

# りんごの業務・加工用需要の 拡大及び業務・加工用契約栽培

政策研究調査官 三澤 とあ子\* 食料・環境領域 八木 浩平

## 1. はじめに

我が国の果樹農業は、農家の高齢化の進展や農地荒廃の拡大により、生産基盤の脆弱化がみられ、果実の供給力の維持・強化が大きな課題となっています。他方、家計の品目別支出金額を試算すると、今後は生鮮果物への支出が減少する一方、果物加工品への支出が拡大していくことが予想されています（第1表）。このような生産・消費構造の変化を踏まえ、本研究では、国産果物の中で周年供給が可能なりんごに着目し、業務・加工用需要へのりんご供給に関する調査・分析を行いました。

## 2. カットフルーツへのりんご供給の現状

近年コンビニ等で販売を拡大しているカットフルーツへのりんご供給について、農協及び製造業者へ調査を行いました。その結果、カットりんご用としては、①生食用と果汁用の中間の品質・価格の原料が使用されていること、②一定規格のりんごをまとまった量で供給できる農協を経由した取引が多いこと、③取扱数量の多い農協の場合、果汁用の規格の中から比較的品質の良いものも利用しており、その場合は農協と製造業者の両者に価格上のメリットがあること等が明らかになりました。

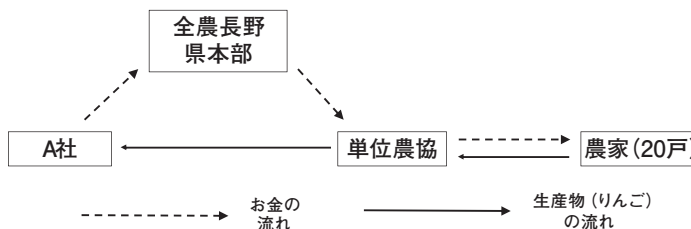
ただし、こうした原料供給は生食用栽培の副産物である規格外品を利用しているため供給量や価格が不安定であり、需要の減退が見込まれる生食用生産に依存した供給体制となっています。今後は、拡大が予想される業務・加工用需要へ対応した原料供給が課題になると考えられます。

このような中、近年、業務・加工用の栽培方法（多収省力化栽培）により生産したりんごの全量を、農協を経由して製造業者へ販売する業務・加工用契約栽培の事例が見られたことから、その分析を行いました。

第1表 家計の品目別支出額試算（指数）

年	1990	2000	2010	2020	2030	2035
生鮮果物	132.1	120.1	100.0	85.6	69.6	61.5
果物加工品	84.1	88.2	100.0	111.7	111.7	110.6

出典：薬師寺（2015）。



第1図 契約取引における商流と物流

資料：聞き取り調査より筆者作成。

## 3. りんごの業務・加工用契約栽培事例

### (1) 事例の概要と背景

以下で紹介する事例は、2011年に、全農長野県本部、JA松本ハイランド（単位農協）、ジャム・シロップ漬け製造業者A社の3者がりんごの長期取引契約を締結したものです。具体的には、単位農協の募集に応じた農家20戸が、多収省力化栽培（高密度わい化栽培）の専用苗を新植し、業務・加工用として栽培を開始しています。農家は単位農協を通じてA社へりんごを出荷し、A社は債権管理を行う全農県本部と単位農協を通じて農家へ代金を支払います（第1図）。

この契約取引に、全農県本部と単位農協が取り組んだ背景には、果物の生食用需要の減退傾向や、県内りんご園の遊休農地の拡大があります。農協は省力化栽培でも収益を得られる品目の確保、それによる農業参入の促進や遊休農地の解消等に期待して契約取引を行いました。また、A社はりんごをプレザーブ、ピューレ及び果汁等に加工し、主に菓子メーカーや焼き肉のたれメーカー等に業務用として販売しています。りんごは長野県内及び他の国内産地から商社を通じて調達していますが、量や価格の面から年々原料りんごの確保が難しくなる中、原料の安定調達等を期待して契約取引を開始しました。

### (2) 契約取引の詳細

本契約の開始にあたっては、全農県本部及び単位農協が産地戦略の検討、契約交渉、農家の取りまとめや苗木の発注等の多様な役割を担うことで、契

\*平成29年8月1日付で農林水産省生産局地域作物課生産専門官へ異動。

第2表 各契約主体の役割・取組の概要

	役割・取組
全農長野県本部	<ul style="list-style-type: none"> <li>県全体の産地戦略の検討および推進</li> <li>A社・JA松本ハイランドとの契約交渉</li> <li>専用苗木の確保</li> <li>債権管理</li> </ul>
JA松本ハイランド	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域における産地戦略の検討および推進</li> <li>A社・全農長野県本部との契約交渉</li> <li>小規模農家の募集・取りまとめを通じた契約取引量の確保</li> <li>生産農家への新技術導入支援（栽培指導・苗代補助等）</li> <li>生育状況確認、出荷の際の検査</li> <li>A社との品質等の調整窓口</li> </ul>
A社	りんご加工品（ジャム、シロップ漬け、ジュース）の製造・販売
農家	<ul style="list-style-type: none"> <li>高密度わい化栽培のための園地整備（専用苗・支柱等の購入・設置）</li> <li>高密度わい化栽培による生産・出荷</li> </ul>

資料：聞き取り調査より筆者作成。

約が可能となりました。契約ではりんご（品種「紅玉」）を10年間、固定価格で年100tまで取引することとなっています。契約農家は、収穫時にりんごを大・中・小（傷あり等を含む）の3規格に分けた上で、9月の指定日（約1週間おきに2回）までに単位農協へ出荷します。単位農協は出荷物の規格等を確認した後、そのままの荷姿でA社へ出荷します（第2表）。

## 4. 各契約主体における利点と課題

### (1) 製造業者にとっての利点と課題

A社はこの3者契約取引により、他社との差別化を図る上で重要と感じている「長野県産として産地指定可能な原料」を固定価格で確実に調達できるようになりました。また、単位農協が個々の農家の収穫量や出荷時期（見込）を把握しているため、A社はそれらの情報を得て製造計画をたてやすく、契約園地からの横流しによる数量不足も発生しにくいという利点もあります。平均的な相場よりも単価が高い課題もありますが、A社は、今後もこうした取引を増やしたいという意向を持っていました。

### (2) 地域・農家にとっての意義と課題

全農県本部と単位農協が契約取引開始にあたり期待したとされる4点について、それらの意義があったかを検討します。「①業務・加工用の新たな需要の開拓」について、A社商品の差別化に寄与する産地表示可能なりんごを安定的に供給しており、一定の意義があったと言えます。「②省力化栽培でも利益を得られる品目の確保」については、葉摘み・玉まわし等の着色管理の省略を含む省力化栽培により、契約農家の多くが労働の負担が少なく高齢でも生産可能と認識していますが、利益の状況は確認できませんでした。「③農業参入の促進と遊休農地の解消」については、農業参入の促進効果は不明ですが、遊

休農地の解消については、実際に耕作放棄地を契約園地に利用した事例もありました。「④固定的な単価による経営安定」について、本調査では収益性の改善状況は不明でしたが、農家の意見として経営の見通しが立ちやすい点が利点とされていました。

他方、本契約栽培では専用苗木の新植や支柱等が必要となるため、農協が推進する補助金等様々な支援策はあるものの、多額の初期投資が必要です。また、業務・加工用は生食用より生産物の単価が安いいため、一定面積がないと売上高を確保できませんが、現状では小規模園地が点在し、経営効率が悪いことが課題です。業務・加工用契約栽培の普及に際しては、より低コストの生産技術の確立や収益性の高い経営形態の分析・提案等が必要です。

### (3) 農協の役割に関する考察

契約取引に農協が参加したことの意義として、第一に単位農協が小規模な契約面積の農家を取りまとめたことがあげられます。1戸あたりの契約面積が少なくても、本契約によりA社は原料をまとめて荷受けすることが可能です。また、全農県本部が専用の苗木を一括発注したため、農家は速やかに栽培を開始できました。農協により、A社の調達や農家の苗木調達において、規模の経済が実現したと言えます。第二にA社にとっての取引費用の節約があげられます。農家の募集、契約内容の交渉、出荷されたりんごの検査等の業務を単位農協が担い、債権管理を全農県本部が担うことで、A社は農家との個別取引に比べ取引費用を節減できます。第三に、農協が業務・加工用契約取引を想定した産地戦略の検討や推進を行ったことにも大きな意義があります。具体的には、多収省力化栽培のための補助金の確保や新たな栽培技術の指導等を通じて、産地として取引を行える環境や枠組みづくりを行ったことも重要です。

## 5. おわりに

以上のように、業務・加工用需要への原料供給が今後の課題となる中、本事例では固定価格長期契約を締結することで、製造業者と農家は経営計画の見通しが立ちやすくなり、初期投資が可能となりました。また、農協が多様な役割を果たすことで安定的な原料供給が可能となっていました。今後、業務・加工用仕向け拡大を図るためには、より低コストの生産技術の確立や収益性の高い経営形態の分析・提案を進めるとともに、農協等の役割も想定しながら、施策を検討することも必要と考えられます。

### 【引用文献】

薬師寺哲郎（2015）「超高齢社会における食料消費の展望」、薬師寺哲郎編著『超高齢社会における食料品アクセス問題－買い物難民、買い物弱者、フードデザート問題の解決に向けて－』、ハーベスト社、25-27頁。