

農業界に求められる提案型営業（2）

小売業が生産者との直接取引に求めること

公益財団法人流通経済研究所

研究員 石橋 敬介

1. 生産者と小売業の直接取引の広がり

最近、自治体農政部主催のセミナー等に講師として参加し、全国の農業者と交流する機会に多く恵まれている。そこで農業者の方々と話をしていると、自ら販路開拓に乗り出す方の多さに驚かされる。特に、セミナーに実務家講師として呼ばれている先進農業者の方は、ほとんどが小売業との直接取引や、消費者への直売を積極的に行っているように思う。

このような取引は卸売市場を通さない流通であるため、市場外流通と言われる。農林水産省の「卸売市場データ集」によると、国産野菜の市場経由率は平成16年には93%であったが、平成24年には85%まで低下しており、市場外流通の割合が増えている。これまでは、小売業と商談をするのは卸や仲卸であった。しかし、今後は生産者が自ら小売業に対して、商談をする機会が増えていくと考えられる。

2. 小売業はなぜ直接取引をするのか

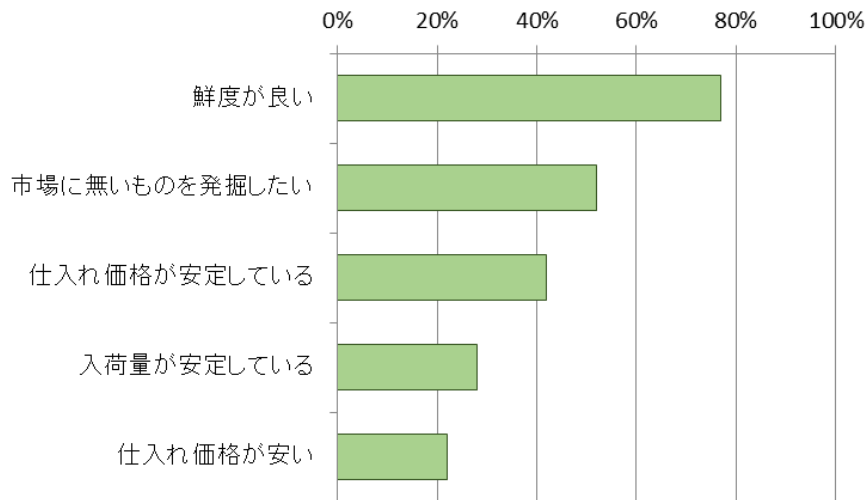
生産者が小売業に対して商談をするにあたり、小売業が生産者に求めていることを理解する必要があるだろう。そこで、(公財)流通経済研究所が全国のスーパーマーケットの青果バイヤーに対して行った、直接取引¹⁾に関するアンケート（図表1）を紹介したい。

図表1 アンケートの概要

実施時期	2016年1月8日～1月25日
調査対象企業	全国のスーパーマーケット
調査対象者	本社の青果バイヤーもしくはその管理者
アンケート配布企業数	1023社
回答企業数	164社

ここで、産地と直接取引をしているという企業にその理由を聴取したところ（）、最上位にあがった回答は「鮮度が良い」であった。直接取引であれば、朝採りレタスのような新鮮な商品の販売が可能であり、この点に注目が集まっているといえる。2位は「市場に無いものを発掘したい」であった。市場で販売される主要な品目に限らず、独自性のある品揃えをして差別化したいという意向があるのだろう。一方、「仕入れ価格が安い」は5つの選択肢の中で最下位であった。卸売業者を排して仕入れ価格を抑える

よりも、鮮度や品揃えを改善することを、小売業は直接取引に期待しているのだ。



図表 2 産地と直接取引をする理由（複数回答、n=100）

産地と直接取引をする理由は、スーパーマーケットの売上規模によって異なる（図表 3）。例えば、「入荷量が安定している」の順位は、売上 299 億円までの企業では 5 位だが、売上 1000 億円以上の企業では 2 位となっている。一方、「市場に無いものを発掘したい」の順位は、売上 299 億円までの企業では 2 位だが、売上 1000 億円以上の企業では 4 位となっている。売上 299 億円までの小規模な企業は独自商品による差別化を、売上 1000 億円以上の大規模な企業は欠品の無い安定調達を重視するという違いが表れている。一方、「鮮度が良い」についてはどの企業規模でも 1 位となっており、企業規模に関わらず最も重視されていることが分かる。

図表 3 売上規模別 産地と直接取引をする理由

順位	～299億円(n=63)	300～999億円(n=22)	1000億円～(n=13)
1位	鮮度が良い	鮮度が良い	鮮度が良い
2位	市場に無いものを発掘したい	市場に無いものを発掘したい	入荷量が安定している
3位	仕入れ価格が安定している	仕入れ価格が安定している	仕入れ価格が安定している
4位	仕入れ価格が安い	入荷量が安定している	市場に無いものを発掘したい
5位	入荷量が安定している	仕入れ価格が安い	仕入れ価格が安い

3. 取引先に合わせた提案の必要性

このような事実から、スーパーマーケットと直接取引をするうえでの、産地としての対応策が見えてくる。まず、収穫から出荷までの間隔を短くして、鮮度の優れた商品を提供することが重要だ。地域の

AMR 農業・地域振興プロジェクト

集荷場にしばらく置いてから出すというような出荷形態では、小売側の要望に応えられない。次に、取引先の規模に合わせた提案をすることが考えられる。小規模な地域スーパーであれば、自社の独自商品・こだわり商品の取り扱いを提案するとよいであろう。一方、大規模なスーパーに対しては安定した出荷ができる体制をアピールし、継続取引を提案することが有効だろう。

ただし、実際の取引では、小売業のニーズはより具体的で細かいものかもしれない。また、小規模ながら安定調達を重視するスーパーなど、例外もあるだろう。生産者の方には、取引先小売業のニーズをヒアリング等でしっかりと把握した上で、取引先に合わせた提案をしてほしい。

※本レポートの著作権は、公益財団法人流通経済研究所に帰属します。無断転載・複製を禁じます
※引用の際は、必ず出典の明記をお願いします

□お問い合わせ先□

公益財団法人流通経済研究所

東京都千代田区九段南 4-8-21 山脇ビル 10F TEL：03-5213-4532／FAX：03-5276-5457

e-mail: keisuke_ishibashi@dei.or.jp ※メール送付の際は■を@に変換してください。

担当：研究員 石橋 敬介

ⁱ 本アンケートでは、市場を通さず生産者や農協、出荷組合などから仕入れることを直接取引としている