

第2回今後の野菜政策に関する検討会 議事概要

1 日時：平成20年8月26日(火) 15:00～16:55

2 場所：合同庁舎4号館 1219号～1221号会議室

3 議事概要

事務局から、「加工・業務用野菜をめぐる現状」について説明が行われた。委員からの主な発言は以下のとおり。

- ・加工・業務用の産地と実需者が交わしている契約価格と市場流通をしている家計消費費用の価格の差の実態はどうなっているのか。
- ・加工・業務用にあっては、国産の価格が海外産よりも高ければ、対抗できないし、国内農家の経営も安定しないのではないか。
- ・加工・業務用の契約価格が安いのは、実需者側の力が強いからではないか。フェアトレードの考え方が消費者に伝わるような対策が実施されれば、加工・業務用の生産に取り組む生産者の励みにもなる。
- ・加工・業務用と家計消費費用で市場流通している野菜の価格には、差はない。このため、経営感覚の優れた加工・業務用に取り組む生産者を育成することが必要。
- ・国産と輸入野菜の住み分けができていない品目以外のものでもシェア奪還が可能な品目がある。実需者が輸入野菜を利用するのは、価格面での差ではなく、国内産では通年的に一定量供給ができないためである。
- ・最近の野菜の需要動向をみると、加工・業務用が伸びており、これに国内産地が供給責任を果たせるようにすることが重要という点について共通認識を作ることが重要。その上で、実需者の求めるものは価格だけではないと考えられることから、どういう点に着目し、政策をどうするかについてまとめるべき。
- ・仮に、国産と輸入野菜に価格の差があるのであれば、生産者は、低コスト省力化技術を導入したり、単収増加に努めることにより、経営全体での収益確保を考えることが必要である。
- ・加工・業務用需要におけるシェアの拡大のためには、平成19年度の加工・業務用産地育成のためのモデル事業を検証した後に、点から面へ広げていく必要がある。

- ・契約野菜安定供給事業については、契約書の内容や産地要件などについて実態に即した見直しを行い、加工・業務用分野で戦略的に活用できるようにすべきである。
- ・契約野菜安定供給事業の見直しは、量販店向けと加工・業務用向けと分けて考えるべきである。手続き要件の緩和とあるが、量販店向けは前日に数量が決まることもあり、事前に契約書を出すのは現実的でない。一方、加工・業務用はシーズンで値決めをする場合が多い。月ごとに決める場合もあるが、ほ場が同じであれば、出荷開始から終了まで同じ値段が基本である。このため、当該事業は加工・業務用にターゲットを絞って検討する必要がある。
- ・加工用と業務用は分けて検討する必要がある。特に加工用については、輸入野菜に対抗するためには、インフラの整備等がなければ、産地側の努力だけでは対抗できないものが多い。
- ・加工用と業務用では生産・流通段階の温度管理が異なるし、また、価格は産地の生産原価などを考慮し、用途ごとに2～3年の期間について決めている。
- ・業務用の契約の特徴といっても、外食産業でも大手と中小では購入のロット、業態が異なるため、一概には言えない。高価格で取引しているところもあるが、ナショナルチェーンの契約形態は、ほぼ大手の加工用契約と同じ形態をとっている。
- ・ファーストフードのように毎週購入する場合は、産地で加工したり、加工業者にレシピを発注し、加工業者が産地と契約して加工したものを購入するということもある。一方、中小のロットの小さい飲食業や品質にこだわる者は、産地からより良い品質のものを継続的・安定的に確保するため産地契約をしており、多くは冷凍ではない。
- ・産地サイドのリスク負担の課題を解決することが必要である。さらに、産地サイドのリスクの回避だけではカバーしきれない部分があり、そのリスクを中間事業者が負担していることもある。このことが、加工・業務用を推進する上での障害にもなっていることを踏まえて、検討すべきである。
- ・生産者は安全・安心な農作物の安定供給に努めているが、価格が暴落すると、中間事業者は契約を守らないこともある。そういった際に契約を守る中間事業者が負うリスクについても支援が必要である。
- ・仲買業者やカット業者が、中間事業者に位置づけられると考えられるが、国が支援すべき中間事業者の要件としては、相当高い基準を設ける必要はないか。
- ・加工・業務用に対応した生産者の育成は、本来、農協が行うべきだが、農畜産業振興機構が契約野菜安定供給事業についての情報提供をしているにも関わらず、当該事業について、十分周知している農協は、極めて少ないのが実態である。

- ・国産の取扱い拡大および国内産地の育成に積極的・継続的に取り組むことが中間事業者の要件と考える。また、実施計画だけでなく、中間事業者の実施内容を検証、チェックすることが必要である。契約事業の加入状況に関しては、地方公共団体の財政状況が厳しいことも背景にある。
- ・中間事業者が新たに間に入る供給経路を確保することになれば、手数料等の増加により加工品の価格が高くなるか懸念される。また、中間事業者が、契約価格について、生産者側に強い要請をすることにより、生産者の立場が弱くなるといったことのないように、中間事業者の育成を考える必要がある。
- ・全体パッケージとして対策を考える必要がある。産地の意識改革、コスト削減を含め、自給率向上のための様々な取組が必要である。モデル事業を活用しながら、トータルで整備すべきである。
- ・中間事業者としての機能を有していれば、中間事業者に位置づけられるという説明は、農協が出資した事業者を含めるという意味では実態に即していると思うが、食品製造業者がそのまま中間事業者に位置づけられるようなことがあれば違和感を感じる。間に入るのが中間事業者と考えており、中間事業者の定義について再度整理して欲しい。
- ・加工・業務用対応の事例を2つ紹介したい。一つは、中間事業者が実需者とメニューを共同開発し、現在は、市場の規格外品より高く取引されている事例。もう一つは、中間事業者が実需者と産地に出向き、商品開発をした事例。いずれもコーディネーターによって付加価値が生まれ、生産者側にもメリットが生じている。
- ・自給率の向上を目指す中で、加工・業務用の生産・流通対策を検討するのであれば、シェア奪還が可能な品目を選別して絞り、産地づくり交付金のようなものを検討すべきではないか。中間事業者は自ら資金を用意して事業を行うとあるが、確かに事業資金を確保するのは大変なので、国の支援が必要だと考える。
- ・野菜は、野菜制度により、生産者・消費者にとって安定生産・供給を維持するセーフティネット機能を果たすとともに、他の品目と比べて高い自給率を維持していると考えられ、当該制度は今後も維持すべきだが、系統外を含む大規模生産者の適正出荷への課題、地方財政の逼迫、需給調整を機動的に発動できない問題、生産・流通面でのコスト高騰の課題等を念頭に、今後の制度検討を行っていただきたい。
- ・本日の説明では、中間事業者を新たに流通段階に追加するような印象を持ったが、中間事業者は、実需者と産地間をコーディネートする機能が最も重要だと考えている。

以上