

新人・若手園芸担当者は必読！ 青果物営業のコツとノウハウ

第4回 相場の泳ぎ方

ほん だ しげる
本田 茂

農業経営診断士 6次産業化プランナー



1. はじめに

前回、信頼関係を得るために、「なやみ（需要＜供給）」と「もがき（需要＞供給）」の各状況時に、困っている相手に気づかいをし、相手の立場を考える必要性を述べました。このなやみともがき、相場の高値、安値に振り回されている担当者は多いのではないのでしょうか？

今回は、相場の泳ぎ方について解説していきます。

2. 高値、安値の状況毎のポイント

埼玉県の里芋は、土垂といって円筒形のねっとりとした大変おいしい里芋です。元々ブランド力が

あるのですが、かつてこの里芋の分荷担当の方が、非常に上手な相場の泳ぎ方をしていました。

次週数量が増加して来ると予想されるとき、事前に市場に対して「来週相場下げて売り込んでください」と宣言するのです。市場担当者は言われる通り売り込むと、結果荷物が出てきても、需要も増加しているので相場は多少下がっても必要以上に下がることはありません。

逆にもがきの時は、たとえ高値が出ても上げさせません。あまり相場を上げると需要が減るので「これ以上上げないでください」と価格上昇を止めるのです。その結果、需要が止まらずに高値が長いこと続くのです。

状況	市場（取引先）	相場
数量増加（なやみ）	数量が増加する際は、事前に市況を下げさせる	市場が売り込むので需要が増加して相場の下げ幅が小さい
保合	特に動きはない	普段の信頼関係があるので相場の高いところで安定する。
数量減少（もがき）	事前に数量が減少することを警告する。 相場が高値になったら必要以上に相場を上げさせない	事前に情報があるので過度な売り込みを控える。 高値が出たら、必要以上に相場を上げないので、需要が減らずに相場が下がらない。

この産地担当の方は、常日頃から相場の暴落をさせないように気をつけています。その結果、市場が安心して売り込むので、むしろ「供給＜需要」の状態がキープされ相場が高値で安定するのです。

市場に対して「相場を上げなくていいです」「先に下げてください」とは中々言えないことですよね。一見無欲に見えて、産地の数量増減にいち早く情報を流し、相場の乱高下の幅を最小限にしているのです。

園芸の仕事で辛いのは、この相場の変動、出荷数量の多い少ないに右往左往してしまうことです。先読みをして、先手で動くことで、その後の需要量を変えることができるのです。また、相手の立場にたった対応してくれるので、「こ

こは下げずに踏んばってください」と言われたら市場は従います。普段の信頼関係があると、価格交渉力が増してくるのです。

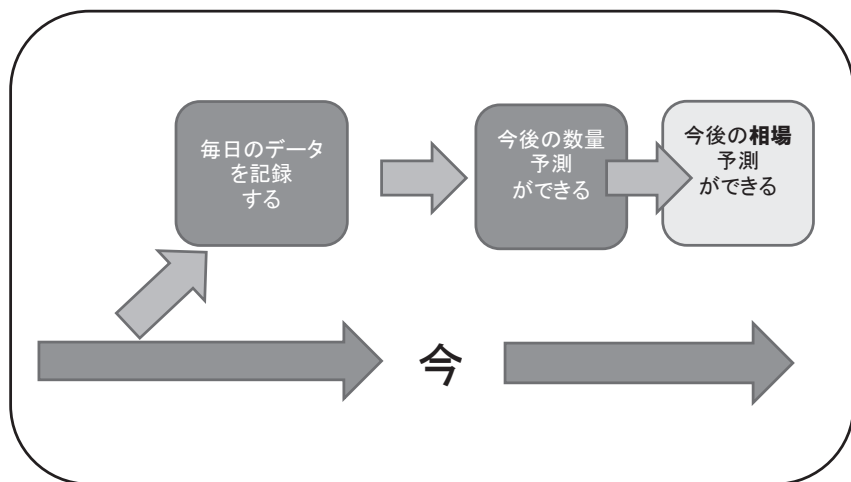
3. データ管理を自作する必要性

相場と数量の動き方を把握する一番の方法は何だと思いますか？

都中央の過去データを分析することでしょうか？

過去の自分の産地の日別数量・価格実績を拾い出すことでしょうか？

自分も品目担当時代にいろいろとデータ分析を実施し、あることに気が付きました。いくら過去のデータを分析しても、本年と全く同じ動きをすることはなく、むしろ過去の相場の逆を行くケースも



多いということ。

自分の産地の出荷量と価格を自分なりのエクセルの表に落とし込んでみてください。これを毎日継続することがポイントです。

毎日記録していると、日々の数値が明確な形で把握できるようになります。すると些細な数量変化や価格変化に敏感になります。毎日の積み重ねで、今後1週間の展開が見えるようになってきます。

これをやっている現場の方は意外と少ないように思います。統計数値よりも現場で発生する数値の方が嘘をつきません。田植えの準備、選挙、低温、高温、干ばつなどの現象は、他の産地でも一斉に起こるのです。変化の兆しの一番

近いところにいるのは皆さんののです。

この情報を発信してみてください。使い方は皆さんの自由です。市場担当に教えてあげるのも、値決めに使うのもいいと思います。皆さんは、数量情報を流すことで需要のコントロールができるのです。相場に振り回させるのではなく、相場を優雅に泳ぐことができる位置にいるのです。

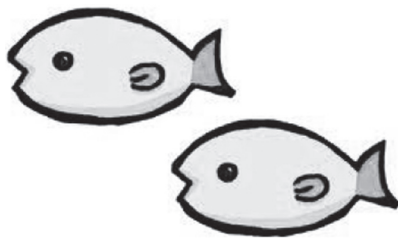
4. 終わりに

今後の相場展開は、市場担当者（セリ人）や何十年のプロでもなかなかわかりません。この難解な相場予測をするのに一番有利な位置にいるのは誰かわかります

か？

答えは、量販店のオーダーや特売計画を把握する仲卸と生産者に近い JA 担当者です。相場を形成するのはセリ人だと思いがちですが、量販店などのオーダー数量である需要量と産地の出荷数量である供給量で予測できるのです。この二つの変数に一番近い所にいるのが皆さんののです。

データ管理を自作していると、この数量変化にいち早く気が付きます。いわば天気予報を一番早く知る衛星情報を持っている気象庁のような存在なのです。



産地の担当者の心がけしだいで、市場や仲卸、量販店に対して貴重な情報を提供することができ、そこから相場を操作することもできるのです。

執筆者紹介



本田 茂……農業経営診断士。宮城県在住。農家や農業法人に対する経営支援をおこなうため平成24年10月独立。宮城県農業法人協会賛助会員、6次産業化プランナー。

17年間 JA 全農で青果物流通の現場にいた。主な担当品目は、菌茸類、豆類、土物全般、筍、梅、きゅうりなど。平成22年経済産業省登録中小企業診断士となる。(社)コミュニケーション教育協会理事。農業業界、青果物流通現場にコミュニケーション力導入の活動もおこなう。

・研修講師実績

農業関係者（普及所、認定農業者）向け

「一から分かる6次産業化」「6次産業化と農業経営戦略」「農業者への支援の方法」

流通関係者（青森県地方市場）向け

「今後の青果物流通の動向」「これからの地方流通の強み分析と方向性」など

園芸担当者向け研修講師承ります。お申込・相談は JA 経営実務担当栗野 awano@zenkyou.com; までご連絡下さい。