

取引慣行の実態に関する調査結果

MAFF

Ministry of Agriculture,
Forestry and Fisheries

農林水産省

新事業・食品産業部企画グループ

- ### ① アンケート調査（インターネット又はメールによる回答）

- ※ 各回答者ごとに最大3社との取引について回答を得ているため、調査結果におけるn数は、回答数と一致しない。

- ・調査事項 アンケート後、一部回答者から回答内容の詳細を聞取り。
- ・実施時期 2024年11月～2025年2月
- ・調査数 50



価格交渉・価格転嫁、自らのコスト把握の状況

- 直近 1 年間に於いて、「**価格交渉が行われた**」割合は総じて **9 割超**と**価格交渉が一定程度浸透**している状況。他方で、「**価格交渉が行われなかった**」割合が比較的高いのは農業法人で**6.5%**。
- **価格転嫁率**（上昇したコストのうち実際に価格転嫁できた割合）は調査対象ごとにばらつきがあり、農業法人で**32.7%**、農協（単協）で**33.8%**、全農県本部・経済連で**57.3%**。
- 自らのコストの把握状況として、**品目ごとのコスト**を「**全く把握できていない**」割合は、農業法人で**7.5%**、農協（単協）で**10.8%**、全農県本部・経済連で**16.1%**。

取引上の課題

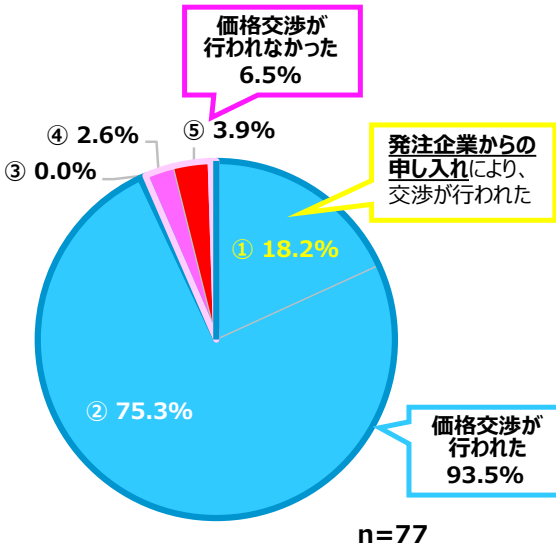
- 「**何らか課題を感じている**」割合は、総じて**約 2 割**。
- 具体的な課題としては、「**納品期限等が厳しい**」、「**過剰な条件での検品**」、「**納品後の返品**」、「**見積時と異なる小ロット注文**」などとなっている。

価格交渉・価格転嫁の状況 ①農業法人（受注側として）

農業法人

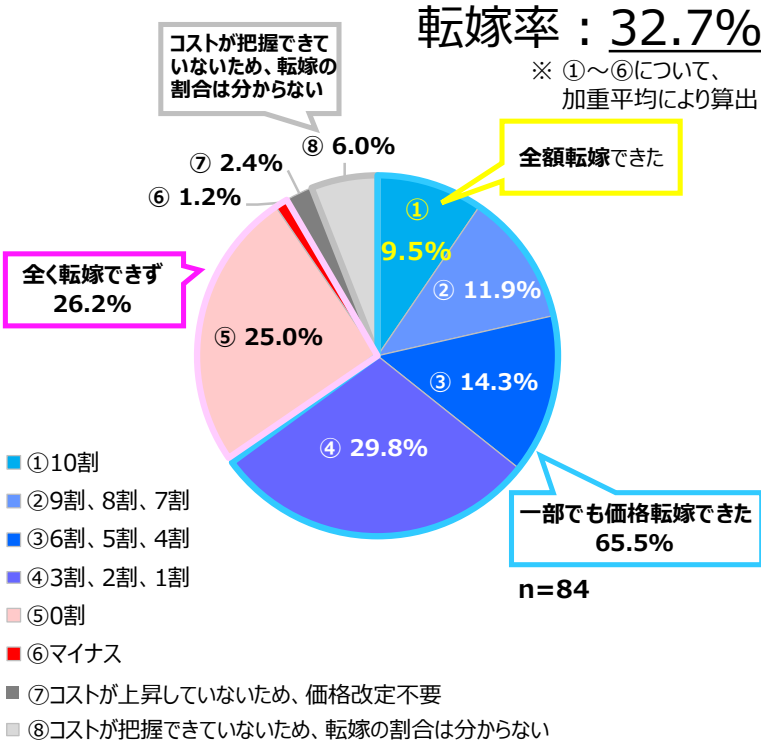
- ・「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は18.2%。「価格交渉が行われた」割合は93.5%。
- ・「価格交渉が行われなかった」割合は6.5%。
- ・価格転嫁率は32.7%。「全額転嫁できた」割合は9.5%、「一部でも転嫁できた」割合は65.5%。
- ・「全く転嫁できなかった」割合は26.2%。

【価格交渉】



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、 価格交渉が行われた
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、 価格交渉が行われた
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあつたが、 発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、 発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、 受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった

【価格転嫁】



具体的な内容

【凡例】○：価格交渉・価格転嫁ができた事例、▲：価格交渉・価格転嫁ができなかった事例

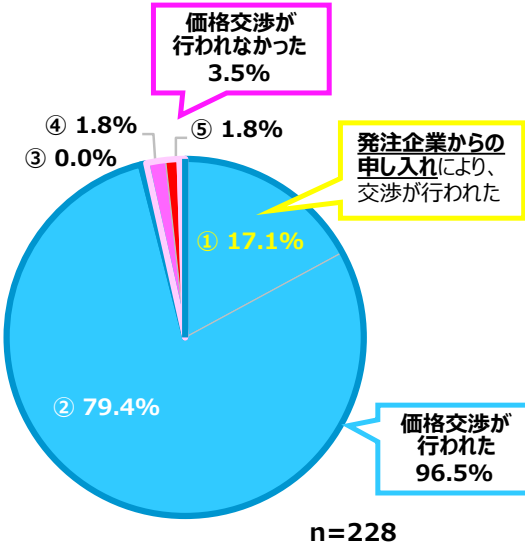
- 取引先は生産者が運営を続けられるかどうかを常に考慮しており、価格交渉の際には自社の状況も一定の理解を示してくれている。[卵]
- 価格交渉の際、「値段を上げてもらえない場合、取引をやめる可能性がある」という姿勢を示した結果、価格転嫁に応じてもらえている。[果実]
- ▲ 価格交渉を申し入れたが、検討の余地は無いという感じ。自社としては市場出荷をやめて直接取引を探すしかないと考えている。[野菜]
- ▲ 交渉自体はほとんど行われない。他の有機農産物の出荷者との価格バランスを考慮する必要があり、1社だけの価格上昇が難しい。[野菜]

価格交渉・価格転嫁の状況 ②農協（単協）（受注側として）

農協
(単協)

- ・「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は17.1%。「価格交渉が行われた」割合は96.5%。
- ・価格転嫁率は33.8%。「全額転嫁できた」割合は6.8%、「一部でも転嫁できた」割合は52.4%。
- ・「全く転嫁できなかった」割合は20.8%。
- ・「コストが把握できていないため、転嫁率は分からない」割合は26.0%。

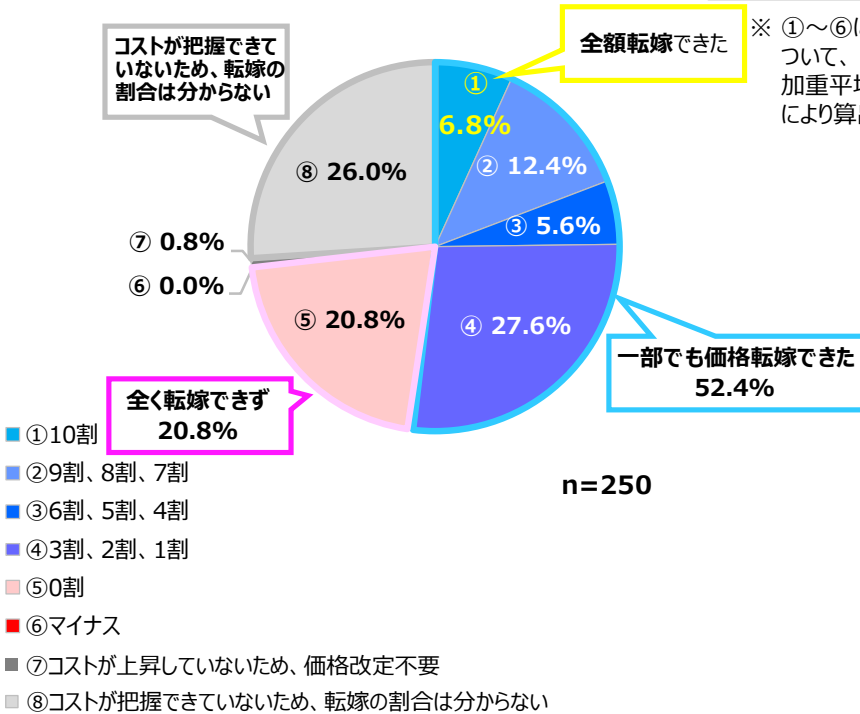
【価格交渉】



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあったが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった

【価格転嫁】

転嫁率：33.8%



具体的な内容

【凡例】○：価格交渉・価格転嫁ができた事例、▲：価格交渉・価格転嫁ができなかった事例

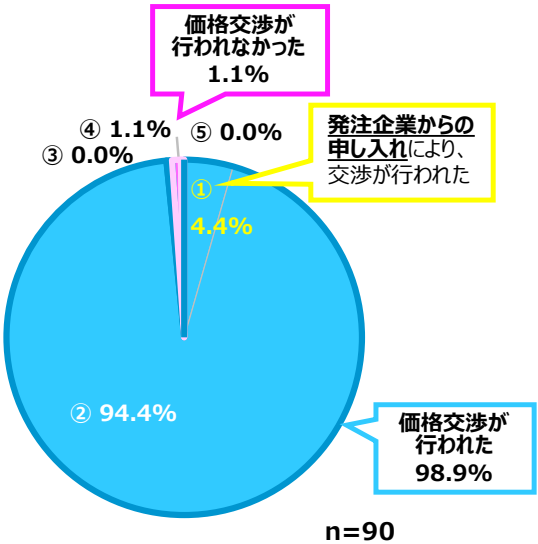
- 生産資材や人件費の詳細な資料を提示し、最低賃金の上昇や資材価格の変動を明確に説明することで、納得を得ている。[野菜]
- 業者と直接契約を結ぶ形式をとっている。市場を通すよりも融通が利き、こちらの事情を説明しやすく、転嫁しやすい。[果実]
- ▲ 全農の「相対価格」を基準に市況や市場動向を考慮した価格を提案するのが基本。価格の上昇局面では再協議が困難。[米]
- ▲ 交渉に応じてもらえず、「この価格でなければいらない」と他産地から仕入れる姿勢を示される。[野菜]

価格交渉・価格転嫁の状況 ③全農県本部・経済連（受注側として）

全農県本部
・
経済連

- ・「発注側企業から申し入れがあり、価格交渉が行われた」割合は4.4%。「価格交渉が行われた」割合は98.9%。
- ・価格転嫁率は57.3%。「全額転嫁できた」割合は9.7%、「一部でも転嫁できた」割合は31.2%。
- ・「全く転嫁できなかった」割合は4.3%。
- ・「コストが把握できていないため、転嫁率は分からない」割合は63.4%。

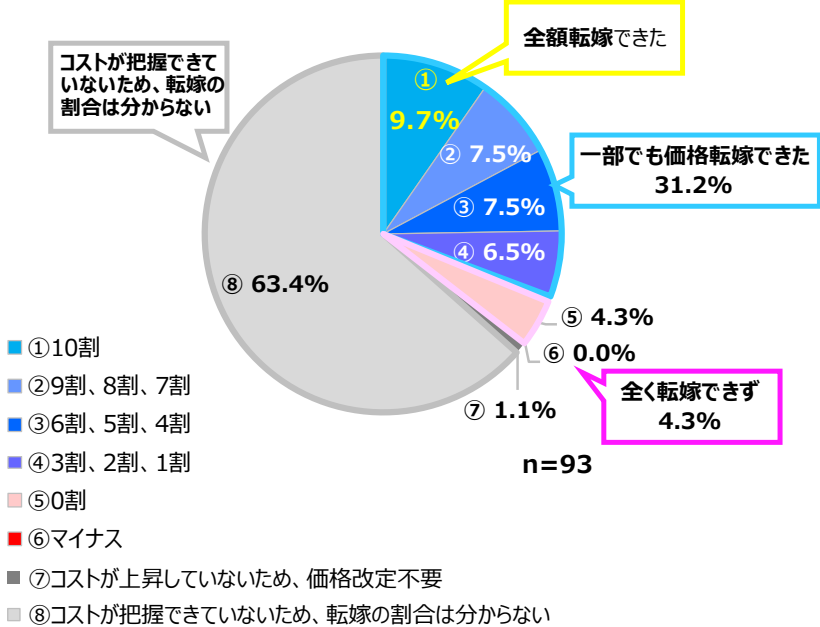
【価格交渉】



①	発注企業から、交渉の申し入れがあり、価格交渉が行われた
②	受注企業から、発注企業に交渉を申し出、価格交渉が行われた
③	コストが上昇し、発注企業から申し入れがあつたが、発注減少や取引停止を恐れ、発注企業からの申し入れを辞退した
④	コストが上昇したが、発注企業から申し入れがなく、発注減少や取引停止を恐れ、交渉を申し出なかった
⑤	コストが上昇し、発注企業から申し入れがなく、受注企業から交渉を申し出たが、応じてもらえなかった

【価格転嫁】

転嫁率：57.3%
※ ①～⑥について、加重平均により算出



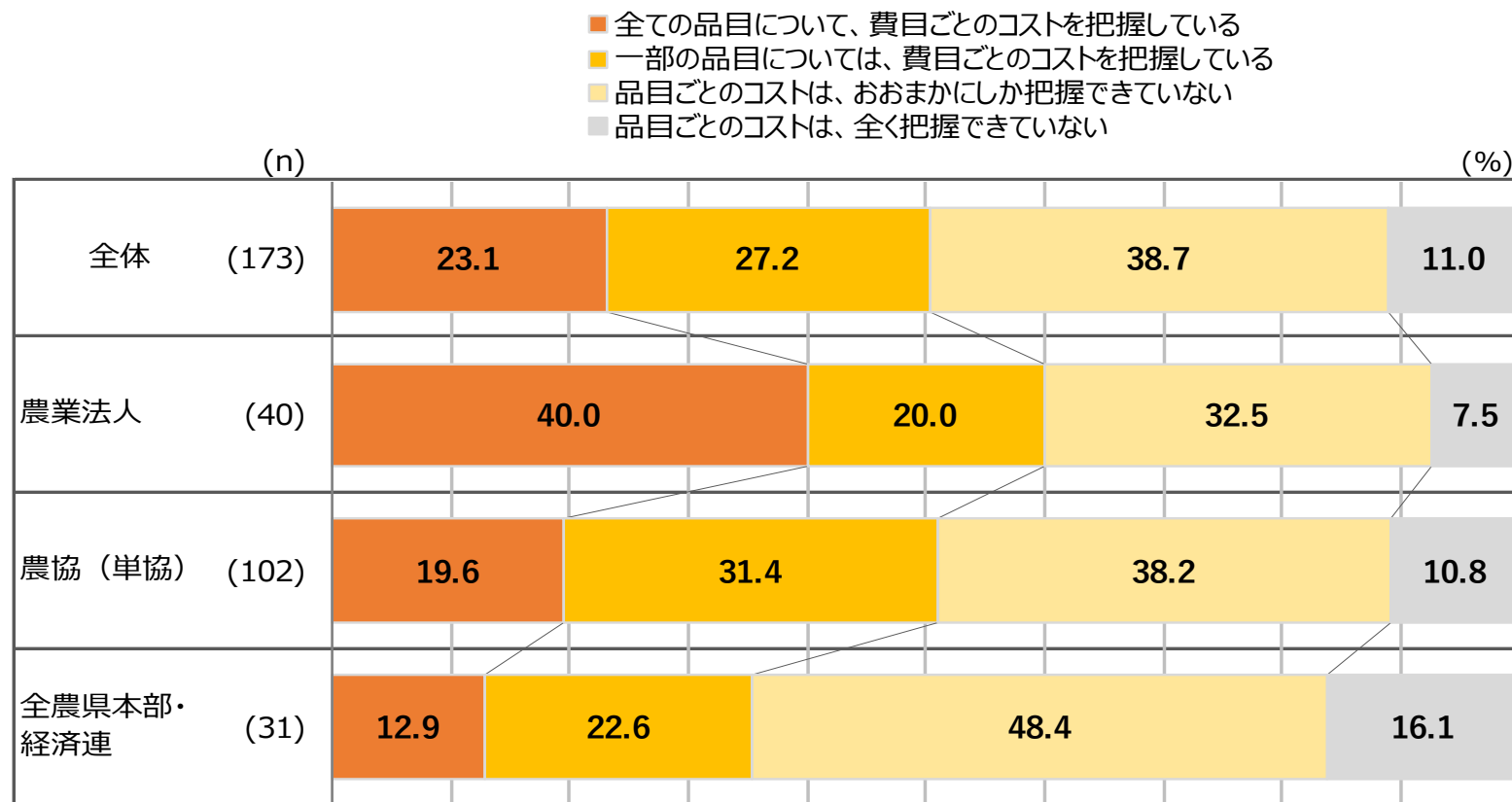
具体的な内容

【凡例】○：価格交渉・価格転嫁ができた事例

- 過去の厳しい価格競争（平成のデフレ経済期）と比べ、量販店側が産地を抱え込む意向が強まり、交渉がしやすい状況。〔野菜〕
- 当初、交渉は不要と判断していたが、生産者から「JGAP取得を理由に価格を上げてほしい」と要望があつたことを受けて交渉を実施。認証は取引先から求められた条件ではないが、主に資材費やコスト高騰を理由に交渉を進めた結果、理解が得られ価格を引き上げてもらった。〔野菜〕

自らのコスト把握の状況

- ・「**全ての品目**について、**費目ごとのコストを把握している**」割合は、農業法人で**40.0%**、農協（単協）で**19.6%**、全農県本部・経済連で**12.9%**。
- ・品目ごとのコストについて、「**全く把握できていない**」割合は、農業法人で**7.5%**、農協（単協）で**10.8%**、全農県本部・経済連で**16.1%**。



※ 農産物等を集荷して販売を行う農協（単協）及び全農県本部・経済連については、実コストの把握に当たって各生産者からの聴取りを行うなど間接的にならざるを得ず、また、前提条件となる栽培体系（施肥・防除等）が管内の地域、生産者等によって異なる場合があるため、自ら生産を行う農業法人とは状況が異なることに留意が必要。

取引上の課題

- ・「何らか課題を感じている」割合は、農業法人で**22.6%**、農協（単協）で**16.8%**、全農県本部・経済連で**25.8%**。
- ・具体的な課題としては、「**納品期限等**が厳しい」、「**過剰な条件での検品**」、「**納品後の返品**」、「**見積時と異なる小ロット注文**」などとなっている。
- ・「その他」としては、荷役の効率化のための納品形態変更（紙袋→フレコン 等）に応じてもらえない、納品頻度が毎日で負担が大きいなどがある。

