

加工・業務向け野菜生産を考える！

～ニーズ・品目特性の把握～

生鮮野菜の1人当たりの年間購入量は、昭和50年をピークに年々減少している。これは、中食や外食などの「食の外部化」が進み、家計における消費の減少が一因している。このように、野菜の消費が低迷するなかで、現在、加工・業務が新たな需要として注目されている。

ここでは、加工・業務向け野菜生産の取り組みに向けた実需ニーズや品目特性の把握、安定供給のための生産基盤の強化などについて整理する。

加工・業務向け需要は多様化

加工・業務需要について業種別に整理した(図-1)。加工用とは、業種では「食品製造業」にあたり、青果物を原材料とする製造品(食料品)を出荷している事業者であり、業種はさらに大きく6つに細分化できる。

一方で、業務用とは、業種では「外食産業」にあたり、料理用途によって大きく5つに細分化できる。

このように、加工・業務向け需要は多様化しており、実需ニーズもそれぞれ異なることが予測される。

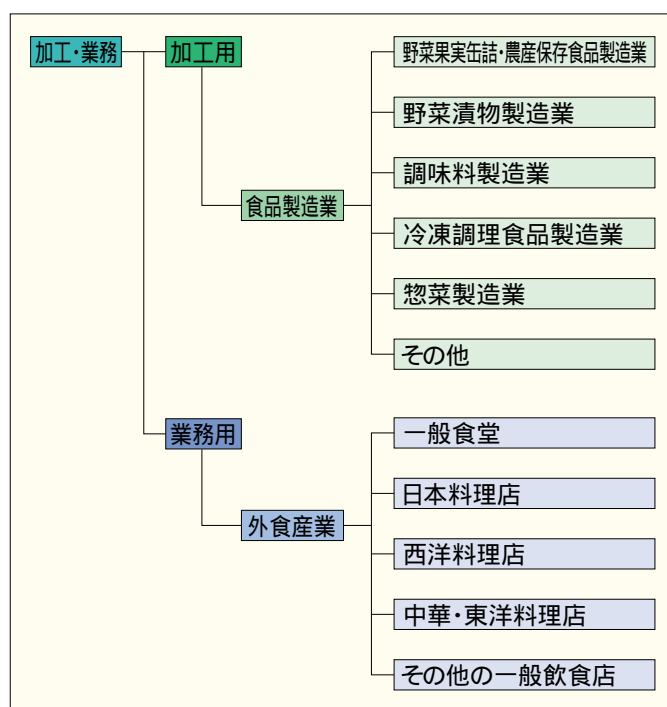


図-1 加工・業務向け需要の細分化

[農林水産統計・平成18年食品流通構造調査(青果物調査)-を参考とした]

業種別にみた加工・業務ニーズの把握

平成17年度の食品産業における国内産生鮮野菜は、生産者・集出荷団体など(自社栽培を含む)から、13,144千tが食品卸売業(卸売市場およびその他の卸売業)食品小売業(百貨店や総合スーパー)など、食品製造業、外食産業に供給されている。このうち、食品製造業では3,047千t、外食産業で1,283千tが図-2に示した仕入先から仕入られている。

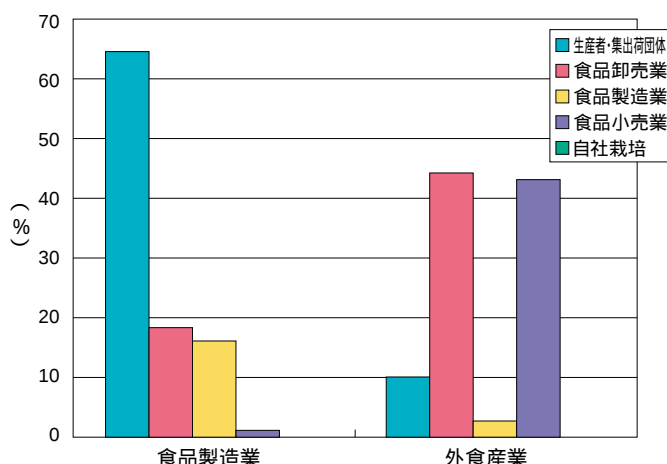


図-2 食品製造業と外食産業における国内生鮮野菜の仕入先

[農林水産統計・平成18年食品流通構造調査(青果物調査)-を参考とした]

表-1 食品製造業と外食産業における国内生鮮野菜・輸入生鮮野菜などの仕入量(千t)

[農林水産統計・平成18年食品流通構造調査(青果物調査)-を参考とした]

業種	小分類	国産生鮮野菜	輸入生鮮野菜	輸入一次加工原料野菜
食品製造業	野菜果実缶詰・農産保存食品製造業	246	7	45
	野菜漬物製造業	310	1	33
	調味料製造業	21	4	33
	冷凍調理食品製造業	873	180	20
	惣菜製造業	119	34	17
	その他	1,477	23	400
	計	3,047	249	549
外食産業	一般食堂	385	17	14
	日本料理店	219	3	2
	西洋料理店	120	6	7
	中華・東洋料理店	276	13	1
	その他の一般飲食店	282	5	47
	計	1,283	44	70

また、輸入野菜では、食品製造業で生鮮野菜249千t、一次加工原料野菜549千t、外食産業で生鮮野菜44千t、一次加工原料野菜70千tが仕入られており（表-1）全体に占める輸入割合は、食品製造業が20%、外食産業が8%と、食品製造業が高い傾向にある。

食品製造業では、仕入先として生産者・集出荷団体が多く、また、輸入野菜の全体に占める割合が高い傾向にあることから、加工用ニーズとしては「仕入価格」が考えられる。一方、外食産業では、仕入先として食品小売業が多く、輸入野菜の全体に占める割合が低い傾向にあることから、業務用では「品質」や「少量多品目仕入」がニーズとして考えられる。

しかし、これらは業種別にみた加工・業務用ニーズを大枠として捉えたものである。加工・業務向け野菜生産を考えるうえでは、ニーズをさらに的確につかむ必要があり、そのためには品目特性を把握することが重要となる。

輸入野菜からみた品目特性の把握

貿易統計によると、平成17年の野菜輸入量は2,906千tであり、このうち、生鮮野菜が1,114千t、冷凍野菜が814千t、塩蔵などの野菜171千tである。輸入野菜の特徴としては、安価 周年供給 大量仕入 品質安定があげられる。これは、加工・業務に求められる「定価・定時・定量・定質」と一致している。品目別ニーズの探索は、各品目の輸入量の推移や輸入時期をみながら判断するとわかりやすい。

輸入量のトップ3は、たまねぎ（357千t） ばれいしょ（281千t） かぼちゃ（121千t）である。これら品目の特性は貯蔵にすぐれていることである。つまり、輸

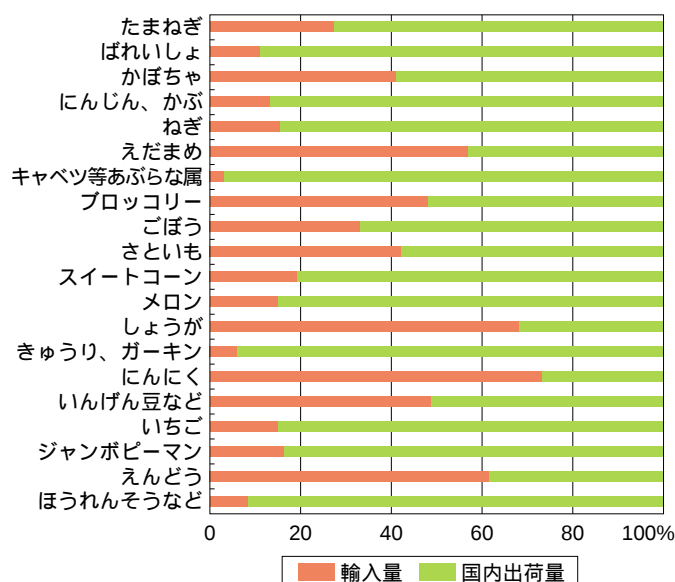


図-3 輸入量上位20品目（生鮮・冷凍・塩蔵）における輸入量と国内出荷量の割合（平成17年）

〔貿易統計および野菜生産出荷統計より作成した〕

入野菜として低価格で安定した品質を周年的に大量に供給できることが、輸入量の多い要因と考えられる。

一方、輸入割合が高い品目をみていくと、にんにく（73%） しょうが（69%） えんどう（62%）である（図-3）。これは輸入による低価格化の影響を受け、国内生産面積が減少していることが、要因のひとつと考えられる。また、このほかに10～40%を輸入野菜が占めている品目もある。これは、周年供給がむずかしく、不足時期に輸入野菜を使用していることが考えられ、これらの品目では品種や栽培技術をアレンジすることで、新たな加工・業務向け野菜生産を構築できる可能性が高い。

生産基盤の見直し・強化の重要性

加工・業務向け野菜生産に取り組むうえでのメリット・デメリットを図-4に示した。加工・業務用では、これまでの“市場取引”から“契約取引”へと移行することで価格の値崩れを防ぎ、収入の予測が可能となることで計画的な経営ができる。一方で、生産者・集出荷団体が、欠品や品質保証などに対するリスクを負うことになるため、メリット以上にデメリットが大きくなる可能性もある。加工・業務向け野菜生産に取り組むにあたっては、安定供給・品質の均一化を目的とした生産基盤の見直し・強化を行う必要がある。また、市場取引よりも価格が安くなるため、生産・流通コストを低減することが求められてくる。

メリット
市場取引から契約取引へと移行することで、収入の予測が可能となり、計画的な経営ができる 契約取引によって売り先が明確化され、また、価格の値崩れを防ぐことから、経営が安定化する 市場出荷規格外でも対応可能となるほか、出荷形態が簡素化できるため、出荷にかかる時間ならびにコストを軽減できる 規模拡大によるコスト低減が有効であり、スケールメリットが大きい
デメリット
欠品ならびに過剰によるリスク負担が大きい 生産物の品質保証がむずかしい 市場取引よりも価格が安くなる ある程度の生産規模が必要となる 生産コストの軽減をさらに図る必要がある

図-4 加工・業務向け野菜生産に取り組むうえでのメリット・デメリット

以上のことから、今後ますます重要になる加工・業務向け野菜生産に取り組むにあたっては、ニーズや品目特性を把握し、そのうえで生産基盤の見直し・強化、さらに規模拡大などを行い、新たな生産体制を構築することが重要である。なお、次回以降では品目特性をさらに掘り下げ、生産の際に重要となる「加工・業務向け野菜品種」について紹介する。

【全農 営農・技術センター 農産物商品開発室
山田圭太，村岡賢一，椎名宏太】