

研究テーマ ● 農産物卸売市場における有利販売戦略

農学部・生物生産学科・農業経営経済学講座

教授 豊 智行

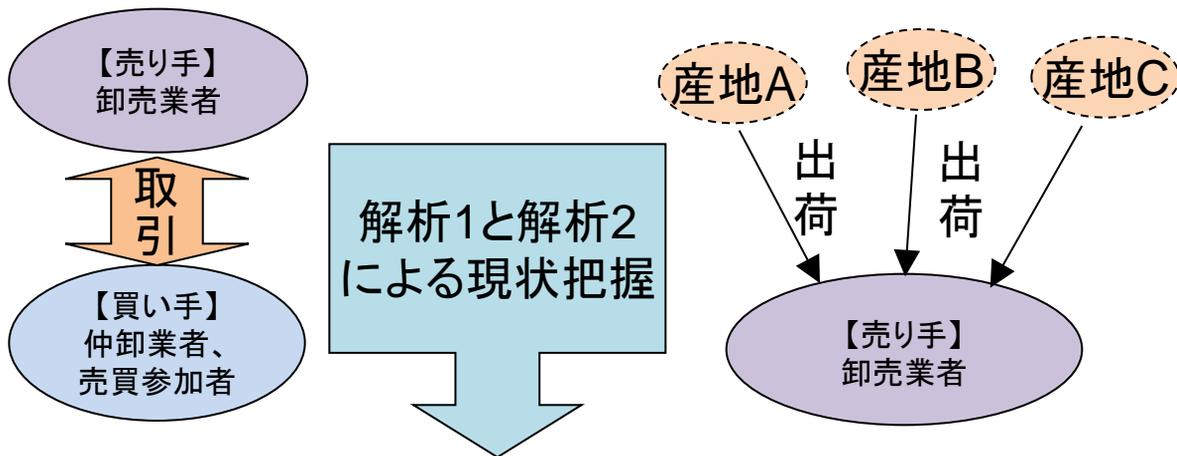
研究の背景および目的

最近の農産物流通過程では買い手が売り手よりも強いため、農産物価格が低迷しているといわれます。農産物の主要な取引の場である卸売市場において、生産者の利益を増やす「有利販売」を大きく左右すると考えられる取引交渉力（価格・数量の交渉力）と、各産地からの出荷量調整（価格に影響を及ぼす力の源）はどういう状態にあるのかを解析し、現状を的確に把握します。それにより、これらをどのように変化させると有利販売が実現できるのかを検討していきます。

■ おもな研究内容

解析1. 買い手と売り手の取引交渉力はどちらが強いのか。

解析2. 各産地からの出荷量の調整は適切であるか。



将来の有利販売戦略を理論と実践可能性から相互に検討

期待される効果・応用分野

現在構想中のアイデアを検証していくことで、有利販売戦略の実践と理論の精緻化を図ります。それによって有利販売を実現できれば、産地と卸売業者への利益の還元が可能になります。現状解析は特定品目の価格および数量データで行いますが、農産物を対象とした流通業者間の取引全般に応用することができます。有利販売を実現する、取引交渉モデルの構築と、最適な出荷量調整を提案したいと考えています。

■ 共同研究・特許などアピールポイント

●これまで、農産物流通システムの実態研究、農産物流通の効率化に関する理論研究、生鮮食品の輸出拡大に関する産学官の共同研究に取り組んできました。

コーディネーターから一言

農産物の約8割が流通する卸売市場で有利販売を行うための取引交渉力と出荷量調整を解析しています。卸売業者やJAの協力を得ることで、メリットを還元しながら理論を提案・実践できる研究です。ご連絡ください。

研究分野	農業経済学、農産物流通論
キーワード	流通マージン、農産物市場、農産物貿易、農産物取引、ミクロ経済分析