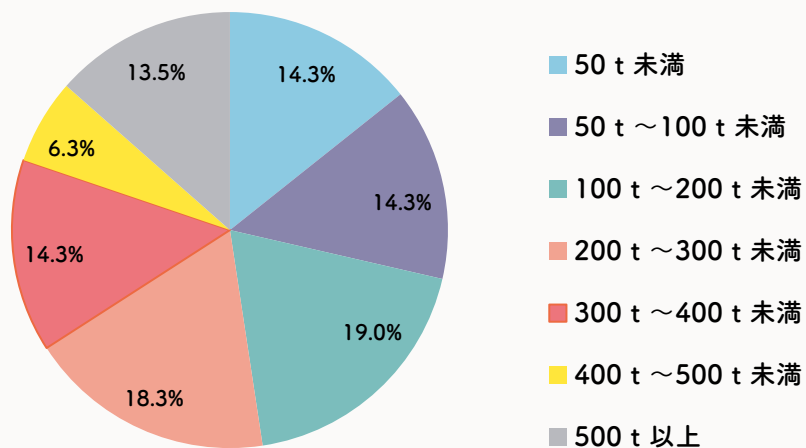


2025年7月

コメ流通に係る会員アンケート

回答者の主食用米生産・販売数量

(N=126)



参考

会員の平均経営規模*

稲作 66.8ha

* (公社) 日本農業法人協会「2024年版農業法人白書」2025年5月

調査期間：2025年7月1日（火）～2025年7月8日（火）

調査対象：公益社団法人日本農業法人協会 正会員

調査方法：WEBによる回答

有効回答：126先（回答率25%）

（対象先数506先：WEB回答が可能な主業種が稲作の会員）



公益社団法人

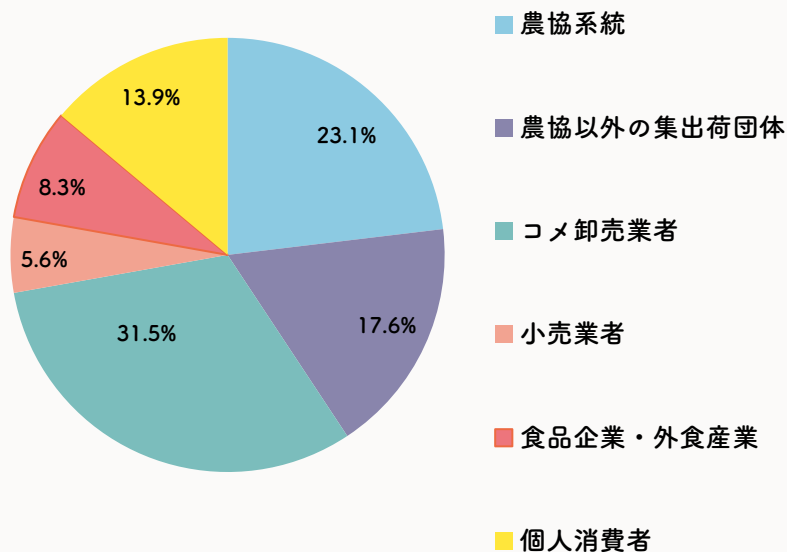
日本農業法人協会

1. 販売先から消費者までの流通

- メインの販売先はコメ卸売業者、農協系統、農協以外の集出荷団体の順で全体の72%。
個人消費者向けをメインの販売先とする会員は14%。
- 農協系統へ出荷する会員の84%と農協以外の集出荷団体へ販売する会員の58%は、消費者
までの流通経路について何社が介在するか分からない。

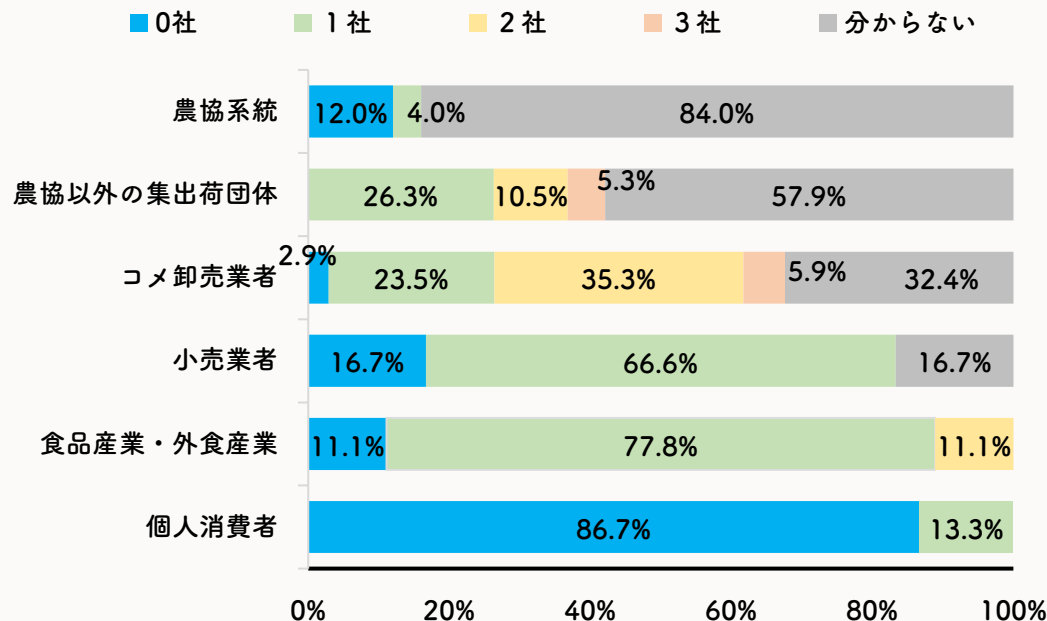
メインの販売先

(N=108)



消費者に届くまでに何社が介在するか

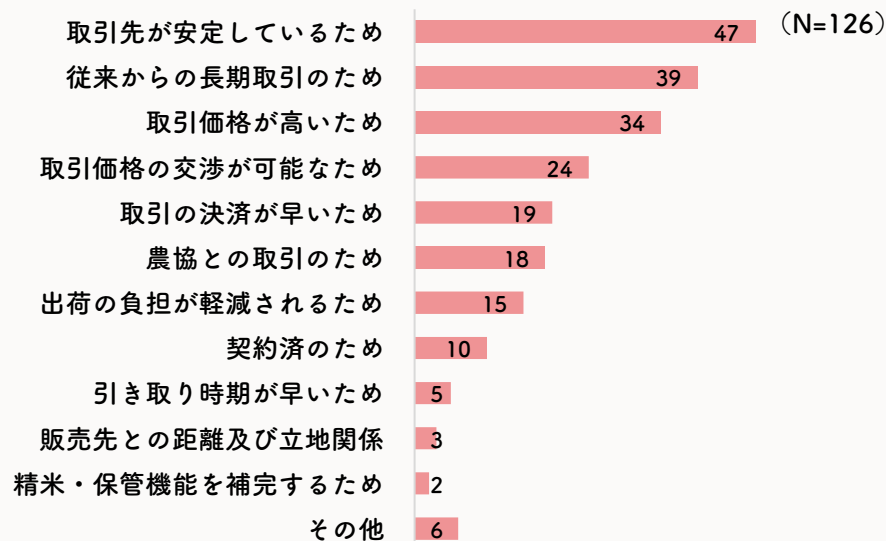
(N=108)



2. 販売先選択の優先基準と今後の販売戦略

- メインの販売先を選んだ基準は「取引先が安定しているため」「従来からの長期取引のため」「取引価格が高いため」の順。
- 増加させたい販売経路は「個人消費者」「コメ卸売業者」「特になし」の順。理由は「取引価格を安定させたい」「取引価格を高くしたい」「販売先のリスク分散」の順。

メインとして選んだ販売先の優先基準（最大二つ）

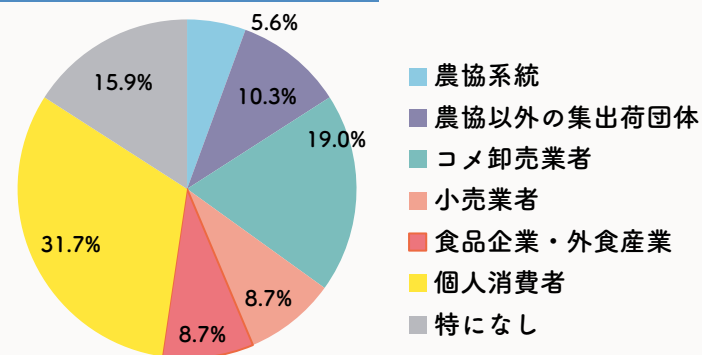


【優先基準（その他）】 自社販売を進めたい／自社の理念・方向性で決定／お米の価値を理解している方に販売したい／自社直売所への来店機会が増える

【増加させたい理由（その他）】 長期の顧客確保／価格の安定と消費者への安定供給／地域貢献／オーガニックビレッジによる地域活性化／環境に貢献しているお米の販売促進

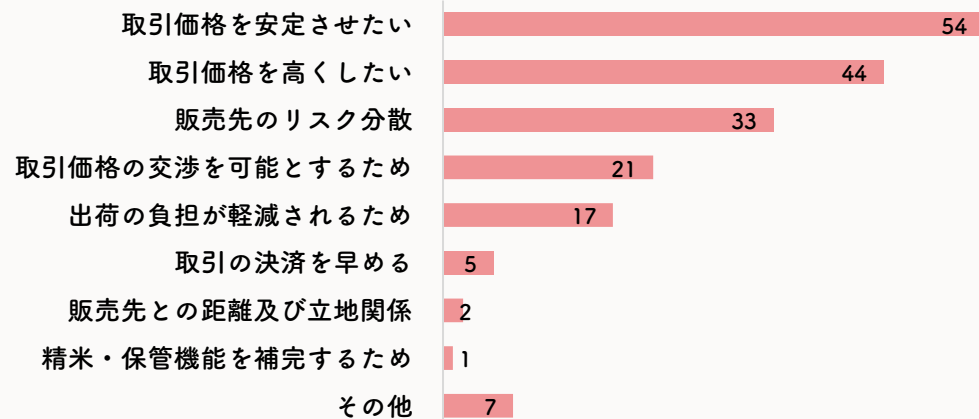
今後増加させたい販売経路

(N=126)



増加させたい理由（最大二つ）

(N=114)

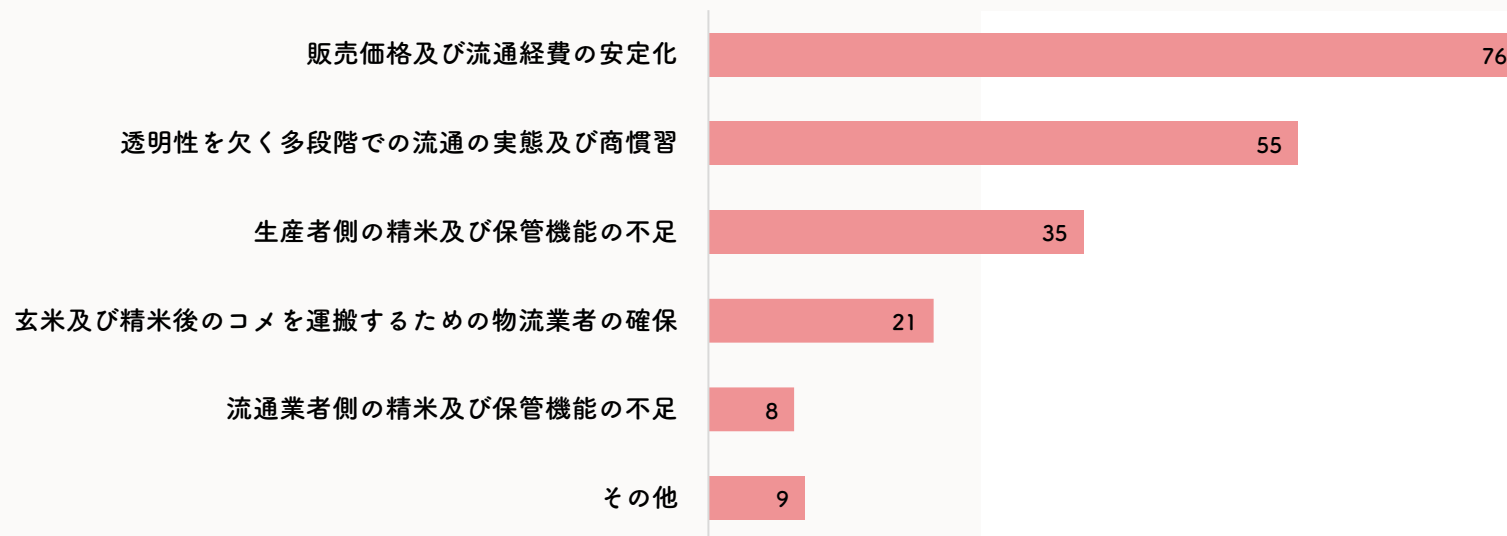


3. コメの流通を効率化するための課題

- コメの流通の効率化するための課題は「販売価格及び流通経費の安定化」「透明性を欠く多段階での流通の実態及び商習慣」「生産者側の精米及び保管機能の不足」の順。
- 流通の効率化に取り組むにあたっては、設備や決済（資金繰りを含む）が課題となっている。

流通を効率化するための課題（複数回答可）

(N=123)



【課題（その他）】輸出の際のトランプ関税の影響が未知数／価格が安定している産地直送のニーズが多いが、販売量が増えると資金繰りに懸念あり／代金決済の確実性／国民の「米」に対する啓蒙が必要／播種前契約が浸透していない／米のトレーサビリティの関係から未検査米の流通にはなんらかの制限が必要／現在が著しく非効率とは感じない