

農産物売買における交渉問題

農食産業・地域マネジメントプログラム 農業市場学分野

豊 智行

<https://www.agri.kagoshima-u.ac.jp/agri/agri0020/>

研究の背景および目的

農産物の生産から最終消費に至る流通には、複数の事業者が関わり、それぞれの役割を果たしています。これらの事業者は相互に必要な関係にありながらも、事業者の利潤は、一方の事業者で増えれば他方では減るというトレードオフの関係にあり、そのような中、事業者間でどのように協力しながら流通を担い、最終消費者に農産物を供給していくのか、ということは、社会的な課題と捉えています。

事業者間で農産物の所有権移転のために売買が行われますが、そこには交渉を伴うことも多く、この交渉結果（価格と数量）は、各事業者の利潤や余剰、ひいては、最終消費者の余剰といった成果に帰着します。このような農産物売買における交渉と成果の関係を理論的に解明し、そこで得られる知識を実践に活かせるように工夫し、望ましい農産物流通の確立への貢献を目指します。

おもな研究内容

農産物売買における交渉問題を解明するために、交渉モデルを構築しています。それは、Nash (1953) の著名な論文“Two-Person Cooperative Games”に依拠しています。

Nash (1953) は、二者の協力問題に対して、2つのアプローチ、交渉モデル（非協力ゲーム）を介したものと、解が自然に有すると考えられるいくつかの特性である公理（Nash交渉解）を介したものは、互いに補完し合い、それぞれが他方を正当化し、明確にするのに役立つ、と述べてます。また、この交渉モデルにおける交渉プロセスは、形式化され制限されるに違いないが、各参加者が自身の地位の全ての本質的な強みを利用できる方式でなければならない、とも述べています。

これら全てを完備できるように、農産物売買において売り手と買い手の双方が自身の交渉力を発揮可能な交渉プロセスを通して利潤最大化を図る非協力ゲームのNash均衡と、双方に分配される利潤をめぐるNash交渉解を、それぞれ導出し、Nash均衡とNash交渉解を比較することにより、交渉と成果の関係を説明します。

期待される実用・応用分野

実際の農産物売買における事業者の交渉をどのように行えばよいのか、という問いに対し、各成果を達成する交渉の行動指針を示せることが期待されます。また、構築された交渉モデルに適合する計量手法を用いて、必要なデータが揃えば、事業者の交渉力の実証や、事業者間の交渉力に偏りのない言わば公正価格の計測が、可能になります。