. この調査では、主として、貴法人の花き・花木の販売について、販売先やあなたのお考え等についておうかがいします。
3. とくに断らない限り、調査の対象期間は昨年度です。
4. 調査票の中にある「実需者」とは、流通の最終段階に位置する事業者（外食業者、加工業者、小売店等）です。
5. ご記入が終わりましたら、調査票を返信用封筒（茶色の封筒）に入れて11月11日（月）までにご投函ください。なお、返信用封筒には切手を貼る必要はございません。
6. 本調査の内容に関するお問い合わせ先
農林中金総合研究所 調査第一部 尾高、斎藤
(TEL:03 - 3243 - 7347、7346 FAX:03 - 3270 - 2233 E-mail:odaka@nochuri.co.jp)
〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-3

以上



花き・花木の販売に関する生産法人アンケート

農林中金総合研究所（平成14年10月実施）

5	

当てはまる答えを選び、その番号を（ ）内に示されている数だけで囲んでください。

以下問1では、貴法人の花き・花木の販売先等についてお答えください。

問1 貴法人が昨年度に販売した花き・花木とその販売先についてお聞きします

(1) 貴法人で、昨年度に販売した花き・花木のうち、販売金額が最も多い作物は何ですか。四角内に品目名をご記入ください。n=50

ばら120、シクラメン100
パンジー80

(記入例) きくばらなど。

(2) (1)で記入した花き・花木について、貴法人が直接に販売した先(上位3位まで)を、の中から番号選んで、販売先別の販売金額の割合をご記入ください(販売先には、農協・出荷組織・卸売業者への出荷も含む)。n=50

	販売金額が最も多い花き・花木について					
	第1位の販売先		第2位の販売先		第3位の販売先	
(2)-1 販売先	卸売業者		総合農協		直売所	
(2)-2 販売金額の割合 (小数点以下四捨五入、上位3位まで)	約 4.0	割	約 1.6	割	約 1.1	割
(記入例) (2)-1販売先						
(2)-2販売金額の割合	約 8	割	約 1	割	約 1	割

- <販売先>
- | | | | | |
|------------|-------------|-------------|------------------|------------|
| 総合農協 | 専門農協 | 近隣の生産者 | 農協以外の出荷組織 | 集荷業者(産地商人) |
| 卸売業者(卸売市場) | 仲卸業者 | 商社 | 生花店・園芸店 | スーパー |
| スーパー以外の量販店 | 生協 | 加工企業 | インターネットでの農産物取引会社 | |
| 直売所で直接販売 | 宅配で消費者へ直接販売 | その他(具体的に:) | | |

以下の(3)~(7)では、(2)で選択した販売金額が最も多い花き・花木の販売先についてお答えください。

(3) そのように販売している理由は何ですか。(それぞれの販売先について、当てはまるもの全てに)	第1位の販売先n=49	第2位の販売先n=36	第3位の販売先n=28
1 縁故関係があるから	0.0	2.8	7.1
2 昔からの付き合い	26.5	25.0	21.4
3 代金決済が早いから	18.4	13.9	7.1
4 代金回収が確実だから	53.1	16.7	17.9
5 事務手続きが容易だから	18.4	0.0	0.0
6 より高く販売できるから	8.2	13.9	17.9
7 手取りが多いから	8.2	27.8	17.9
8 価格や数量が安定しているから	24.5	13.9	10.7
9 規格外の農産物も販売できるから	2.0	19.4	21.4
10 実需者や消費者のニーズが直接きけるから	20.4	33.3	28.6
11 安全性をアピールできるから	6.1	5.6	0.0
12 農業生産資材を買っているから	6.1	5.6	0.0
13 集出荷施設を利用しているから	12.2	0.0	0.0
14 資金の借入れを利用しているから	4.1	0.0	0.0
15 適切な営農指導が受けられるから	4.1	0.0	0.0
16 過剰生産時に受け入れてくれるから	10.2	2.8	3.6
17 他に販売先がないから	10.2	8.3	0.0
18 その他(具体的に:)	16.3	5.6	7.1

(4)販売金額第1位の花き・花木について、(2)で回答した販売先への販売金額の割合は3年前と比較して、おおよそどのように変化しましたか。(それぞれの販売先について、1~3のいずれか1つに)	第1位の販売先 n=50	第2位の販売先 n=37	第3位の販売先 n=27
	1 3年前に比べて増えた	28.0	43.2
2 3年前に比べて減った	40.0	27.0	29.6
3 3年前と変わらない	32.0	29.7	37.0

(5) (2)で回答した販売先の問題点は何ですか。(それぞれの販売先について当てはまるもの <u>全てに</u>)	第1位の販売先 n=47	第2位の販売先 n=37	第3位の販売先 n=27
	1 価格が安い	29.8	21.6
2 価格が不安定	42.6	16.2	7.4
3 取引数量が少ない	2.1	27.0	44.4
4 品質のよいものを差別化して販売できない	10.6	8.1	0.0
5 手数料が高い	27.7	5.4	7.4
6 代金回収に不安がある	2.1	13.5	11.1
7 決済期日までが長い	6.4	5.4	14.8
8 欠品が出た時のペナルティ(罰則)が厳しい	4.3	5.4	18.5
9 上位等級や特定等級だけを要求される	14.9	8.1	7.4
10 とくにない	12.8	16.2	25.9
11 その他(具体的に:)	12.8	8.1	0.0

(6)販売金額第1位の花き・花木の販売にかかる以下のア~クの業務について、貴法人が行いましたか、あるいは販売先が行いましたか。また、行っていない業務は何ですか。販売金額第1位の販売先について、お答えください。(当てはまるもの全てに)	販売金額第1位の販売先		
	1 貴法人が行っている	2 販売先が行っている	3 とくに行っていない
ア 消費者・実需者ニーズの収集・伝達 n=43	53.5	39.5	18.6
イ 取引開始のアプローチ n=36	69.4	27.8	13.9
ウ 数量・価格の交渉 n=39	74.4	28.2	12.8
エ 選別 n=35	97.1	5.7	0.0
オ 箱詰め n=33	97.0	9.1	0.0
カ 代金決済事務 n=36	41.7	75.0	0.0
キ 代金回収事故時の損失引受け n=30	36.7	50.0	30.0
ク 市場・実需者からのクレーム対応 n=38	68.4	42.1	5.3

(7) (1)で回答した花き・花木について、今後、販売金額の割合を増やしたい販売先はどこですか。(当てはまるもの全てに) n=50

1. 総合農協6.0 2. 専門農協4.0 3. 近隣の生産者0.0 4. 農協以外の出荷組織0.0
5. 集荷業者(産地商人)2.0 6. 卸売業者(卸売市場)32.0 7. 仲卸業者16.0 8. 商社20.0
9. 生花店・園芸店34.0 10. スーパー12.0 11. スーパー以外の量販店16.0 12. 生協2.0
13. 加工企業0.0 14. インターネットでの農産物販売会社18.0
15. 直売所で直接販売42.0 16. 宅配で消費者へ直接販売36.0 17. その他8.0

以下の問 2～23 では、貴法人で行っている花き・花木の契約取引についておうかがいします。

この調査での契約取引とは、貴法人が販売先と、販売する花き・花木の価格、数量、規格（品質）等について、予め一定（ある程度）の契約（約束）を行い、それに基づいて行う取引のことです。契約には、口頭による約束も含まれます。

契約取引の販売先等について

問 2 貴法人は、花き・花木の販売において契約取引を行っていますか。また行っている場合には何年前頃から行っていますか（いずれか 1 つに 。行っている方は何年前から行っているか数字もご記入ください） n=47

1. 契約取引を行っている 42.6 n=19 10.2 年前頃から 2. 契約取引は行っていない 57.4
 ↓ 8 ページの問 24 にお進みください

（次の問 3～21 では「1. 契約取引を行っている」と回答した方にうかがいます）

問 3 昨年度、貴法人が契約取引で販売した花き・花木の品目（きく、ばらなど）は何ですか（販売額の大きいものから順に 5 品目まで、品目名をご記入ください） n=20

契約取引を行った品目： パンジー-25.0 ばら20.0 ペゴニア 10.0 ポトス 10.0

問 4 昨年度、契約取引で販売した花き・花木（当てはまるものすべてに ） n=20

1. 貴法人で栽培した花き・花木 100.0 2. 貴法人と同一市町村にある生産者が栽培した花き・花木 20.0
 3. 貴法人と同一市町村外にある生産者が栽培した花き・花木 15.0

問 5 昨年度、貴法人が契約取引で、（1）販売した先（代金を受け取る先であり、農協や卸売業者への出荷も含む）はどこですか。また、（2）その先の実需者はどこですか（当てはまるものすべてに ）

(1) 貴法人が花き・花木を販売している先（当てはまるものすべてに ） n=19	(2) 貴法人が販売している花き・花木の実需者 (それぞれの販売先について当てはまるものすべてに)							
	ア 生花店・ 園芸店	イ スー パー	ウ スーパ-以外 の量販店	エ 生協	オ 加工企 業	カ その他	キ わから ない	
1. 実需者に直接57.9	12.5	25.0	12.5	0.0	0.0	50.0	12.5	n=8
2. 総合農協・専門農協5.3	100.0	100.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=1
3. 近隣の生産者5.3	100.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=1
4. 出荷組合0.0	-	-	-	-	-	-	-	n=0
5. 集荷業者(産地商人)5.3	0.0	0.0	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=1
6. 卸売業者52.6	71.4	42.9	42.9	14.3	14.3	14.3	28.6	n=7
7. 仲卸業者21.1	100.0	50.0	50.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=2
8. 商社31.6	50.0	50.0	66.7	16.7	16.7	16.7	16.7	n=6
9. インターネットでの農産物 取引会社5.3	100.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=1
10. その他21.1	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	25.0	n=4

問 6 昨年度、貴法人が契約取引を行った販売先は全部でいくつですか（数字をご記入ください） n=18

販売先(代金を受け取っている先)：合計 26.4 社・団体

問7 貴法人の昨年度の花き・花木の販売金額に占める契約取引の割合はどのくらいですか(いずれか1つに) n=20

1. 20%未満 35.0 2. 20~40%未満 15.0 3. 40~60%未満 15.0 4. 60~80%未満 10.0 5. 80~100% 25.0

問8 昨年度、契約取引にかかる次のア~ケの業務を、貴法人自身が行いましたか、あるいは販売先等が行いましたか。(ア~ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 貴法人	2 生産 部会	3 総合農 協・ 専門農 協	4 近隣 の生 産者	5 出荷 組織	6 集荷業 者(産地 商人)	7 卸売 業者	8 仲卸 業者	9 商社	10 インター ネット での農 産物取 引会社	11 実需 者	12 その 他	13 とくに 行って いない	14 わから ない
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達n=17	76.5	5.9	5.9	0.0	0.0	0.0	17.6	5.9	23.5	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0
イ 販売先探しn=17	58.8	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	29.4	5.9	17.6	5.9	0.0	0.0	5.9	0.0
ウ 販売先との価格・数量の交渉n=19	89.5	5.3	5.3	5.3	0.0	0.0	26.3	10.5	21.1	0.0	5.3	0.0	0.0	0.0
エ 選別n=18	94.4	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
オ 箱詰めn=17	94.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
カ 出荷直前の数量調整n=17	88.2	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	5.9	0.0	17.6	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0
キ 代金決済事務n=16	62.5	0.0	6.3	0.0	0.0	6.3	31.3	0.0	18.8	0.0	6.3	0.0	0.0	0.0
ク 代金回収事故時の損失引受けn=14	50.0	0.0	7.1	0.0	0.0	7.1	28.6	7.1	21.4	0.0	7.1	0.0	7.1	0.0
ケ 販売先や実需者からのクレーム対応n=17	76.5	0.0	5.9	0.0	0.0	5.9	23.5	11.8	23.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

問9 貴法人が契約取引を行う理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=20

1. 手取りが多い 25.0 2. 価格が安定している 70.0 3. 自分で価格をある程度決められることができる 55.0
 4. 数量が安定している 40.0 5. 代金決済が早い 15.0 6. 代金回収が確実 40.0 7. 規格外品も販売できる 15.0
 8. 栽培情報等を明確にして販売できる 35.0 9. 品質のよいものを差別化して販売できる 45.0
 10. 消費者や実需者のニーズを把握できる 50.0 11. その他 15.0

契約形態について

問10 昨年度の貴法人の契約取引において、契約書を締結しましたか(いずれか1つに) n=20

1. 全ての取引先と締結した 20.0 2. 一部の取引先と締結した 40.0 3. 全く締結していない 40.0

(次の問11では、問10で「3. 全く締結していない」と回答された方にうかがいます)

問11 今後、契約書の締結は可能ですか(いずれか1つに) n=8

1. 現状でも締結できる 50.0 2. 条件が整えば締結できる 50.0 3. 契約書の締結は難しい 0.0

問12 昨年度、貴法人が行った契約取引で販売金額が最も多い販売先は次のうちどれですか(いずれか1つに) n=19

1. 総合農協 5.3 2. 専門農協 0.0 3. 近隣の生産者 0.0 4. 農協以外の出荷組織 0.0
 5. 集荷業者(産地商人) 5.3 6. 卸売業者(卸売市場) 31.6 7. 仲卸業者 0.0 8. 商社 21.1
 9. 生花店・園芸店 5.3 10. スーパー 5.3 11. スーパー以外の量販店 5.3 12. 生協 0.0

(次の問13～16では、問12で回答した販売金額が最も多い販売先との昨年度の契約について伺います)

問13 貴法人では、(1)継続的取引についての基本契約を行いましたか。行った場合には、(2)契約当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.基本契約を行った 75.0 2.基本契約は行わなかった 25.0 n=20

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その契約は、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)契約ではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるものすべてを下欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____

1.栽培するほ場 2.生産者 3.栽培面積 4.栽培品種 5.栽培方法 6.契約期間
7.確定した数量 8.供給期間 9.確定した価格 10.等級 11.規格(サイズ)
12.荷姿 13.代金決済方法 14.配送方法 15.納入時刻 16.天候不順時の対応
17.契約不履行時の対応(欠品等) 18.市場価格変動時の対応 19.その他

(注) 価格や数量などについて、確定されたもののみを選択してください。

2.契約書による (4) _____

問14 貴法人では、(1)播種前もしくは毎年の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めしている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 46.7 2.取決めは行わなかった 53.3 n=15

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____

2.契約書による (4) _____

問15 貴法人では、(1)出荷直前の取決めを行いましたか。行った場合には、(2)取決めしている当事者は誰ですか。(いずれか1つに) 「生産者」とは、貴法人を通して販売している生産者です。

(1) 1.取決めを行った 53.8 2.取決めは行わなかった 46.2 n=13

(2) 1.貴法人と仲介者 2.貴法人と仲介者と実需者 3.貴法人と実需者 4.貴法人と生産者()と実需者
5.仲介者と実需者 6.生産者()と実需者 7.その他(具体的に:)

(以下の(3)と(4)では、(2)で、1.～4.のいずれかに回答した法人に伺います)

(3)その取決めは、口頭ですか、契約書ですか(当てはまるもの全てに)。(4)取決めではどのようなことを取り決めましたか(口頭、契約書それぞれについて当てはまるもの全てを上欄から番号を選択)。

(3) 1.口頭による (4) _____

2. 契約書による (4)

問 16 昨年度の契約取引において、販売金額が最も多い販売先との値決め期間はどのように設定しましたか(いずれか1つに) n=17

1. 週間値決め 0.0 2. 旬値決め 11.8 3. 月間値決め 17.6
4. シーズン(年間)値決め 58.8 5. その他 11.8

代金決済について

問 17 昨年度、貴法人が契約取引で最も多く用いた決済サイトはどれですか。(いずれか1つに) n=20

1. 週末締め翌週末払い 0.0 2. 15日締め月末払い・月末締め15日払い(月2回) 20.0
3. 月末締め翌月末払い 75.0 4. その他 5.0

問 18 昨年度の契約取引において、販売先1社当たり1回の決済期間の決済金額は平均でどのくらいですか(いずれか1つに) n=20

1. 50万円未満 25.0 2. 50~100万円未満 25.0 3. 100~500万円未満 45.0
4. 500~1000万円 5.0 5. 1,000万円以上 0.0

問 19 昨年度、貴法人では、契約取引において、(1)出荷前に注文書を受け取ったり、(2)出荷後に請求書を発行しましたか((1)と(2)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)注文書 n=20 : 1. 受け取った 90.0 2. 受け取らなかった 10.0
(2)請求書 n=20 : 1. 発行した 75.0 2. 発行しなかった 25.0

問 20 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを軽減するために、(1)現在どのようなことを行っていますか。また、(2)今後どのようなことを行いたいですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるもの全てに)

	1 信頼できる人 に取引先の紹介 を依頼	2 信用調査 会社の格付けを元 に販売先を選定	3 販売先ごとに取 引限度額の設定	4 売買契約書の締結	5 供託金(保証金)	6 保証人	7 保険料や保証料を 払って保険に加入 する	8 販売先を分散	9 その他	10 とくにない
(1)現在行っているn=19	10.5	10.5	10.5	26.3	0.0	0.0	0.0	31.6	5.3	47.4
(2)今後行いたいn=14	7.1	21.4	21.4	35.7	14.3	14.3	0.0	28.6	0.0	35.7

問 21 貴法人では、過去5年間に代金の未回収を経験したことはありますか(いずれか1つに) n=22

1. 1~5件ある 31.8 2. 6~10件ある 9.1 3. 10件以上ある 9.1 4. 1度もない 50.0

(次の問 22~23 は、問 21 で「1.1~5件ある」「2.6~10件ある」「3.10件以上ある」に回答した法人に伺います)

→ 問 22 どのような販売先ですか(当てはまるものすべてに) n=11

1. 近隣の生産者 27.3 2. 農協以外の出荷組織 0.0 3. 集荷業者(産地商人) 9.1 4. 卸売業者 18.2
5. 仲卸業者 27.3 6. 商社 9.1 7. 生花店・園芸店 9.1 8. スーパー 0.0
9. スーパー以外の量販店 0.0 10. 生協 0.0 11. 加工企業 0.0 12. その他 27.3

→ 問 23 1件当たり平均の未回収金額はどのくらいですか(いずれか1つに) n=11

1. 50万円未満 54.5 2. 50~100万円未満 36.4 3. 100~500万円未満 0.0

4. 500～1,000万円未満 9.1

5. 1,000万円以上 0.0

問 24 以降は、花き・花木の契約取引を行っている法人と行っていない法人の両方に、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 24 花き・花木の契約取引について、今後のご意向として、当てはまるもの 1つに をつけてください。n=43

1. これから始める予定 7.0 2. 予定はないが関心はある 41.9 3. 現状維持で今後も続ける 16.3
 4. 今後は品目・期間・数量を拡大する 30.2 5. 今後は品目・期間・数量を縮小して続ける 0.0
 6. 近くやめる予定 0.0 7. 予定も関心もない 4.7 9 ページ問 27 にお進みください →

(問 25～26 では、問 24 で 1.～5. のいずれかに回答した法人に伺います)

問 25 契約取引を行う際の次のア～ケの業務は、貴法人で対応可能対応可能であり代行は不必要ですか、あるいは代行が必要ですか (現在代行されている業務を含む)。代行が必要な業務について、誰に代行してほしいですか(ア～ケのそれぞれについて、当てはまるものすべてに)

	1 代行 は 必要 な い	2 代行 が 必要	代行してほしい人・団体等														誰に? ?
			1 総合 農協・ 専門 農協	2 経済 連・ 県本部	3 全農 集配 センター	4 近隣 の生 産者	5 出荷 組織	6 集荷 業者 (産地 商人)	7 卸売 業者	8 仲卸 業者	9 商社	10 インター ネット での 農産物 取引会 社	11 金融機 関(銀 行・保 険会 社)	12 行政 等の 公的 機関	13 その 他	14 わか らな い	
実需者・消費者 ニーズの収集・ 伝達n=36	44.4	55.6	35.0	10.0	5.0	0.0	0.0	0.0	40.0	10.0	20.0	25.0	5.0	15.0	5.0	0.0	n=20
販売先探し n=34	38.2	61.8	28.6	14.3	4.8	9.5	9.5	9.5	38.1	14.3	28.6	23.8	9.5	9.5	14.3	0.0	n=21
販売先との価 格・数量等の交 渉n=36	61.1	38.9	42.9	7.1	0.0	0.0	7.1	0.0	21.4	28.6	28.6	7.1	0.0	0.0	0.0	0.0	n=14
選別n=32	90.6	9.4	66.7	33.3	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=3
箱詰めn=31	90.3	9.7	66.7	0.0	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	n=3
出荷直前の数 量調整n=33	72.7	27.3	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	22.2	11.1	33.3	11.1	0.0	0.0	0.0	0.0	n=9
代金決済事務 n=34	64.7	35.3	41.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	25.0	8.3	16.7	8.3	8.3	0.0	0.0	0.0	n=12
代金回収事故 時の損失引受 n=37	35.1	64.9	35.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30.0	5.0	15.0	5.0	10.0	0.0	0.0	5.0	n=20
販売先からのク レーム対応 n=34	55.9	44.1	40.0	6.7	6.7	0.0	0.0	0.0	26.7	13.3	20.0	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0	n=15

(次の問 26 では、問 24 で「ク・代金回収事故時の損失引受」の代行が必要と回答した法人に伺います)

問 26 貴法人では、契約取引の代金回収リスクを回避するための費用(保険料等)として、どの程度ならば支出しますか(いずれか 1つに) n=21

1. 販売高の 0.1～0.5%未満 33.3 2. 販売高の 0.5～1%未満 19.0 3. 販売高の 1～3%未満 28.6
 4. 販売高の 3～5%未満 0.0 5. 販売高の 5～8%未満 0.0 6. 販売高の 8%以上でも支出 4.8
 7. 支出しない 14.3

(問 27 以降は、契約取引を行っている法人、行っていない法人の両方にうかがいます)

問 27 貴法人が花き・花木の契約取引を行う上での現状の問題点、または貴法人が契約取引を行わない理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=44

1. 天候不順等による供給不足 40.9
2. 過剰生産時の出荷先に困る 36.4
3. 取引数量が少ない 25.0
4. 市場価格と契約価格との差が大きい 13.6
5. 契約価格が再生産価格に満たない 6.8
6. 栽培基準の要求水準が高い 9.1
7. 上位等級や特定等級だけを要求される 13.6
8. 信頼できる取引相手探しが難しい 34.1
9. 代金回収に不安 25.0
10. 決済期日までが長い 11.4
11. 取引の継続性 20.5
12. 出荷前日の数量変更への対応が難しい 34.1
13. 事務作業が煩雑 13.6
14. 労働力不足 11.4
15. 労働力の高齢化 2.3
16. その他 2.3

問 28 インターネットで提供される次のサービスについて、貴法人の農産物販売において、(1)現在利用しているものは何ですか。また(2)今後利用したいものは何ですか(当てはまるものすべてに)

	1 貴法人の 生産情報 の提供	2 販売先の 需要情報 の入手	3 農産物販 売の受注	4 販売先の 信用情報 の入手	5 決済(クレ ジットカード 等による)	6 取引信用保険・ファクタ リング等による代金回収 リスクの軽減
(1)現在行っているn=22	77.3	40.9	22.7	13.6	18.2	0.0
(2)今後行いたいn=32	31.3	56.3	53.1	46.9	15.6	21.9

以下問 29~31 では、JA(農協)の販売事業等について、あなたご自身のご意見をおうかがいします。

問 29 あなたは、現在のJA(農協)への出荷について、JA以外への販売に比べてどのような印象をお持ちですか。(1)~(4)のそれぞれについて、いずれか1つに)

- (1)手取り n=39
 1. JAの方がよい 2.6
 2. JA以外の方がよい 46.2
 3. どちらともいえない 51.3
- (2)価格の安定性 n=39
 1. JAの方がよい 10.3
 2. JA以外の方がよい 25.6
 3. どちらともいえない 64.1
- (3)代金回収の確実性 n=40
 1. JAの方がよい 45.0
 2. JA以外の方がよい 10.0
 3. どちらともいえない 45.0
- (4)決済期日までの短さ n=38
 1. JAの方がよい 15.8
 2. JA以外の方がよい 26.3
 3. どちらともいえない 57.9

問 30 あなたは、JA(農協)の経済事業や営農事業などについてどのような点を強化してほしいですか。(当てはまるものすべてに) n=46

1. 農地などの基盤整備の支援 13.0
2. 農作業の受委託のあっせん 10.9
3. 農地のあっせん 23.9
4. 集荷施設などの共同利用施設の整備・運営 21.7
5. 農産物販売の強化 50.0
6. 営農計画作成の補助 6.5
7. 営農技術指導の充実 23.9
8. 有機・減農薬栽培への取組み 10.9
9. 農機具・生産資材の価格引き下げ 58.7
10. 生産資材店舗の土日の営業 6.5
11. 税務申告・経営診断などの経営指導 13.0
12. 中長期の地域農業計画の作成 15.2
13. 生産部会活動の充実 17.4
14. 販売先・消費者への農産物生産方法の情報提供 30.4
15. 実需者・消費者ニーズ等の情報の収集・伝達 37.0
16. その他 6.5
17. 特にない 13.0

問 31 あなたは、J A (農協)のどのようなサービスを利用していますか(当てはまるもの全てに) n=47

1. 貯金や借入などの金融サービス 85.1
2. 生命共済や建物更正共済などの共済サービス 85.1
3. 農産物の販売事業 34.0
4. 肥料や農薬などの生産資材の購入 72.3
5. 営農相談 6.4
6. 相続や税務、資産管理などの相談業務 2.1
7. その他 0.0

以下 問 32～33 では、貴法人の代表者についておうかがいします。

問 32 代表者の年齢(いずれか1つに) n=51

1. 20歳未満 0.0
2. 20～29歳 2.0
3. 30～39歳 9.8
4. 40～49歳 19.6
5. 50～59歳 41.2
6. 60～69歳 23.5
7. 70～79歳 3.9
8. 80歳以上 0.0

問 33 代表者は農家出身ですか(いずれか1つに) n=51

1. 農家出身 94.1
2. 農家以外の出身 5.9

以下 問 34～44 では、貴法人の農業経営等についておうかがいします。

問 34 貴法人の所在する都道府県名をご記入ください

都・道・府・県

問 35 貴法人には、J A (農協)の組合員はいますか(いずれか1つに) n=51

1. 貴法人が正組合員である 64.7
2. 貴法人の構成員が正組合員である 35.3
3. 組合員ではない 5.9

問 36 貴法人の農業経営の労働力数(常時雇用・パート雇用を含む)(数字を記入してください) n=51

16.6 人

問 37 貴法人には、後継者はいますか(いずれか1つに) n=49

1. 自分が後継者 12.2
2. 子や孫など親族が後継者 53.1
3. 親族以外の後継者 20.4
4. 後継者はいない 14.3

問 38 貴法人に認定農業者はいますか(いずれか1つに) n=50

1. いる 86.0
2. いない 14.0

問 39 昨年度の貴法人の作付面積(借入地を含む)はどのくらいですか。(数字をご記入ください) n=49

作付面積計 8.5 ヘクタール

うち花き・花木 3.7 ヘクタール

問 40 貴法人では、今後、経営規模を拡大するつもりはありますか(いずれか1つに) n=51

1. 拡大する予定 51.0
2. 現状維持 43.1
3. 縮小する予定 3.9
4. わからない 2.0

問 41 貴法人では、農業についての決算書を作成していますか（いずれか1つに） n=51

1. 貴法人で作成している 52.9 2. 他の人に作成してもらっている 47.1 3. 作成していない 0.0

問 42 昨年度、貴法人が販売した花き・花木の年間売上高の合計はどのくらいですか。(いずれか1つに) n=51

1. 50万円未満 2.0 2. 50～200万円未満 2.0 3. 200～500万円未満 3.9
4. 500～1,000万円未満 7.8 5. 1,000～1,500万円未満 3.9 6. 1,500～2,000万円未満 3.9
7. 2,000～3,000万円未満 7.8 8. 3,000万円～5,000万円未満 11.8 9. 5,000万円以上 56.9

問 44 貴法人で販売している農産物（当てはまるものすべてに） n=51

1. 米麦・豆類 19.6 2. 野菜 9.8 3. 果樹 2.0 4. 畜産 2.0 5. 花き・花木 100.0
6. 工芸農作物 2.0 7. その他 9.8

問 45 貴法人は次の形態のうちどれに当てはまりますか（いずれか1つに） n=50

1. 農事組合法人（1号法人、2号法人）18.0 2. 有限会社 74.0 3. 株式会社 4.0 4. 合名・合資会社 0.0
5. 1～4以外の協業経営体 0.0 6. その他 4.0

自由意見欄（契約取引を含む農産物流通や農協の販売事業等についてご意見・ご要望などがございましたら下の欄にお書きください）

ご協力ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願い

拝啓 みなさま、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

私ども㈱農林中金総合研究所は、JA（農協）が行う信用事業の全国団体である農林中央金庫の調査・研究機関です。

今年度、当研究所は、野菜供給安定基金から、野菜取引に関する実態調査の委託を受けました。このアンケート調査は、上記の調査の一環として、生産者のみなさまの野菜販売に対するお考えなどをお聞きするものです。

アンケートの結果は、当総研で統計的に処理をさせていただき、今後、生産者の皆様のお役に立つための基礎資料とさせていただきますが、当然、個人の情報は一切もれません。

ご多忙のところ、まことに恐縮ではございますが、趣旨をご理解いただき、何とぞご協力下さいますようお願い申し上げます。

敬具

記入の際にご注意いただきたいこと

1. この調査では、主として、あなたの家で生産した野菜の販売について、販売先やあなたのお考え等についておうかがいします。
2. とくに断らない限り、調査の対象期間は昨年度です。
3. 調査票の中にある「実需者」とは、流通の最終段階に位置する事業者（外食業者、加工業者、小売店等）です。
4. ご記入が終わりましたら、調査票を返信用封筒（茶色の封筒）に入れて11月26日（火）までにご投函ください。なお、返信用封筒には切手を貼る必要はございません。
5. 本調査の内容に関するお問い合わせ先

農林中金総合研究所 調査第一部 尾高、斎藤

(TEL:03 - 3243 - 7347、7346 FAX:03 - 3270 - 2233 E-mail:odaka@nochuri.co.jp)

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-8-3

以上



野菜の販売に関する生産者アンケート
農林中金総合研究所（平成14年10月実施）

当てはまる答えを選び、その番号を（ ）内に示されている数だけで囲んでください。

以下問1～3では、あなたの家の野菜の生産および販売についてお答えください。

問1 あなたの家で昨年度に販売した野菜とその販売先についてお聞きします。

(1) あなたの家で、昨年度に販売した野菜のうち、**販売金額が最も多い作物**は何ですか。
(あてはまるもの1つに) n=1,117

かんしょ21.1、きゅう20.9、にんじん10.3、なす8.4、レタス6.4、
かぶ5.6、にら3.0、ねぎ2.3、しんぎく1.8、ばれいしよ1.6

(2) (1)でつけた野菜について、**あなたの家が直接に販売した先(上位3位まで)**を、下欄の中から番号を選んで、販売先別の販売金額の割合をご記入ください
(販売先には、農協・出荷組織・卸売業者への出荷も含みます)。 n=1,079

	販売金額が最も多い野菜について					
	第1位の販売先		第2位の販売先		第3位の販売先	
(2)-1販売先	総合農協		卸売業者		専門農協	
(2)-2販売金額の割合 (小数点以下四捨五入、上位3位まで)	約 7.5	割	約 1.1	割	約 0.5	割
(記入例) (2)-1販売先						
(2)-2販売金額の割合	約 8	割	約 1	割	約 1	割

- <販売先>
- | | | | | |
|------------------|----------|--------|-------------|------------|
| 総合農協 | 専門農協 | 近隣の生産者 | 農協以外の出荷組織 | 集荷業者(産地商人) |
| 卸売業者(卸売市場) | 仲卸業者 | 商社 | スーパー | 生協 |
| カット野菜企業 | 漬物メーカー | | 弁当・惣菜企業 | 外食業者 |
| インターネットでの農産物取引会社 | 直売所で直接販売 | | 宅配で消費者へ直接販売 | その他 |

以下の(3)～(7)では、(2)で選択した**販売金額が最も多い野菜の販売先**についてお答えください。

(3) そのように販売している理由は何ですか。(それぞれの販売先について、当てはまるもの全てに)	第1位の販売先 n=1,033	第2位の販売先 n=300	第3位の販売先 n=73
1 縁故関係があるから	4.0	7.0	19.2
2 昔からの付き合い	23.2	20.0	15.1
3 代金決済が早いから	18.4	20.3	9.6
4 代金回収が確実だから	46.1	14.7	16.4
5 事務手続きが容易だから	25.1	6.0	5.5
6 より高く販売できるから	19.4	15.3	12.3
7 手取りが多いから	6.7	19.0	17.8
8 価格や数量が安定しているから	25.3	9.3	8.2
9 規格外の農産物も販売できるから	12.7	34.7	27.4
10 実需者や消費者のニーズが直接きけるから	6.1	4.7	19.2
11 安全性をアピールできるから	14.3	6.0	5.5
12 農業生産資材を買っているから	26.0	4.7	5.5
13 集出荷施設を利用しているから	41.7	6.0	5.5
14 資金の借入れを利用しているから	10.2	1.7	0.0
15 適切な営農指導が受けられるから	35.0	4.3	5.5
16 過剰生産時に受け入れてくれるから	14.5	9.0	8.2
17 他に販売先がないから	14.4	7.7	6.8
18 その他(具体的に:)	2.8	2.7	4.1

(4) 販売金額第1位の野菜について、(2)で回答した販売先への販売金額の割合は3年前と比較して、おおよそどのように変化しましたか。(それぞれの販売先について、いずれか1つに)	第1位の販売先 n=1,090	第2位の販売先 n=281	第3位の販売先 n=75
	1 3年前に比べて増えた	9.9	19.2
2 3年前に比べて減った	53.7	44.5	30.7
3 3年前と変わらない	36.4	36.3	44.0

(5) (2)で回答した販売先の問題点は何ですか。(それぞれの販売先について当てはまるもの全てに)	第1位の販売先 n=1,035	第2位の販売先 n=269	第3位の販売先 n=73
	1 価格が安い	34.1	26.4
2 価格が不安定	32.1	33.1	15.1
3 取引数量が少ない	5.2	15.2	26.0
4 品質のよいものを差別化して販売できない	15.2	9.7	6.8
5 手数料が高い	32.8	11.2	9.6
6 農薬等の栽培基準への要求が厳しい	12.9	7.4	4.1
7 代金回収に不安がある	1.4	5.6	2.7
8 決済期日までが長い	13.0	10.4	6.8
9 欠品が出た時のペナルティ(罰則)が厳しい	3.9	3.3	2.7
10 上位等級や特定等級だけを要求される	6.1	4.5	6.8
11 輸送コストが高い	21.7	7.8	9.6
12 事務手続きが煩雑	2.2	1.9	1.4
13 とくにない	18.2	24.5	35.6
14 その他(具体的に:)	3.3	1.5	4.1

(6) 販売金額第1位の野菜の販売にかかる以下のア～クの業務について、あなたの家が行いましたか、あるいは販売先が行いましたか。また、行っていない業務は何ですか。販売金額第1位の販売先について、お答えください。(当てはまるもの全てに)	販売割合第1位の販売先		
	1 あなたの家 が行っている	2 販売先が 行っている	3 とくに行っ ていない
ア 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 n=687	9.8	73.4	19.5
イ 取引開始のアプローチ n=589	10.5	69.1	21.7
ウ 数量・価格の交渉 n=717	12.7	72.5	16.9
エ 選果 n=835	79.8	20.4	3.5
オ パック詰め n=607	53.0	24.4	24.7
カ 代金決済事務 n=681	4.1	90.2	6.2
キ 代金回収事故時の損失引受け n=515	6.2	71.1	23.3
ク 市場・実需者からのクレーム対応 n=699	18.0	79.1	6.9

(7) 販売金額第1位の野菜について、今後、販売金額の割合を増やしたい販売先はどこですか(販売先には、農協・出荷組織・卸売業者への出荷も含まれます)。(当てはまるもの全てに)
n=1,117

- | | | | |
|-----------------|--------------------|------------------------|----------------|
| 1.総合農協64.2 | 2.専門農協9.3 | 3.近隣の生産者0.5 | 4.農協以外の出荷組織7.8 |
| 5.集荷業者(産地商人)4.7 | 6.卸売業者(卸売市場) 13.5 | 7.仲卸業者2.1 | 8.商社1.4 |
| 9.スーパー7.9 | 10.生協 6.1 | 11.カット野菜企業3.8 | 12.漬物メーカー3.0 |
| 13.弁当・惣菜企業2.0 | 14.外食企業4.0 | 15.インターネットでの農産物販売会社5.0 | |
| 16.直売所で直接販売15.5 | 17.宅配で消費者へ直接販売10.0 | 18.その他1.7 | |

問 2 あなたの家での野菜生産における農作業日誌の記入状況についておうかがいします。(いずれか 1 つに)
n=1、162

- 1. 全ての肥料・農薬について記入している 34.8
- 2. 一部の肥料・農薬については記入している 29.6
- 3. 現在は記入していないが、これから行う予定 20.2
- 4. 現在記入していないし、今後もしない 13.3
- 5. その他 1.4
- 6. わからない 0.7

(次の問3では、問2で「4. 現在記入していないし、今後もしない」と回答した方におうかがいします)

問3 その理由は何ですか。(当てはまるもの全てに) n=151

- 1. 記入方法がわからない 17.2
- 2. 記入作業が大変 53.0
- 3. 記入しても価格に反映されるかわからない 26.5
- 4. 記入しても消費者が見るかわからない 16.6
- 5. 記入したものとそうでないものを区別して販売できない 17.9
- 6. 記入に費用がかかる 1.3
- 7. 農薬などの基準値の要求水準が高い 11.3
- 8. その他 9.9

以下の問4~7では、あなたの家で行っている野菜の契約取引についておうかがいします。

この調査での契約取引とは、あなた(の家)が販売先と、販売する野菜の価格、数量、規格(品質)等について、予め一定の契約(約束)を行い、それに基づいて行う取引のことです。契約には、口頭による約束も含まれます。

契約取引の販売先等について

問4 あなたの家では、野菜の契約取引(農協等の仲介者を介した契約取引を含む)を行っていますか。行っている場合には何年前頃から行っていますか(いずれか1つに。行っている方は何年前から行っているか数字も記入) n=894

- 1. 契約取引を行っている 43.0 n=322 14.2年前頃から
- 2. 契約取引は行っていない 57.0 問8に進む

(次の問5~7では「1. 契約取引を行っている」と回答した方にうかがいます)

問5 昨年度、あなたの家が契約取引で販売した野菜の品目(トマト、大根など)は何ですか(販売額の大きいものから順に5品目まで、品目名をご記入ください) n=353

契約取引を行った品目: にんじん 25.8 きゅうり 17.0 ばれいしょ 14.7 だいこん 13.0 かんしょ 11.3

問6 あなたの家が契約取引を行う理由は何ですか(当てはまるものすべてに) n=356

- 1. 手取りが多い 14.9
- 2. 価格が安定している 61.2
- 3. 自分で価格をある程度決められることができる 7.3
- 4. 数量が安定している 21.3
- 5. 代金決済が早い 16.0
- 6. 代金回収が確実 36.2
- 7. 規格外品も販売できる 22.2
- 8. 栽培情報等を明確にして販売できる 19.4
- 9. 品質のよいものを差別化して販売できる 15.2
- 10. 実需者や消費者のニーズを把握できる 12.1
- 11. その他 8.4

問7 あなたの家では、契約取引の代金回収リスクを軽減するために、(1)現在どのようなことを行っていますか。また、(2)今後どのようなことを行いたいですか((1)と(2)のそれぞれについて当てはまるものすべてに)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	信頼できる人に取引先の紹介を依頼	信用調査会社の格付けを元に販売先を選定	販売先ごとに取引限度額を設定	売買契約書の締結	供託金(保証金)	保証人	保険料や保証料を払って保険等に加入する	販売先を分散	その他	とくにない
(1)現在行っているn=274	30.3	3.6	6.2	9.9	2.2	0.7	6.9	12.8	2.6	49.3
(2)今後行いたいn=206	17.0	8.7	8.7	15.0	5.3	2.4	8.3	10.7	3.4	55.3

以下問 8～11 では、**野菜の契約取引を行っている方と行っていない方の両方に、あなたご自身のご意見をおうかがいします。**

問 8 野菜の契約取引について、今後のご意向として、当てはまるもの 1 つに をつけてください。n=1,037

1. これから始める予定 1.8 2. 予定はないが関心はある 39.9 3. 現状維持で今後も続ける 39.3
4. 今後は品目・期間・数量を拡大する 2.4 5. 今後は品目・期間・数量を縮小して続ける 2.1

6. 近くやめる予定 1.4 7. 予定も関心もない 12.9 問 10 にお進みください

(次の問 9 では、問 8 で 1.～5. のいずれかに回答した方に伺います)

問 9 今後、契約取引を行う際に、代行が必要な業務はありますか(現在代行されている業務を含む)。
(当てはまるもの 全 てに) n=626

1. 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 34.0 2. 販売先探し 42.2 3. 販売先との価格・数量等の交渉 65.8
4. 選果 13.3 5. パック詰め 8.1 6. 出荷直前の数量調整 21.6 7. 代金決済事務 31.5
8. 代金回収事故時の損失引受 21.6 9. 販売先からのクレーム対応 26.7 10. その他 3.0

(問 10 以降は契約取引を行っている方と、行っていない方の両方にうかがいます)

問 10 あなたの家が契約取引を行う上での現状の問題点、またはあなたの家が契約取引を行わない理由は
何ですか(当てはまるもの す べてに) n=1,011

1. 天候不順等による供給不足 34.2 2. 過剰生産時の出荷先に困る 31.6 3. 取引数量が少ない 15.8
4. 市場価格と契約価格との差が大きい 14.5 5. 契約価格が再生産価格に満たない 4.2
6. 栽培基準の要求水準が高い 8.9 7. 上位等級や特定等級だけを要求される 16.6
8. 信頼できる取引相手探しが難しい 23.8 9. 代金回収に不安 13.2 10. 決済期日までが長い 8.9
11. 取引の継続性に不安 15.6 12. 出荷前日の数量変更への対応が難しい 14.7
13. 事務作業が煩雑 4.1 14. 労働力不足 37.2 15. 労働力の高齢化 38.3 16. その他 2.3

問 11 今回の野菜生産出荷安定法の改正に伴い創設された「契約野菜安定供給制度」をご存知ですか(い
ずれか 1 つに) n=1111

1. 制度の内容を知っている 6.9 2. 名称のみ知っている 26.1 3. 知らない 67.0

以下問 12～15 では、**J A (農協) の販売事業について、あなたご自身のご意見をおうかがいします。**

問 12 あなたは、現在の J A への出荷について、J A 以外への販売・出荷に比べてどのような印象をお持ち
ですか。((1)～(4) のそれぞれについて、いずれか 1 つに)

- (1) 手取り n=1063 1. J A の方がよい 33.0 2. J A 以外の方がよい 21.0 3. どちらともいえない 46.0
(2) 価格の安定性 n=1071 1. JA の方がよい 52.1 2. JA 以外の方がよい 10.0 3. どちらともいえない 37.9
(3) 代金回収の確実性 n=1081 1. JA の方がよい 76.2 2. JA 以外の方がよい 3.5 3. どちらともいえない 20.3
(4) 決済期日までの短さ n=1049 1. JA の方がよい 50.6 2. JA 以外の方がよい 19.4
3. どちらともいえない 30.0

問13 あなたの家の農産物の生産計画・集出荷・販売・代金回収の過程で、JA**に担って欲しい業務はどれですか。(当てはまるもの全てに) n=1,074

1. 実需者・消費者ニーズの収集・伝達 55.0
2. 販売先探し 38.9
3. 販売先との価格・数量等の交渉 63.6
4. 集荷(軒先から集荷場までの配送) 14.8
5. 選果 12.8
6. パック詰め 6.3
7. 出荷直前の数量調整 11.5
8. 代金決済事務 28.4
9. 代金回収事故時の損失引受 19.6
10. 販売先や実需者からのクレーム対応 27.0
11. 直売所の運営 15.5
12. その他 3.3

問14 あなたは、JAの経済事業や営農事業などについて、どのような点を強化してほしいですか。(当てはまるものすべてに) n=1,162

1. 農地などの基盤整備の支援 9.0
2. 農作業の受委託のあっせん 13.6
3. 農地のあっせん 6.5
4. 集出荷施設などの共同利用施設の整備・運営 16.5
5. 農産物販売の強化 51.8
6. 営農計画作成の補助 11.8
7. 営農技術指導の充実 55.5
8. 有機・減農薬栽培への取り組み 30.6
9. 農機具・生産資材の価格引き下げ 68.6
10. 生産資材店舗の土日の営業 25.2
11. 税務申告・経営診断などの経営指導 22.5
12. 中長期の地域農業計画の作成 7.1
13. 生産部会活動の充実 18.0
14. 販売先・消費者への農産物生産に関する情報提供 35.2
15. 実需者・消費者ニーズ等の情報の収集・伝達 26.9
16. その他 1.7
17. 特になし 4.4

問15 あなたは、JAのどのようなサービスを利用していますか(当てはまるもの全てに) n=1,172

1. 貯金や借入などの金融サービス 78.4
2. 生命共済や建物更正共済などの共済サービス 81.1
3. 農産物の販売事業 81.5
4. 肥料や農薬などの生産資材の購入 88.1
5. 営農相談 38.5
6. 相続や税務、資産管理などの相談業務 14.3
7. その他 0.6

以下 問16~20では、あなたご自身についておうかがいします。

問16 あなたの年齢(いずれか1つに) n=1,187

1. 20歳未満 0.0
2. 20~29歳 0.3
3. 30~39歳 5.5
4. 40~49歳 23.8
5. 50~59歳 35.1
6. 60~69歳 26.7
7. 70~79歳 7.9
8. 80歳以上 0.6

問17 あなたは世帯主ですか(いずれか1つに) n=1,169

1. 世帯主 75.4
2. 配偶者が世帯主 8.5
3. 自分も、(配偶者がいる場合には)配偶者も世帯主ではない 16.1

問18 あなたは、「JA**」の組合員ですか(いずれか1つに) n=1,191

1. 正組合員である 94.0
2. 准組合員である 2.5
3. 組合員ではない 3.4

(問18で「3. 組合員ではない」に をつけた方だけお答えください)

問19 同居されているご家族に組合員はいますか(いずれか1つに) n=41

1. 正組合員がいる 82.9
2. 准組合員がいる 2.4
3. 組合員はいない 14.6

問20 あなたのふだんのお仕事（主たるもの1つに）n=1,154

1. 恒常的なお勤め（JA管内）4.6 2. 恒常的なお勤め（JA管外）4.9 3. 農業従事 87.7
4. 農業以外の自営業・自由業 1.6 5. パート・アルバイト 0.7 6. 主婦・家事手伝い 0.4 7. 学生・無職 0.1

以下 問21～29では、あなたの家の農業経営についておうかがいします。

問21 あなたの家の農業経営の労働力数(常時雇用・パート雇用を含む)(数字を記入してください)n=1,067

10.6 人

問22 あなたの家は、主業農家ですか、準主業農家ですか、副業農家ですか(いずれか1つに) n=1,160

1. 主業農家(1) 75.0 2. 準主業農家(2) 20.3 3. 副業農家(3) 4.7

1～3は「農業センサス」の定義に基づきます。

- 1は、65歳未満の農業就業者がいる農家のうち、**農業所得が主**(農外所得よりも農業所得が多い)である農家。
2は、65歳未満の農業就業者がいる農家のうち、**農外所得が主**(農外所得よりも農業所得が少ない)である農家。
3は、**65歳未満の自営農業従事60日以上者がいない**農家。(農産物の販売を行わなかった農家を含む。)

問23 あなたの家には農業後継者はいますか(いずれか1つに) n=1,136

1. 自分の家が後継者 21.7 2. 子や孫等が後継者 40.2 3. 後継者はいない 38.0

問24 あなたの家に認定農業者はいらっしゃいますか(いずれか1つに) n=1,122

1. いる 23.8 2. いない 76.2

問25 あなたの家の昨年の作付面積(借入地を含む)はどのくらいですか。(数字をご記入ください)

作付面積計 n=1,140 30.2 ヘクタール うち野菜 n=1,096 21.3 ヘクタール

問26 あなたの家では、今後、経営規模を拡大するつもりはありますか(いずれか1つに) n=1,184

1. 拡大する予定 10.0 2. 現状維持 65.0 3. 縮小する予定 17.1 4. わからない 7.9

問27 あなたの家では、農業についての決算書を作成していますか(いずれか1つに) n=1167

1. 自分(の家)で作成している 55.9 2. 他の人に作成してもらっている 7.5 3. 作成していない 36.7

問28 昨年度、あなたの家が販売した野菜の年間売上高の合計はどのくらいですか。(いずれか1つに) n=1,188

1. 販売していない 0.5 2. 50万円未満 4.5 3. 50～200万円未満 16.2 4. 200～500万円未満 26.9
5. 500～1,000万円未満 28.5 6. 1,000～1,500万円未満 14.9 7. 1,500～2,000万円未満 5.0
8. 2,000～3,000万円未満 2.4 9. 3,000万円～5,000万円未満 0.6 10. 5,000万円以上 0.4

問29 あなたの家で販売している農産物(あてはまるもの全てに) n=1,181

1. 米麦・豆類 65.7 2. 野菜 96.5 3. 果樹 5.5 4. 畜産 1.6
5. 花き・花木 1.9 6. 工芸農作物(たばこ・茶・ハーブ等) 1.4 7. その他 2.3

自由意見欄（契約取引を含めた農産物流通やＪＡの販売事業についてご意見・ご要望などがございましたら下の欄にお書きください）

ご協力ありがとうございました