

平成28年度

加工・業務用野菜の需要構造実態調査

報告書

平成29年6月



独立行政法人農畜産業振興機構

目 次

I. 調査概要	1
1. 調査目的	1
2. 調査方法	2
II. 調査結果の概要	4
1. 加工・業務用野菜を取り扱っている企業の概要	4
2. 野菜及び加工・業務用野菜の取扱い規模（数量）	9
3. 加工・業務用野菜の調達	13
4. 加工・業務用野菜の加工・販売	23
5. 川上と川下の中間に位置する立場を活かして取り組んでいる施策や活動	28
III. 次回調査に向けて	30

I. 調査概要

1. 調査目的

国産加工・業務用野菜の生産振興・安定供給を図っていく上で、中間事業者（産地と食品製造業や外食事業者をつなぎ、産地から購入した農産物を食品製造事業者等のニーズに合わせて安定的に供給する〈場合によっては選別・調製・加工等も行う〉）に加え、加工・業務用需要に対応できる産地を育成・指導する機能を有する個人又は法人）の果たす機能が重要視されている。しかしながら、その全体像は必ずしも明らかにされているとは言い難い。

こうしたことから、

- ・どのような事業者が、中間事業者として期待される機能を担っているのか
- ・どのようにしてリスク負担に対応しているのか
- ・今後、中間事業者の取組を推進するうえでの課題は何か

などを明らかにし、国産加工・業務用野菜の生産振興に係る事業の検証、円滑な推進に資するため、調査を実施することが重要である。



ただし、現段階で、中間事業者に期待される機能を担っている事業者を特定・抽出して調査することは困難な状況であるため、本調査（平成 28 年度調査）においては、中間事業者に期待されるような機能を果たしている事業者を特定・抽出・分類することを目的とした調査を実施する。

また、同時に、一部の事業者に対してヒアリング調査を行うことによって、加工・業務用野菜の取扱いの具体的な内容・課題等を明らかにする。

※本調査における「加工・業務用野菜」の定義

野菜	・本調査の野菜には、果実的野菜（メロン、すいか、いちご）を含める。
加工・業務用野菜	・食品製造者・加工業者や外食・中食事業者向けに販売される野菜。 ・販売量販店・食品スーパー等において、弁当・惣菜等の原料として使われることが契約等で明らかな場合の他、普段の取引の中で、直接の販売先ではないが、最終的に、こうした販売先・用途に使用されることが想定される野菜。 ・冷凍野菜は、加工・業務用野菜に含める。

2. 調査方法

(1) アンケート調査

- ①調査時期： 平成 29 年 1 月 20 日～平成 29 年 3 月 7 日
- ②調査対象： 加工・業務用野菜を扱っていると思われる卸売業者、仲卸業者、問屋・商社等、カット・野菜加工事業者
- ③調査方法： 調査対象企業にして、委託会社（㈱工業市場研究所）を通じて、郵送による調査票の発送、回収を実施。
- ④調査内容： ・対象者プロフィール
・加工・業務用野菜の取り扱い状況
・加工・業務用野菜の調達状況
・加工・業務用野菜の販売状況
- ⑤回収状況： 以下のとおり

	発送数 (A)	回収 (B)	回収率 (B/A)	(B)のうち 加工・業務用 野菜を扱っ ている者
1.卸売業者	735	203	27.6%	<u>82</u>
2.仲卸業者	1,384	281	20.3%	<u>82</u>
3.問屋・商社等	388	78	20.1%	<u>52</u>
4.カット・野菜 加工事業者	295	51	17.2%	<u>47</u>
計	2,802	613	21.9%	<u>263</u>

※報告書の記述・集計・分析方法の注意点

- ・“n”は有効回答を指し、原則としてn数に対する比率を%表示（割合）で記している。
- ・各質問項目では基本的に「無回答」を含めた数値を母数として集計している。
- ・集計結果は、原則として小数点第2位以下を四捨五入して表記しているため、合計が100%にならない場合がある。
- ・サンプル数の関係から、比率以外の数量（取扱量等）を回答する項目については、基本的に中央値を記載している。（平均値は1社でも偏った数値があると大幅に変動するため）
- ・“SA”は単回答。“MA”は複数回答。

(2) ヒアリング調査

- ①調査時期： 平成 28 年 12 月 2 日～平成 29 年 3 月 17 日
- ②調査対象： 加工・業務用野菜を扱っている事業者(16社)

卸売業者	3社
仲卸業者	4社
問屋・商社等	6社
カット・野菜加工事業者	3社
合計	16社

③調査方法： 直接面談方式による聞き取り調査

- ④調査内容：
- ・出荷量調整の取組について
 - ・コスト削減の取組について
 - ・ニーズ対応について
 - ・信頼性の取組について
 - ・新たな取組について
 - ・その他

(3) 検討会の設置

今般のアンケート調査及びヒアリング調査についての分析検討等を行うため設置した。

■検討会委員（敬称略）

- ・東京聖栄大学 健康栄養学部食品学科 藤島廣二
- ・農林水産省 農林水産政策研究所 小林茂典
- ・東京大学大学院 新領域創成科学研究科 観山恵理子

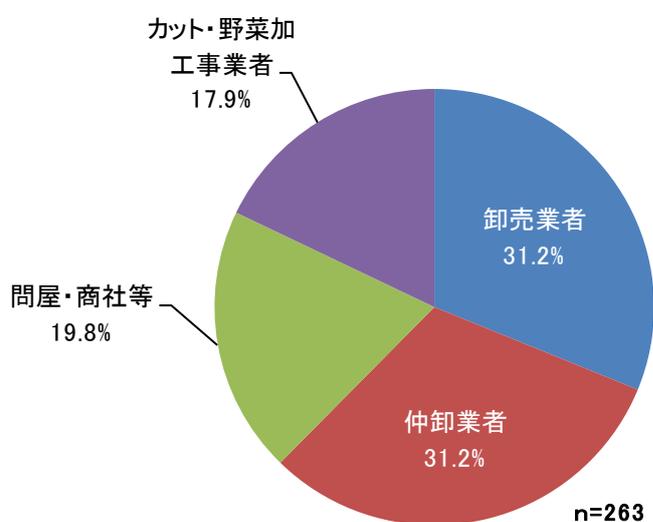
II. 調査結果の概要

1. 加工・業務用野菜を取り扱っている企業の概要

(1) 業態

加工・業務用野菜を取扱っている企業（263社）の業態別の構成比を見ると、「卸売業者」が31.2%、「仲卸業者」が31.2%、「問屋・商社等」が19.8%、「カット・野菜加工事業者」が17.9%になっており、今般のアンケート調査結果は、市場関係者（6割程度）、市場外関係者（4割程度）の加工・業務用野菜の取扱状況に基づくものである。

図1-1 加工・業務用野菜を取り扱っている企業の業態 (SA)



	n	%
卸売業者	82	31.2
仲卸業者	82	31.2
問屋・商社等	52	19.8
カット・野菜加工事業者	47	17.9
全体	263	100.0

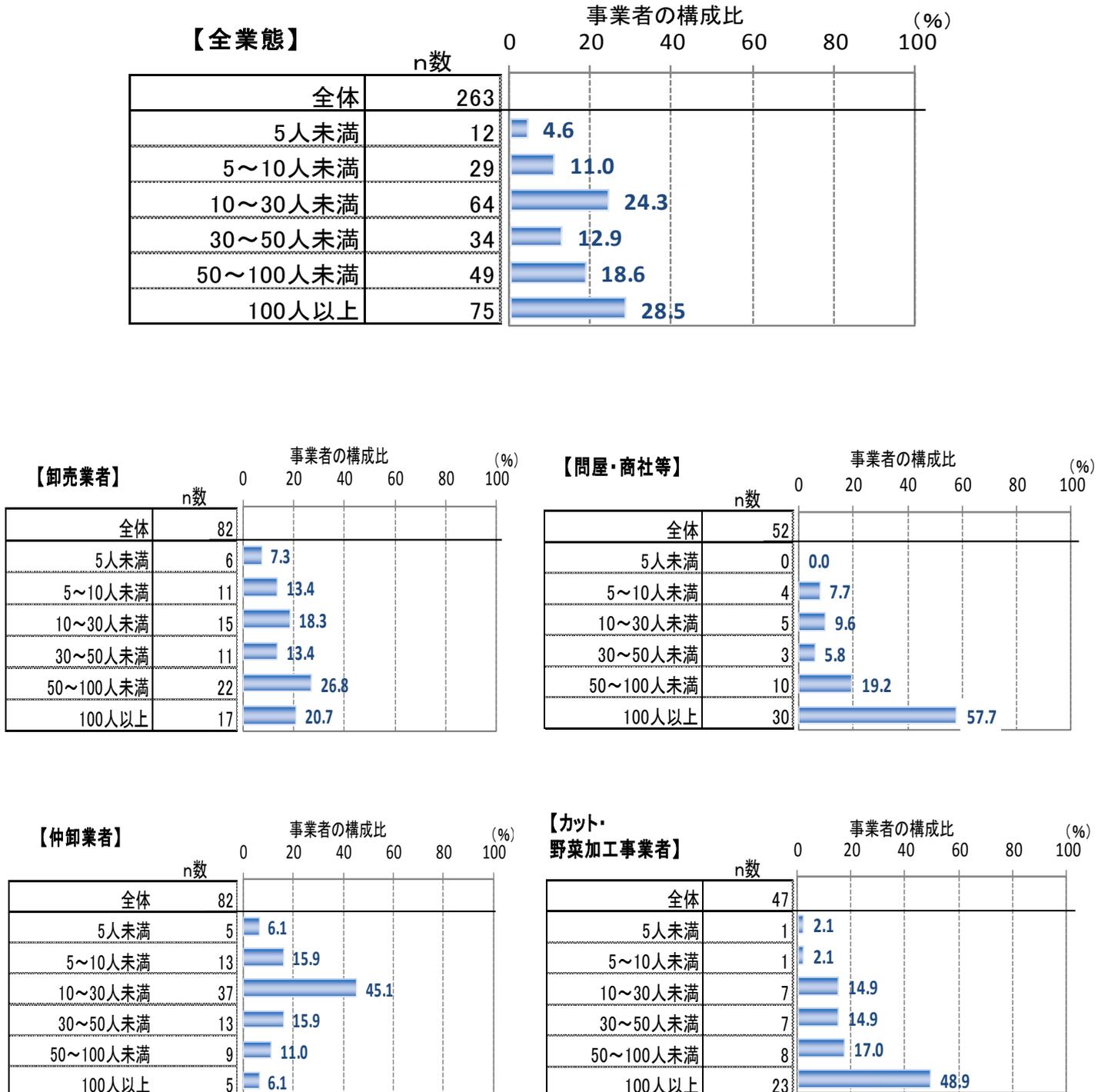
※「卸売業者」及び「仲卸業者」は、卸売市場法（昭和46年法律第35号）に基づく許可業者。

(2) 従業員数

全業態の従業員数（パート・アルバイトを含む）の構成比は、「10～30人未満」が24.3%、「100人以上」が28.5%をそれぞれ占めておりボリュームゾーンとなっている。

また、業態別に見ると、卸売業者の構成比には偏りは見られないが、仲卸業者は「10～30人未満」、問屋・商社等及びカット・野菜加工事業者は「100人以上」がボリュームゾーンとなっている。

図1-2 従業員数(パート・アルバイトを含む) (SA)



(3) 資本金

資本金は、「1,000万円未満」が16.5%、「1,000万円～3,000万円未満」が38.7%で、「3,000万円未満」が過半数を占める一方、「1億円以上」も14.2%存在する。

また、業態別に見ると、卸売業者の構成比は他業態に比べて偏りは見られないが、仲卸業者及びカット・野菜加工事業者は3,000万円未満が6割を超える。問屋・商社等は「1,000万円～3,000万円未満」及び「1億円以上」に偏っている。

図1-3 資本金 (SA)



(4) 企業の業務内容

■ 卸売業者

本業の他に、「野菜産地での集出荷」(35.4%)が比較的多く、集荷力の強化等の一環で実施している卸売業者が多いと考えられる。これ以外には、「カット野菜製造」(11.0%)、「一次加工(皮むき・芯抜き等)」(9.8%)など、原体野菜の卸売に留まらず、業務内容が多角化している傾向が見られる。

■ 仲卸業者

本業の他に、「一次加工(皮むき・芯抜き等)」(23.2%)や「カット野菜製造」(13.4%)など加工業務まで実施している企業が比較的多い。

これは、卸売市場法(昭和46年法律第35号。以下「市場法」という。)において、卸売業者は、仲卸業者又は売買参加者に販売先が制限されているのに対して、仲卸業者は多様な実需者に販売することが可能であることから、実需者のニーズに対応して加工業務まで行っているものと考えられる。

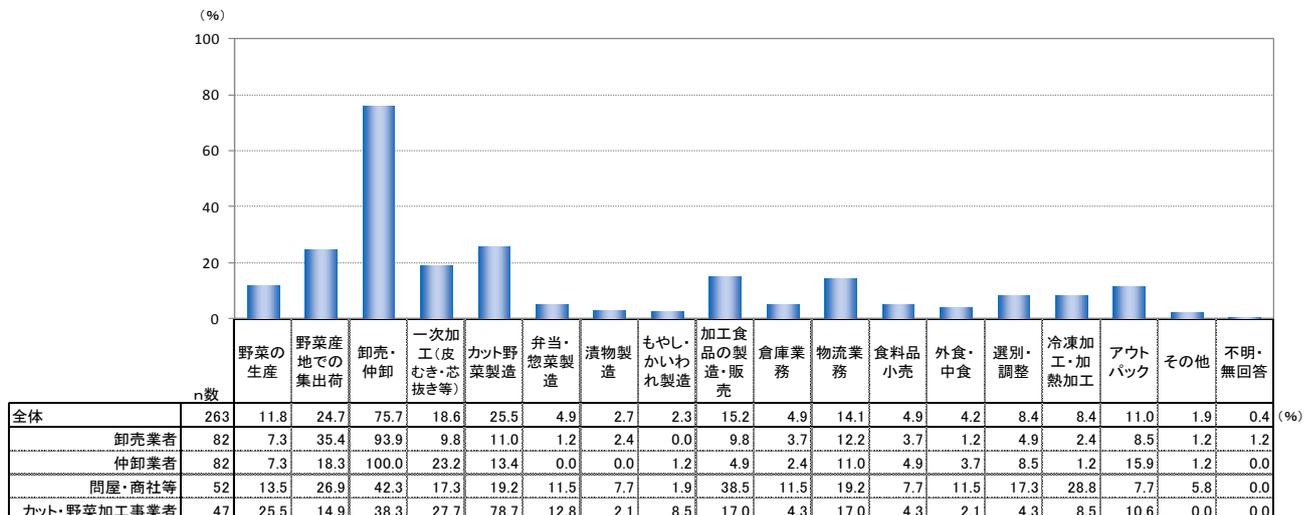
■ 問屋・商社等

卸売・仲卸(42.3%)、「加工食品の製造・販売」(38.5%)、「冷凍加工・加熱加工」(28.8)、「野菜産地での集出荷」(26.9%)、「物流業務」(19.2%)、「カット野菜製造」(19.2%)、「一次加工(皮むき・芯抜き等)」(17.3%)、「選別・調整」(17.3%)など幅広い業務に対応している。

■ カット・野菜加工事業者

本業の他に、「野菜の生産」を実施している企業が全業態の中で最も高い25.5%となっている。これは、カット野菜の原料を、安定的に調達するためと考えられる。次いで、「卸売・仲卸」(38.3%)を行っている企業も多い。

図1-4 業務内容 (MA)



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「加工・業務用野菜を取扱っている企業の業務内容」

- 加工・業務用野菜の流通において産地と実需者をつなぎ、需要に対応できる産地を育成・指導しつつ、実需者のニーズに合った野菜又は野菜の加工品を安定的に供給する中間事業者は、本来業務以外にも、野菜を安定的に調達するために自社又は子会社が農業に参入して野菜生産をしたり、契約生産者に対する営農指導及び収穫作業の支援、生産資材の販売、栄養分析及び残留農薬分析をするための理化学分析、販売先からの適時、適量等の注文に配送できるように自社又は子会社が物流事業に参入等、事業の多角化を図っている業者がいる。

企業の業務内容は本来業務以外にも、様々な事業を行っているが、大きく3つに分類される。

1つ目が、本来業務を円滑、効率的又は確実にを行うためのものであり、言わば本来業務のサポート的な役割を果たすものである。

(例)・自社又は子会社による野菜生産

- ・契約生産者への営農指導及び収穫作業の支援
- ・生産資材の販売

2つ目が、実需者のニーズに対応するために行うものであり、言わば販売先の確保・拡大の役割を果たすものである。

(例)・自社又は子会社による物流事業

- ・残留農薬合計その他の理化学分析
- ・一次加工

3つ目が、経営のリスク分散・事業間のシナジー等を目的とするものである。

(例)・弁当・惣菜製造

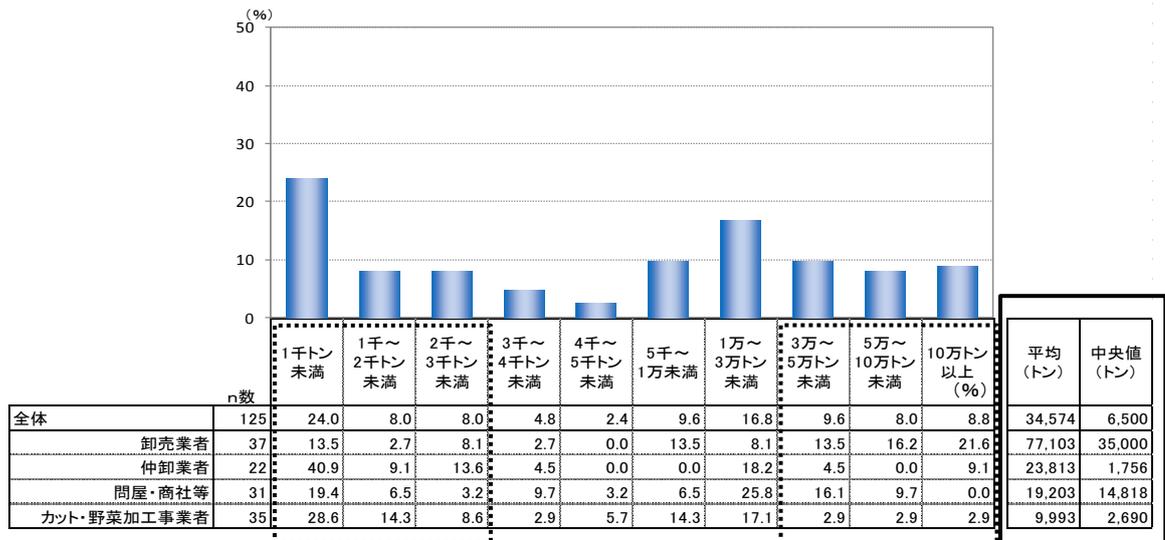
- ・加工食品の製造・販売

2. 野菜及び加工・業務用野菜の取扱い規模（数量）

(1) 国産の加工・業務用野菜を取扱っている企業による調達数量は、平均で 34,574 トン、中央値で 6,500 トン。特に卸売業者は、仲卸業者や売買参加者に対する卸売事業という特性から、調達数量は多い。

- 卸売業者：平均 77,103 トン、中央値 35,000 トン
- 仲卸業者：平均 23,813 トン、中央値 1,756 トン
- 問屋・商社等：平均 19,203 トン、中央値 14,818 トン
- カット・野菜加工事業者：平均 9,993 トン、中央値 2,690 トン

図2-1 野菜全体の年間調達数量（数量）

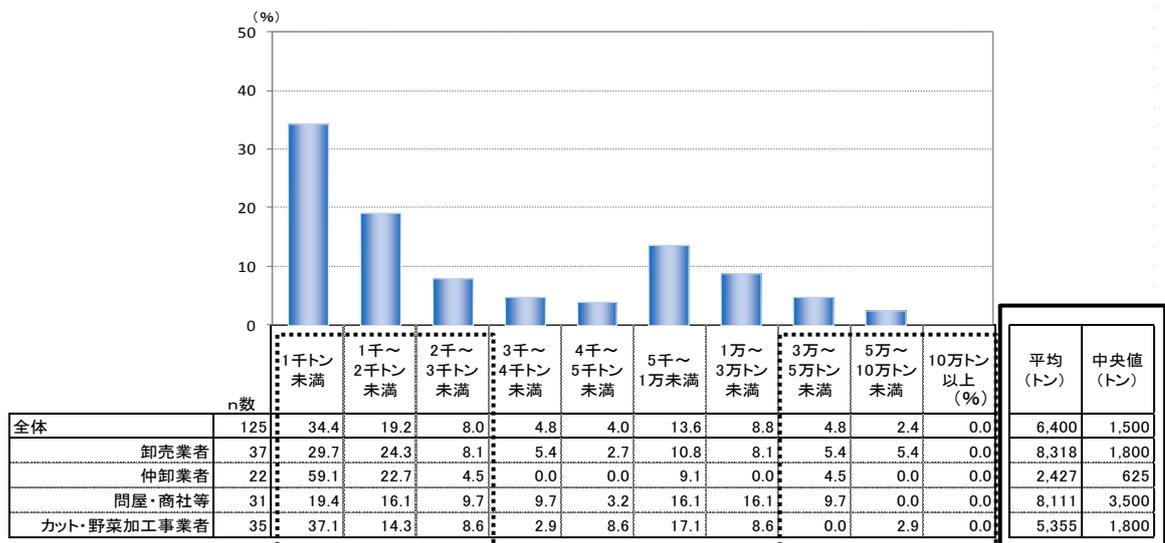


(2) 野菜全体の調達数量のうち、国産の加工・業務用野菜の取扱い規模は、平均 6,400 トン、中央値で 1,500 トン。卸売業者と問屋・商社等を見ると年間調達数量（図 2-1 参照）には差がある一方、国産の加工・業務用野菜の取扱いはほぼ同規模であることから、卸売業者は家庭消費用野菜の割合が高いことが分かる。

また、卸売業者及び問屋・商社等ともに年間調達数量は、大規模(3 万トン以上)の企業よりも小規模(3 千トン未満)の企業の方が、国産加工・業務用野菜を取り扱う割合が大きい。

- 卸売業者：平均 8,318 トン、中央値 1,800 トン
- 仲卸業者：平均 2,427 トン、中央値 625 トン
- 問屋・商社等：平均 8,111 トン、中央値 3,500 トン
- カット・野菜加工事業者：平均 5,355 トン、中央値 1,800 トン

図2-2 野菜全体の年間調達数量のうち、国産加工・業務用野菜（数量）

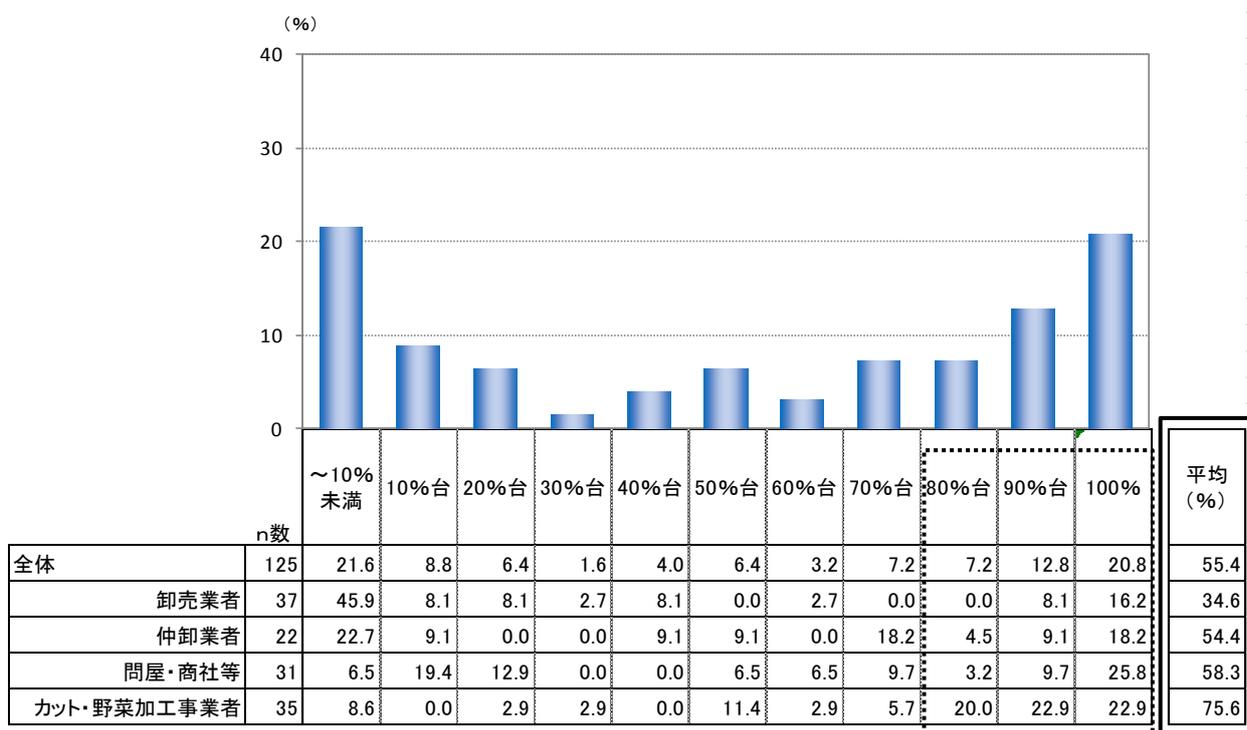


(3) 調達数量に占める国産加工・業務用野菜の割合は、平均で 55.4%、100%という企業も約 2割存在する。

また、国産の加工・業務用野菜の使用割合が高い（80%台以上）業者のシェアを見ると、カット・野菜加工事業者は合計で 65.8%であることに対して、他業態では 40%未満となっており、カット・野菜加工事業者には、国産野菜へのこだわりが高い企業が多いことが分かる。

（卸売業者(平均 34.6%)、仲卸業者(54.4%)、問屋・商社等(58.3%)、カット・野菜加工事業者(75.6%)。）

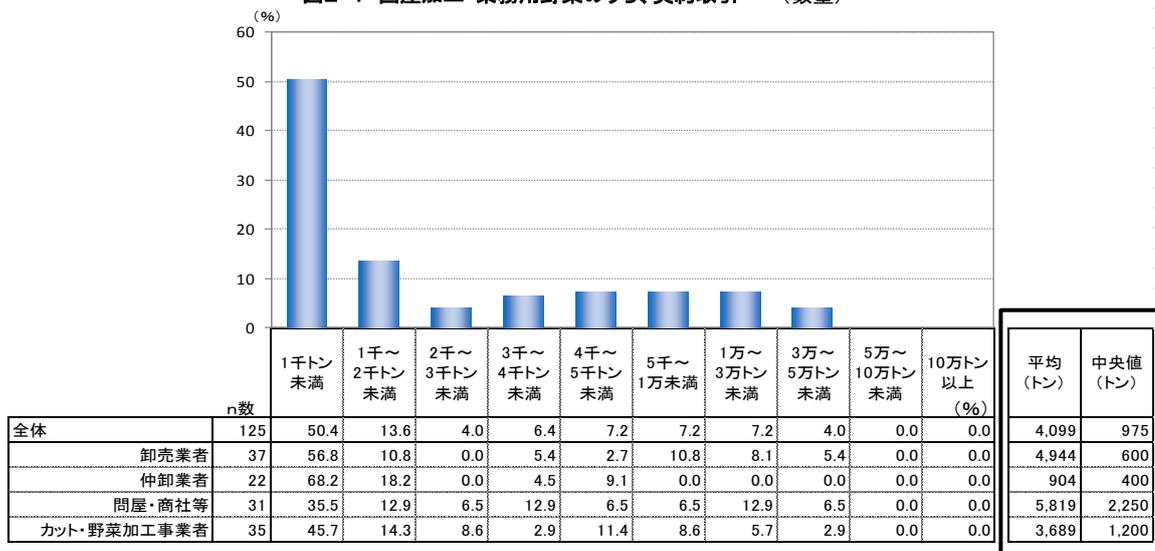
図2-3 野菜全体の年間調達数量のうち、国産の加工・業務用野菜の占める割合(数量ベース)



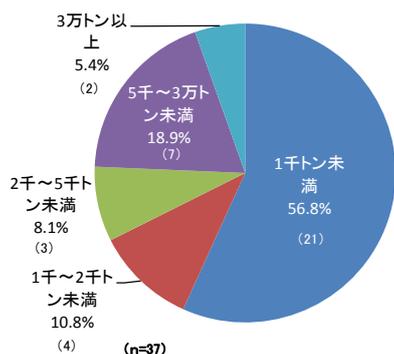
(4) 国産の加工・業務用野菜のうち、契約取引の取扱い規模は、平均 4,099 トン、中央値で 975 トン。卸売業者と問屋・商社等の加工・業務用野菜の取扱いはほぼ同規模（図 2-2 参照）だが、そのうち契約数量は問屋・商社等の方が多い。これは、販売先（エンドユーザー）が固定していることが多く、確実に調達することが求められるため、契約取引の規模が大きいと考えられる。

- 卸売業者：平均 4,944 トン、中央値 600 トン
- 仲卸業者：平均 904 トン、中央値 400 トン
- 問屋・商社等：平均 5,819 トン、中央値 2,250 トン
- カット・野菜加工事業者：平均 3,689 トン、中央値 1,200 トン

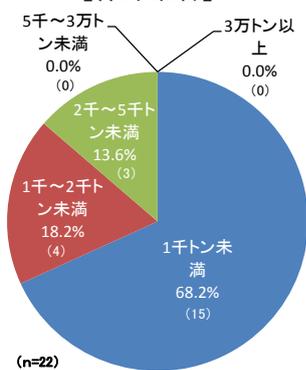
図2-4 国産加工・業務用野菜のうち、契約取引 (数量)



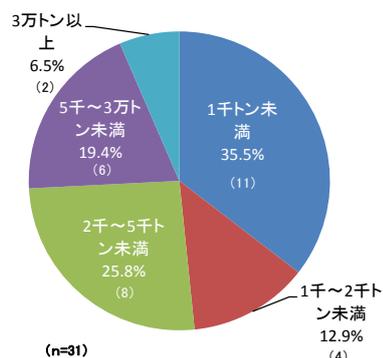
【卸売業者】



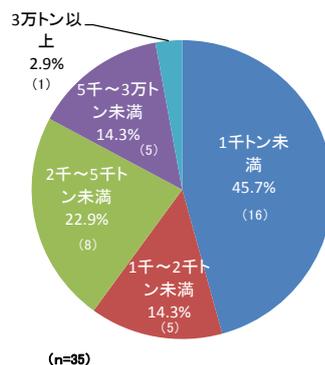
【仲卸業者】



【問屋・商社等】



【カット・野菜加工事業者】



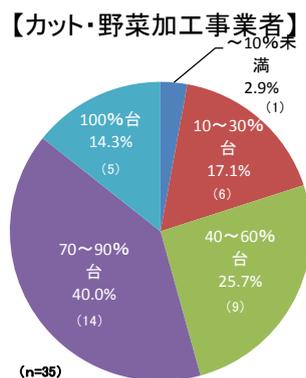
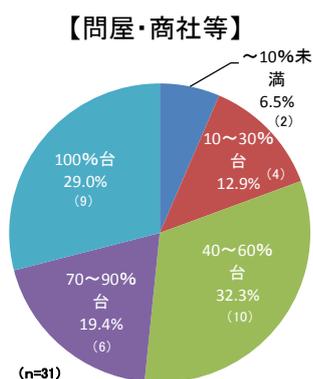
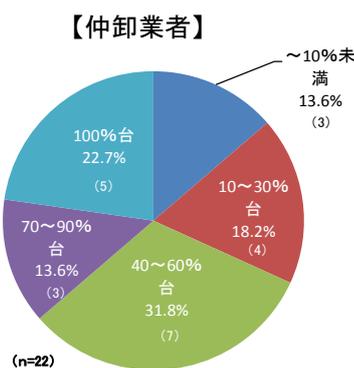
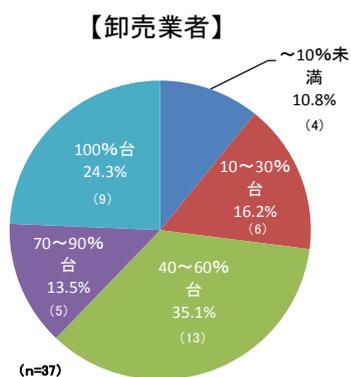
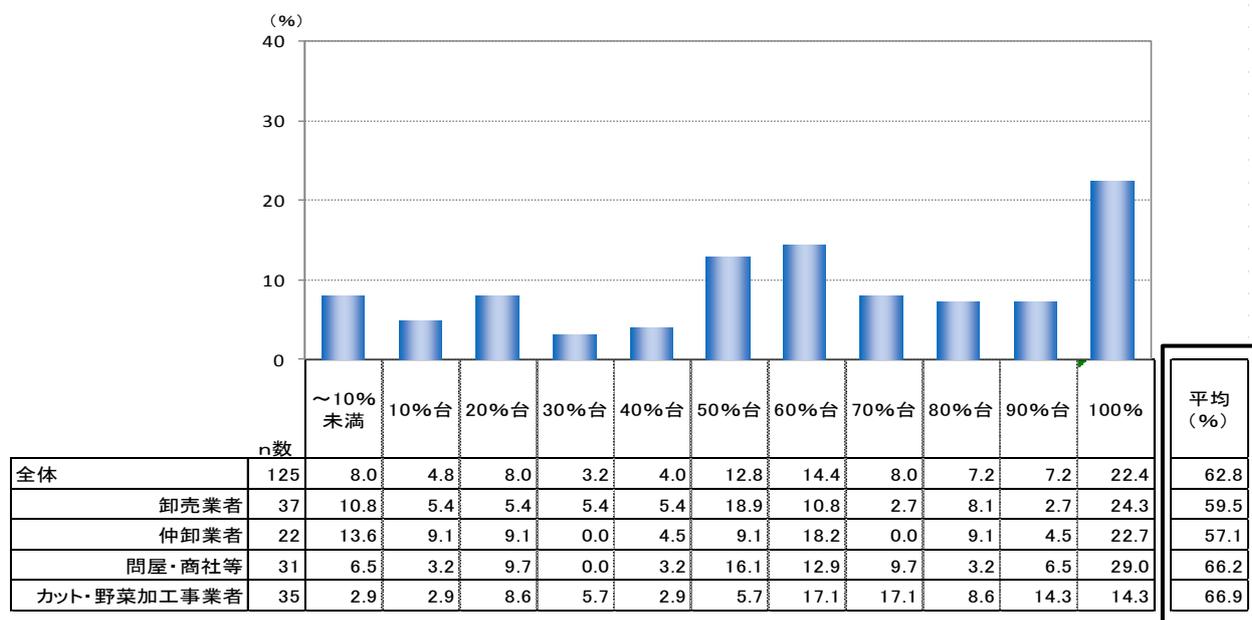
(5) 国産の加工・業務用野菜のうち、安定調達を図るため契約取引の割合は平均 62.8%、100%という企業も約 2 割存在する。

市場法では、仲卸業者は所属市場の卸売業者以外の者からの買入が制限されている中で、仲卸業者は契約取引をせずとも卸売業者から調達することで、数量的・品質的等にも事足りている企業もあり、契約取引の比率は最も低く、次いで集荷機能のある卸売業者が低くなっている。

また、問屋・商社等及びカット・野菜加工事業者は、国産の加工・業務用野菜の割合が他業態に比べて高く（図 2-3 参照）、国産野菜を安定的に調達するために契約取引の割合が高くなっていると考えられる。

〔 卸売業者：平均 59.5%、 仲卸業者：平均 57.1%、 問屋・商社等：66.2%、
 カット・野菜加工事業者：平均 66.9% 〕

図2-5 国産の加工・業務用野菜のうち、契約取引の割合(数量ベース)



3. 加工・業務用野菜の調達

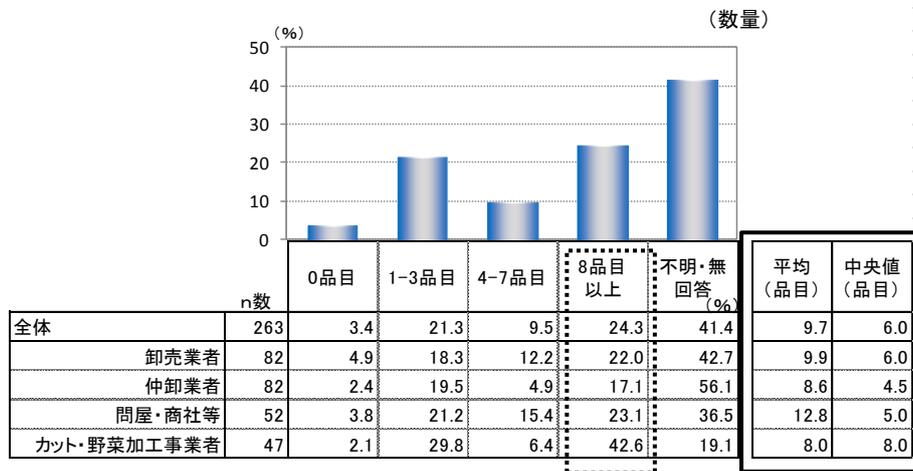
(1) 契約取引を行っている品目数

国産の加工・業務用野菜で、契約取引を行っている品目数を質問したところ、全業態では、平均 9.7 品目、中央値で 6.0 品目となっている。

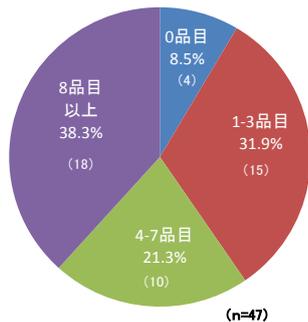
業態別に見ると、問屋・商社等は平均品目 12.8 となっており、幅広い品目を安定的に調達しようとして取り組んでいることが分かる。また、カット・野菜加工事業者は 8 品目以上の割合が他業態に比べて特に多くなっており、品揃えに取り組んでいる企業が多いことが分かる。

- 卸売業者：平均 9.9 品目、中央値 6.0 品目
- 仲卸業者：平均 8.6 品目、中央値 4.5 品目
- 問屋・商社等：平均 12.8 品目、中央値 5.0 品目
- カット・野菜加工事業者：平均 8.0 品目、中央値 8.0 品目

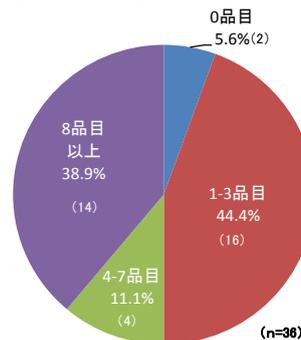
図3-1 契約取引を行っている品目数



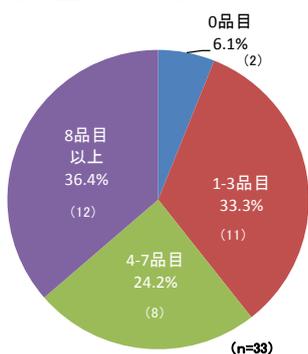
【卸売業者】(不明除き)



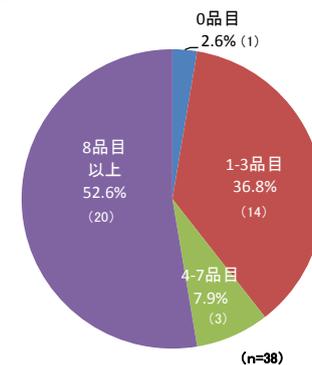
【仲卸業者】(不明除き)



【問屋・商社等】(不明除き)



【カット・野菜加工事業】(不明除き)



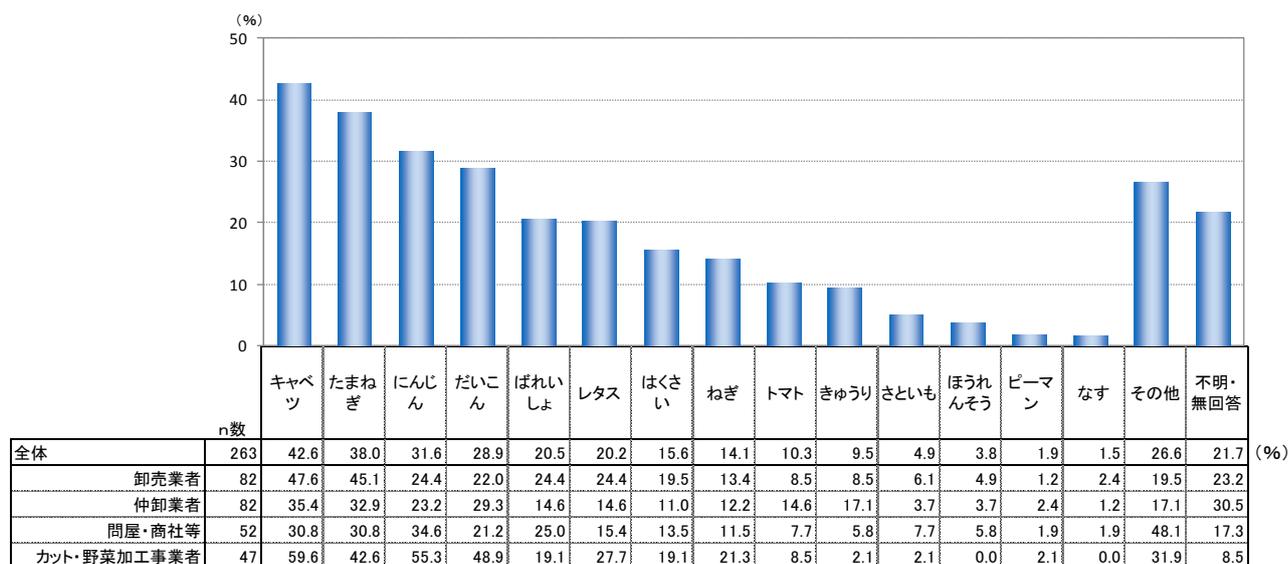
(2) 契約取引による調達数量の多い品目

国産の加工・業務用野菜で契約取引による調達数量上位5品目を質問したところ、「キャベツ」、「たまねぎ」、「にんじん」、「だいこん」、「ばれいしょ」、「レタス」、「はくさい」、「ねぎ」などの指定野菜が上位に挙がっている（多くの企業で調達数量が多い品目にあがっている）。

指定野菜14品目以外では「かぼちゃ」、「ごぼう」、「かんしょ」などがあがっている。

- － 卸売業者：①キャベツ（47.6%）、②たまねぎ（45.1%）、③にんじん、ばれいしょ、レタス（24.4%）
- － 仲卸業者：①キャベツ（35.4%）、②たまねぎ（32.9%）、③だいこん（29.3%）
- － 問屋・商社等：①にんじん（34.6%）、②キャベツ、たまねぎ（30.8%）、③ばれいしょ（25.0%）。
- － カット・野菜加工事業者：①キャベツ（59.6%）、②にんじん（55.3%）、③だいこん（48.9%）。カット・野菜加工事業者の過半数の者は、キャベツ及びにんじんを使用していると考えられる。また、キャベツは全業態の中で最も割合が高くなっている。キャベツはコンシューマーカット野菜（小袋、パック）での使用量が多い。

図3-2 契約取引で調達数量が多い品目 (MA)



その他	件数
かぼちゃ	11
ごぼう	11
かんしょ	7
スイートコーン	6
こまつな	4
ブロッコリー	4
やまのいも	4
グリーンリーフ	3
しょうが	2
サニーレタス	2
にら	2
アスパラガス	2
おおば	2
えだまめ	2
とうがらし	2
みずな	2
かぶ	2
セルリー	2

その他	件数
にんにく	2
まめやし、もやし	2
パプリカ	2
ミックス野菜	2
竹の子	1
青菜(山形青菜)	1
漬物	1
広島菜	1
野沢菜	1
高菜	1
トレビス	1
いちご	1
フリルレタス	1
百合根	1
ちんげんさい	1
総計	89

【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「契約取引で調達数量が多い品目」

- 加工・業務用野菜としては、キャベツ・たまねぎ・だいこん・にんじん・レタス等の取扱数量が多い。中間事業者が契約取引を行う理由としては、加工・業務用野菜の需要が大きいキャベツ・たまねぎ・だいこん・にんじん・レタス等を安定調達することを挙げる事業者が多かった。

これ以外にも、販売先からのセット納品の要望が高まる中、品揃えの充実を図る観点から、葉菜類・根菜類等と多様な品目を取扱う中間事業者も見られた一方で、専門性を高め差別化を図ることを目的として、レタス、キャベツといった特定の品目に特化する中間事業者もあれば、減農薬野菜、希少野菜、機能性野菜、国産の外国野菜等といった付加価値の高い野菜に重点を置いた中間事業者も見られた。

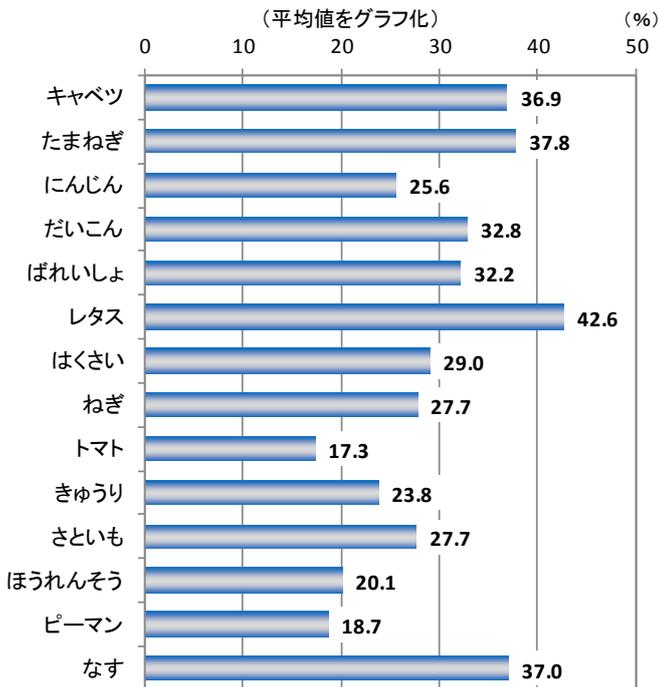
各品目の調達では、キャベツ（寒玉系）が3～5月、だいこん及びにんじんは7～8月、たまねぎは6～8月が品不足になる傾向があるため、調達に課題があるとの意見があった。

(3) 品目別の総調達量に占める契約取引量の割合

「レタス」が平均で42.6%と最も高い。これは、レタスの作柄が天候の影響に左右されやすく、価格変動が激しいことから、安定的な調達のために、契約割合が高いと考えられる。レタスに次いで、「たまねぎ」(37.8%)、「キャベツ」(36.9%)なども総調達量に占める契約取引の割合が高くなっている。

また、「80%台以上」の割合を見ると、レタス(24.5%)に次いで、漬物やおでん向けに需要の高いだいこん(19.7%)が高くなっている。

図3-3 品目別の総調達量に占める契約取引量の割合 (数量)
(契約取引による調達数量上位品目について回答)



品目	n数	(%)													平均 (%)
		0%	~10% 未満	10%台	20%台	30%台	40%台	50%台	60%台	70%台	80%台	90%台	100%	不明・ 無回答	
キャベツ	112	0.0	17.9	18.8	9.8	6.3	4.5	3.6	2.7	4.5	6.3	6.3	4.5	15.2	36.9
たまねぎ	99	0.0	23.2	13.1	9.1	4.0	5.1	5.1	5.1	3.0	1.0	7.1	9.1	15.2	37.8
にんじん	83	0.0	36.1	19.3	8.4	0.0	1.2	3.6	2.4	1.2	3.6	2.4	6.0	15.7	25.6
だいこん	76	0.0	28.9	19.7	5.3	9.2	1.3	1.3	1.3	1.3	3.9	6.6	9.2	11.8	32.8
ばれいしょ	54	0.0	27.8	11.1	7.4	9.3	11.1	3.7	1.9	3.7	5.6	5.6	1.9	11.1	32.2
レタス	53	0.0	24.5	9.4	7.5	7.5	1.9	0.0	3.8	7.5	7.5	13.2	3.8	13.2	42.6
はくさい	41	0.0	29.3	19.5	7.3	9.8	4.9	0.0	4.9	4.9	0.0	7.3	2.4	9.8	29.0
ねぎ	36	0.0	38.9	16.7	2.8	5.6	0.0	0.0	0.0	2.8	5.6	2.8	8.3	16.7	27.7
トマト	27	0.0	29.6	22.2	7.4	7.4	0.0	0.0	0.0	3.7	3.7	0.0	0.0	25.9	17.3
きゅうり	25	0.0	28.0	24.0	8.0	16.0	4.0	0.0	0.0	8.0	0.0	4.0	0.0	8.0	23.8
さといも	13	0.0	38.5	7.7	7.7	0.0	0.0	23.1	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	15.4	27.7
ほうれんそう	10	0.0	10.0	20.0	10.0	0.0	0.0	0.0	10.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	20.1
ピーマン	6	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	16.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	50.0	18.7
なす	5	0.0	0.0	20.0	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	0.0	0.0	40.0	37.0

(4) 国産の加工・業務用野菜の契約取引における調達先割合

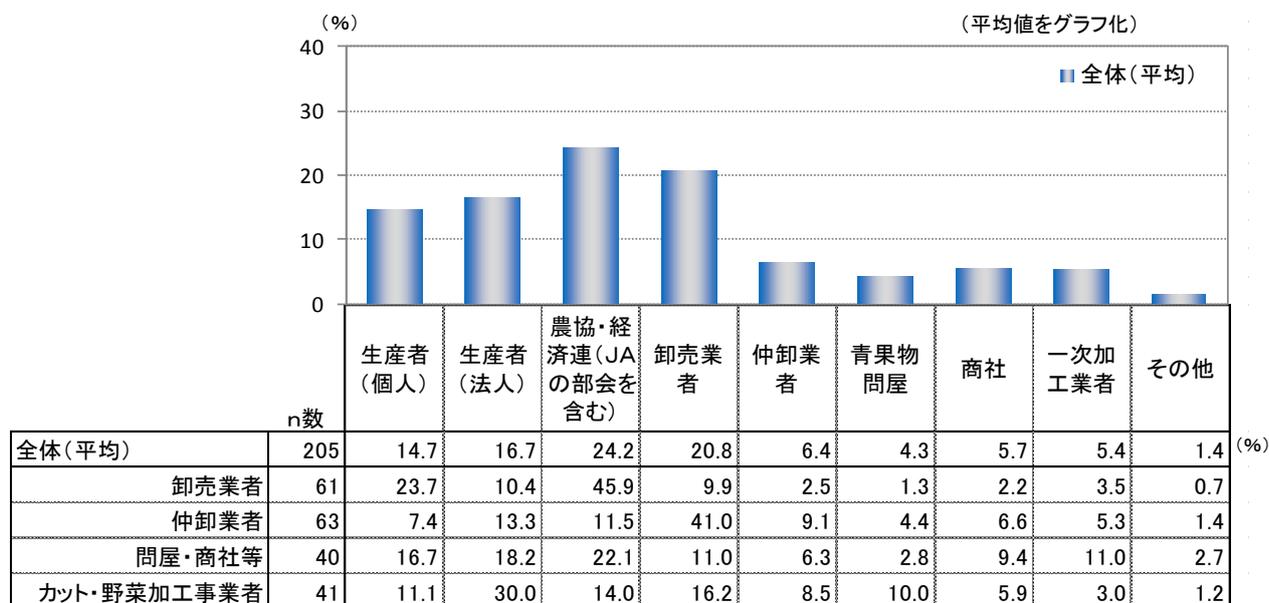
国産の加工・業務用野菜について、契約取引における調達先割合を調達数量ベースで質問した。

全体の平均値では、「農協・経済連（JAの部会を含む）」が24.2%で最も高く、次いで「卸売業者」（20.8%）、「生産者（法人）」（16.7%）、「生産者（個人）」（14.7%）などとなっている。

市場法により調達先が制限されている仲卸業者以外の業態は、産地（生産者（個人・法人）、農協・経済連）からの調達割合を高くし、安定調達と調達コストの低減を図っていることが見て取れる。

- 卸売業者の平均：農協・経済連（45.9%）、生産者（個人）（23.7%）
- 仲卸業者の平均：卸売業者（41.0%）、生産者（法人）（13.3%）
- 問屋・商社等の平均：農協・経済連（22.1%）、生産者（法人）（18.2%）
- カット・野菜加工事業者の平均：生産者（法人）（30.0%）、卸売業者（16.2%）

図3-4 国産の加工・業務用野菜の契約取引における調達先割合（数量）



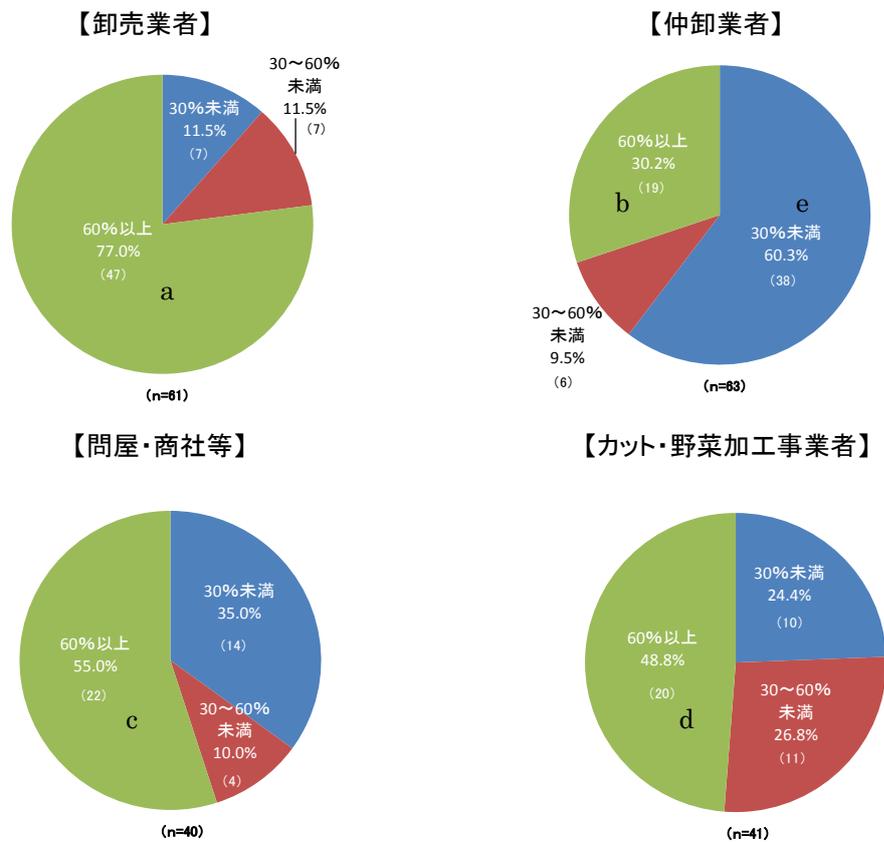
■ 契約取引のうち、生産者からの調達割合

※産地＝生産者(個人)＋生産者(法人)＋農協・経済連

産地からの調達割合「60%以上」を見ると、仲卸業者を除く業態は、概ね 50%ないし 50%以上となっており、特に卸売業者は 77%を占める。これは、安定調達及び調達コストの低減を目的に産地からの調達割合を高くしているものと考えられる。

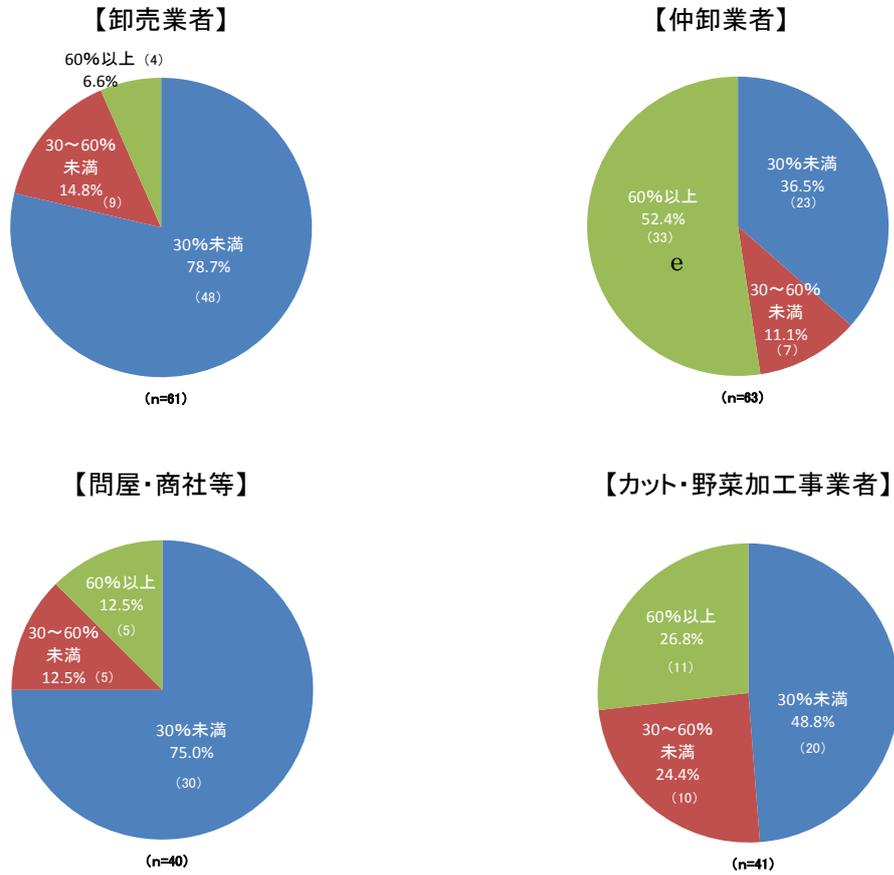
一方、市場法により調達先が制限されている仲卸業者は、産地からの調達割合は「30%未満」が 60.3%を占めるが、卸売業者からの調達割合（図 3-4-2 参照）が「60%以上」が 52.4%を占めている。

図3-4-1 国産の加工・業務用野菜の契約取引における産地からの調達先割合構成比



■ 契約取引のうち、卸売業者・仲卸業者からの調達割合

図3-4-2 国産の加工・業務用野菜の契約取引における卸売業者・仲卸業者からの調達先割合構成比



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「国産の加工・業務用野菜の契約取引の割合」

- 産地との契約取引の割合を高めたいが、昨今の天候不順を背景として契約割合が低下傾向にあるとの意見もあった。
- 契約の相手方である生産者（個人・法人）を捜すよりも、既に契約実績があって信頼できる生産者との契約数量を高めたいとの意見があった。
- 生産者には任意組合を組織してもらうが、生産出荷計画の確認や目揃え会等を行うばかりでなく、互いに生産力を意識し合う場ともなっており有効との意見があった。
- 契約の相手方である生産者を探し出しても、品質的・数量的に安定するまで時間とコストがかかるため、それよりはJAを通じた契約の方が、生産資材の調達、栽培・品質管理、配送の手配等で信頼でき即効性があるとの意見があった。

(5) 国産加工・業務用野菜の安定調達するために産地サイドとの関係で取り組んでいること

国産の加工・業務用野菜を安定的に調達するために、産地サイドとの関係で取り組んでいる施策や活動を質問したところ、「契約により、買取価格をある程度保証して引き受けている」(45.6%)、「同一品目において、栽培時期の異なる複数の産地と契約」(42.2%)の2つの取組が上位となっている。特にこれらの取組はカット・野菜加工事業者で多く行なわれている。

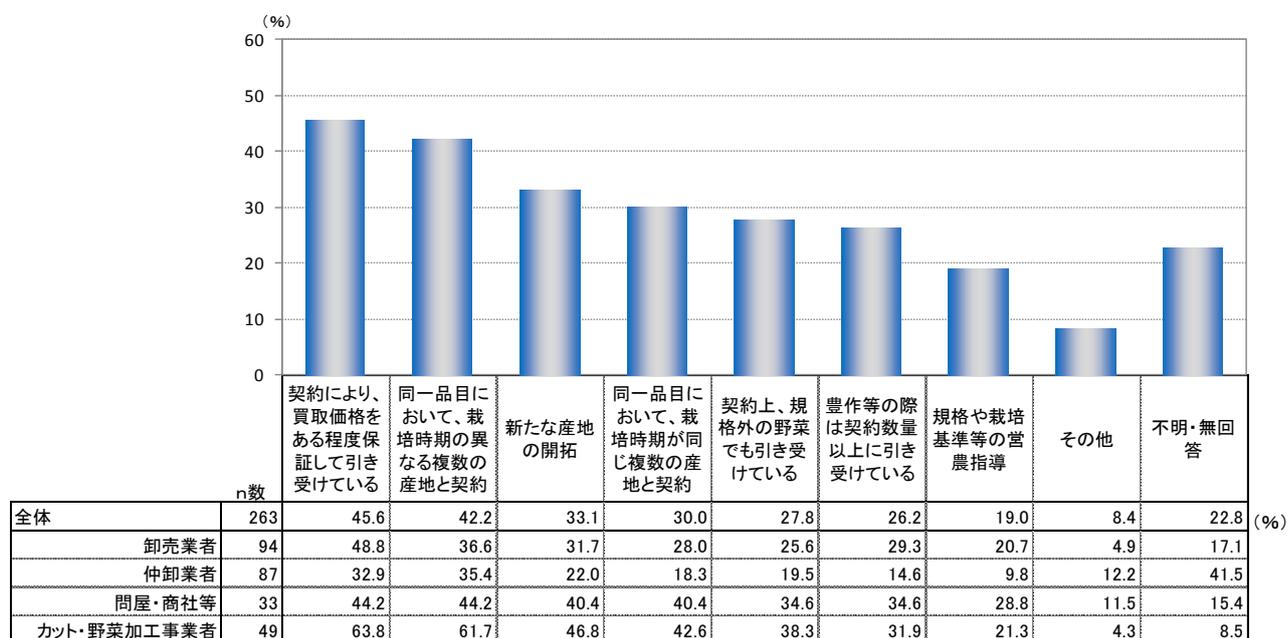
その他、「新たな産地の開拓」(33.1%)、「同一品目において、栽培時期が同じ複数の産地と契約」(30.0%)、「契約上、規格外の野菜でも引き受けている」(27.8%)、「豊作等の際は契約数量以上に引き受けている」(26.2%)、「規格や栽培基準等の営農指導」(19.0%)などとなっている。

一般的に、市場法により調達先が規制され、産地からの調達割合が低い仲卸業者は、他の業態に比べて「不明・無回答」の割合が高く、上記取組を実施している企業の比率は低い。

問屋・商社等は、設問で示した全ての取組が概ね30%ないし30%以上となっており、様々な取組を行なっていることがうかがわれる。

また、カット・野菜加工事業者は、設問で示した7つの取組の全てが平均を超え、そのうち5つの項目で、全業態の中で最も割合が高くなっており、国産加工・業務用野菜の安定調達のために様々な工夫をしていることが見て取れる。

図3-5 産地サイドとの関係で取り組んでいる施策・活動 (MA)



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「産地サイドとの関係で取り組んでいる施策・活動」

- 契約に基づき生産された野菜については、契約単価で全量引き取っている中間事業者や、豊作時にも信頼構築のために可能な限り調達している中間事業者が見られた。
また、契約単価は、再生産価格を維持することが基本的な考えとなっているが、高齢化、気候変動や連作障害等で以前ほどの収量が見込みづらくなっており、生産現場は厳しい状況とのことであった。
- 水田転換畑での野菜生産の場合、生産を始めてから2～3年間は収量が安定しないため、産地育成の観点からじっくり見守って育成している中間事業者が見られた。
- ヒアリング先の多くに産地リレー（栽培時期の異なる産地と契約）を安定供給のための取組の基本としている中で、一部のヒアリング先においては、産地リレーの端境期ができないようにするため、前産地の出荷時期の終盤に後産地の出荷時期を重複させて厚みを持たしている事例もあった。
また、契約産地は、天変地異等を考慮してなるべく集中させずに、分散させているという意見があった。
- 中間事業者の中には、安全・安心な野菜の生産や、不作時等に備えて安定調達を図ること及び契約生産者に対するモデル農場にすることを目的に、自社又は子会社で野菜生産を行っている事例もあった。
- その他、ケースとしては少ないが、中間事業者が播種・定植から収穫までの作業を全て管理している事例や、従業員が産地を巡回し、病虫害の確認や繁忙期における農作業の支援、生育状況のデータ収集など、高いノウハウを必要とする取組を行なっている事例もあった。

4. 加工・業務用野菜の加工・販売

(1) 加工・業務用野菜（原体）及び一次加工・最終加工製品の販売先

「量販店・食品スーパー」(53.2%)が最も多く、次いで「外食・中食事業者」(50.2%)、「給食事業者」(41.1%)、「弁当・惣菜事業者」(30.4%)の順になっている。

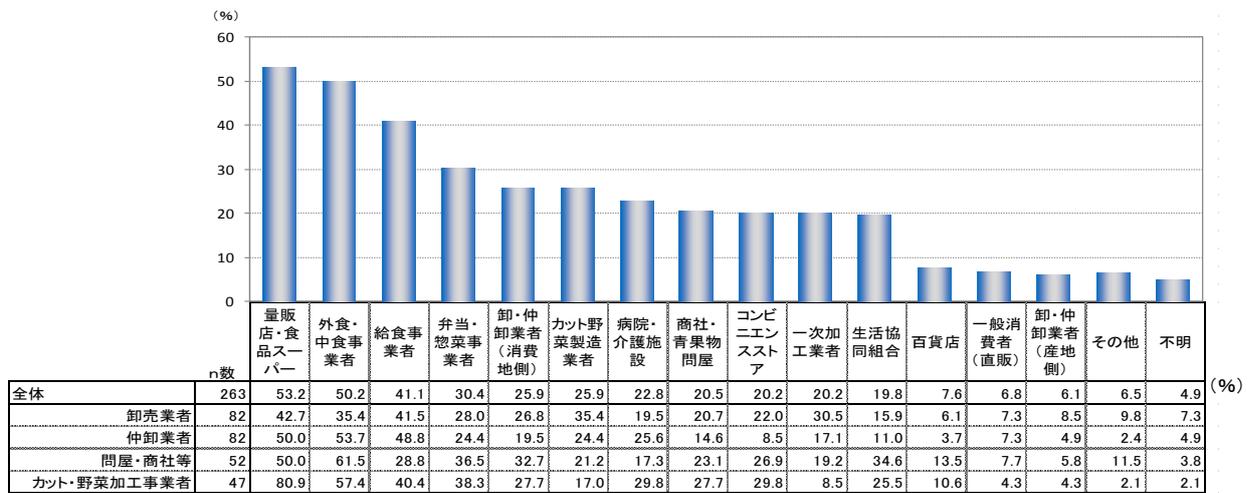
業態別に見ると、卸売業者は「カット野菜製造業者」、「一次加工業者」の割合が全業態の中で最も高く、原材料供給の面で大きな役割を果たしていることが見て取れる。

仲卸業者は、「量販店・食品スーパー」、「外食・中食事業者」、「給食事業者」が約50%前後で並んでいる。特に「給食事業者」は全業態の中で最も高い。

問屋・商社等は、「外食・中食事業者」が全業態の中で最も多い。

カット・野菜加工事業者は、主に最終製品の販売先として「量販店・食品スーパー」(80.9%)が最も多く、「コンビニエンスストア」も全業態の中で最も高い。加工品の販売先として「弁当・惣菜事業者」や「病院・介護施設」の割合も全業態の中で最も高い。

図4-1 加工・業務用野菜、一次加工・最終加工製品の販売先

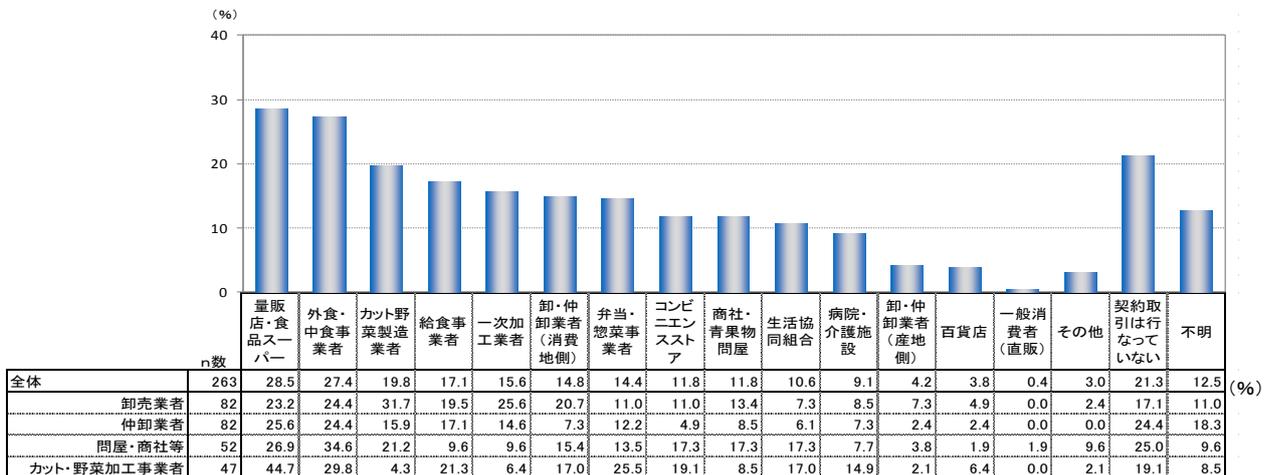


(2) 契約取引を行っている販売先

「量販店・食品スーパー」(28.5%)が最も多く、次いで「外食・中食事業者」(27.4%)、「カット野菜製造業者」(19.8%)「給食事業者」(17.1%)、「一次加工業者」(15.6%)となっている。

また、「カット野菜製造業者」及び「一次加工業者」は、販売先(図4-1参照)では上位に入っていないが、契約取引を行っている販売先では上位に入っており、これら業者には安定調達に取り組んでいる者が多いことが見て取れる。

図4-2 契約取引を行っている販売先 (MA)



(3) 契約取引の内容

販売先との契約内容のうち、価格と納入量について見ると、「価格だけを決め、納入量は販売先からの指示による」が 54.9%で最も多く、次いで「1ヵ月分の納入量と価格を決めている」(27.4%)、「日々の納入量と価格を決めている」(26.3%)、「1週間分の納入量と価格を決めている」(21.1%)の順になっている。

「価格だけを決め、納入量は販売先からの指示による」は、卸売業者を除く業態で最も割合が高くなっている。

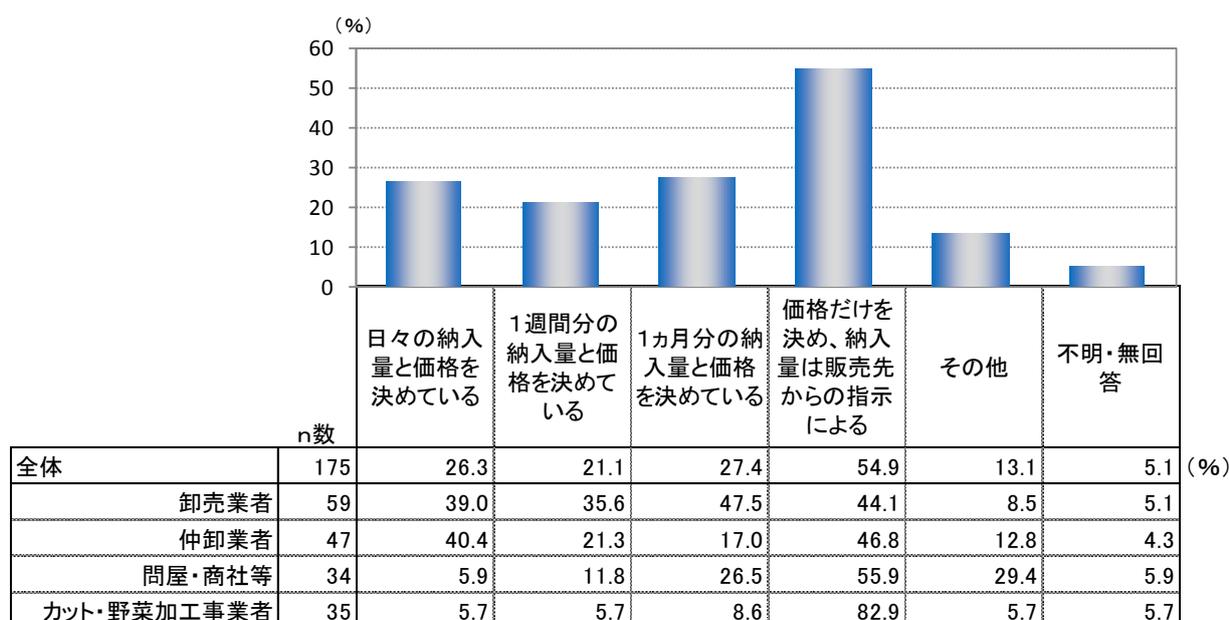
業態別に見ると、卸売業者は、「1ヵ月分の納入量と価格を決めている」業者の割合が最も高いものの、他の取組についても40%前後のものが多く、販売先に応じて柔軟な契約を行っていることが見て取れる。

仲卸業者は、「日々の納入量と価格を決めている」業者の割合が全業態の中で最も高く40%を超えており、その販売先には、多様な小規模事業者も多く含まれていると推察される。ただし、こうした内容の取引割合は、仲卸業者だけでなく卸売業者においても39%と同じように高いことから、卸売業者の売買参加者への販売を含め、多様な規模の業種・業態の事業者への販売という、卸売市場の集・分荷面での特徴を反映したものとみえる。

問屋・商社等は、「その他」が全業態の中で最も多く、様々な契約内容の取引が行われているものと思われる。

カット・野菜加工事業者は、「価格だけを決め、納入量は販売先からの指示による」(82.9%)が非常に高くなっている。これは、製造したコンシューマーカット野菜(小袋、パック)の販売先が「量販店・食品スーパー」の割合(図4-1参照)が非常に高い(80.9%)ためと考えられる。

図4-3 契約取引の内容 (MA)



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「契約取引の内容」

- 販売先との契約内容の決め方は、販売先によって様々であり、数量は日々変動又は一定期間内固定であったりする。価格も「円/kg」、「円/ケース」等となっている。
価格の改定・見直しについては、市場価格が高騰した場合には見直しをしてもらえとする中間事業者もあるが、コンシューマーカット野菜（小袋、パック）の場合には、小売価格が固定されているために見直しが難しいとする中間事業者が少なくなかった。また、野菜の供給形態（原体、加工品）や販売先規模（大企業、中小企業）により価格の改定・見直しの対応に差異が見られるとの意見があった。
- 不作により野菜価格が高騰すると、家庭消費用野菜（原体野菜）の消費が減少する一方で、小売価格が固定されているコンシューマーカット野菜（小袋、パック）が代替品として消費が増加するため、小売業者からカット・野菜加工事業者に対する発注数量が増加する。カット・野菜加工事業者は、不作で契約野菜の調達計画通りにいかない中、納品義務を果たすため市場で高騰した野菜を調達せざるを得なくなるが、販売先への納品価格は固定されているため、生産すればするほど損失が拡大し、経営的に非常に厳しい局面におかれるとの意見があった。
- また、不作で国産野菜の流通量が減少している場合であっても、消費者の安全・安心志向に 대응しようと、小売業者から中間事業者に対して国産使用のオーダーが入るため、簡単に輸入品に切り替えることは難しいとの意見があることや、仮に輸入に切り替えようとしても、予約なしでの緊急措置はコスト的・品質的に厳しいという意見があった。

(4) 販売先への対応で取り組んでいる施策や活動

「契約に基づいて定時・定量・定品質・定価格での供給（以下「4定」という。）」が53.2%で最も高く、全業態に共通して最も高かった。次いで、「栽培履歴管理や物流の一貫管理等による安全・安心確保のための取組（以下「安全・安心」という。）」、「一定在庫の確保」及び「コールドチェーン等による高品質な物流（以下「コールドチェーン」という。）」の順になっている。

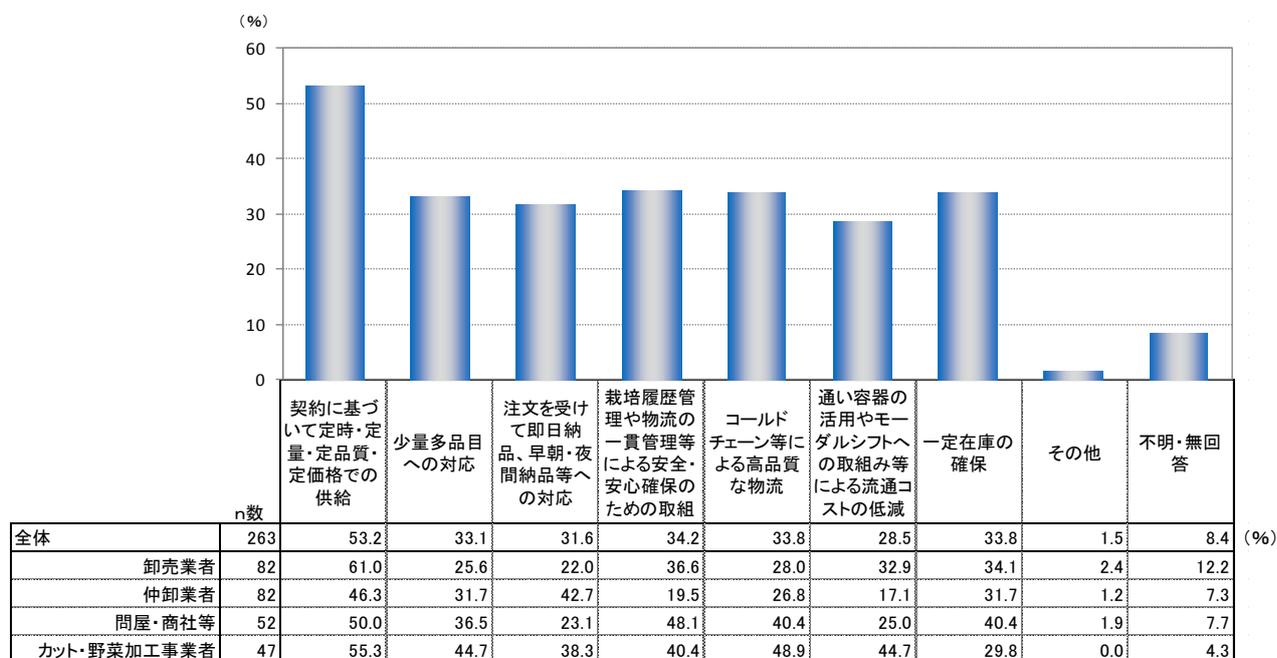
4定以外の取組を業態別に見ると、卸売業者は、「安全・安心」が36.6%で高く、次いで「一定在庫の確保」となっている。

仲卸業者は、「注文を受けて即日納品、早朝・夜間納品等への対応（以下「即日納品」という。）」が42.7%で高く、次いで、「少量多品目への対応」と「一定在庫の確保」ともに31.7%となっている。「即日納品」が他業態に比べて高いのは、店舗等へのこまめな配送機能を担っている仲卸業者の特徴であると思われる。

問屋・商社等は、「安全・安心」が48.1%で高く、次いで、「コールドチェーン」と「一定在庫の確保」がともに40.4%となっている。「在庫確保」の取組は全業態の中で最も高く、品質保持に加え、在庫を活用した量的な安定供給にも力を入れていることが分かる。

カット・野菜加工事業者は、商品特性から「コールドチェーン」が48.9%で高く、次いで、小売業者等からの要求に応えるために「少量多品目への対応」と「通い容器の活用やモーダルシフトへの取組等による流通コストの低減」がともに44.7%となっている。物流段階での品質保持を実現するとともに、流通コスト低減に取り組んでいる業者の割合が高いのがカット・野菜加工事業者の特徴と見ることができよう。

図4-4 販売先への対応で取り組んでいる施策や活動内容 (MA)



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「販売先への対応で取り組んでいる施策や活動内容」

- 4 定の供給は各社共通している。

- 販売先の外食店舗では、従業員の確保やゴミの減量化等の課題を背景として調理施設や冷蔵庫等を縮小して在庫を抱えなくなっているため、中間事業者に対する小ロット注文・多頻度配送といった要望が増加傾向にある。結果、受注から納品までのリードタイムが短縮され、この対応のために加工処理及び配送の効率化に取り組んでいるという意見があった。

- 中間事業者の中には、契約生産者へのグローバル GAP や JGAP の取得を推進し、栽培情報を管理するといった地道な取組や、コールドチェーン構築の取組、カット工場における HACCP ・ ISO ・ FSSC の取得等、安全管理体制の構築に努めている事例があった。

- 野菜の生育状況、おすすめ野菜や収穫量等の野菜情報をメール等で随時提供している事例があった。

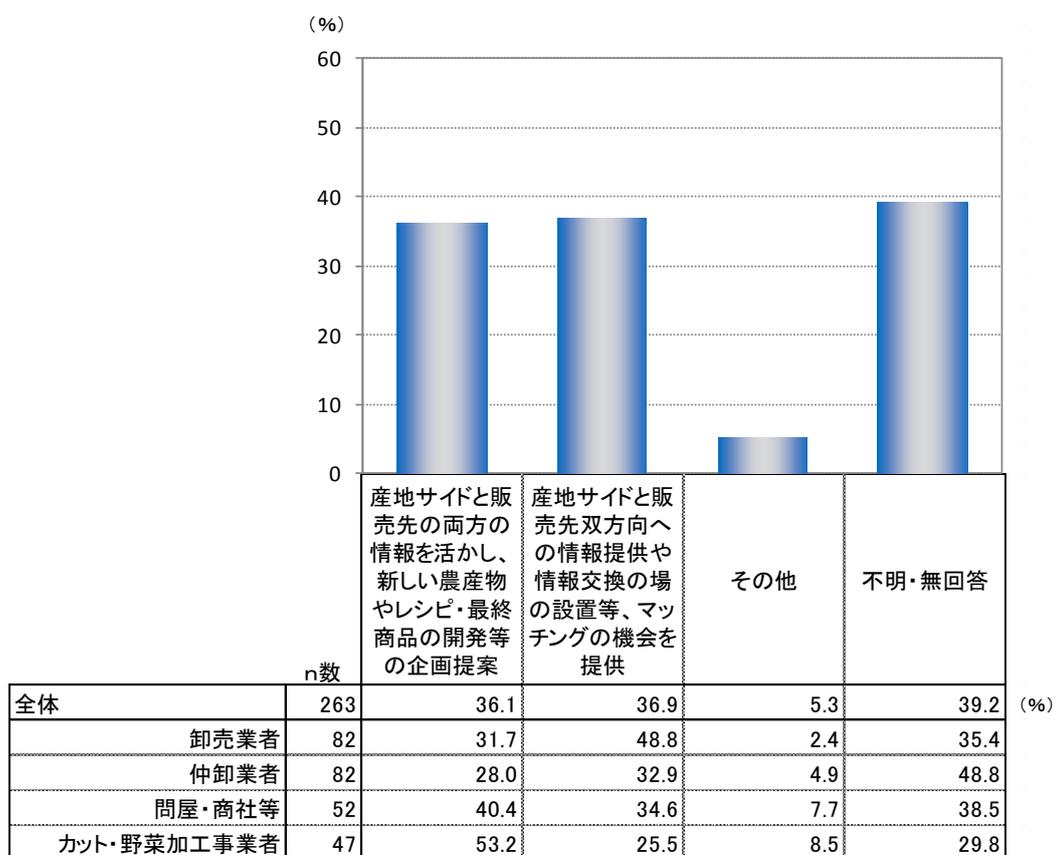
5. 川上と川下の中間に位置する立場を活かして取り組んでいる施策や活動

「産地サイドと販売先双方向への情報提供や情報交換の場の設置等、マッチングの機会を提供（以下「マッチングの機会」という。）」が 36.9%、「産地サイドと販売先の両方の情報を活かし、新しい農産物やレシピ・最終商品の開発等の企画提案（以下「企画提案」という。）」が 36.1%となっている。

業態別に見ると、卸売業者は集荷と分荷を担い、野菜流通における川上・川下双方の多くの関係者と繋がりがある立場を活かせることから、「マッチングの機会」が 48.8%と、他の業態に比較して高いと考えられる。

また、カット・野菜加工事業者は、全業態の中でも契約取引の割合が高く（図 2-5 参照）、産地との結びつきを持っている一方、半製品（一次・二次加工）だけでなく消費者が購入する最終製品（コンシューマーカット野菜（小袋、パック））も製造販売していることもあり、「企画提案」の比率が 53.2%と全業態の中で最も高くなっている。

図5 川上と川下の中間に位置する立場を活かして取り組んでいる施策や活動 (MA)



【取組事例】 ※ヒアリング調査より

「川上と川下の中間に位置する立場を活かして取り組んでいる施策や活動」

- 産地と販売先をマッチングさせる取組として多くの中間事業者が、勉強会や出荷時期前の現地視察といった取組を行っている。
- レストラン等に対して高級感を醸し出す希少野菜の生産・提案、市場流通量が少ない時期を見計らった特売の提案、販売先の従業員不足に対応し、一手間掛けた加工調理野菜の提案など、川下サイドに対するソリューション型営業活動のほか、販売先の商品開発会議への参加による受注機会の増大を図るとともに、商品開発ノウハウの蓄積などを行っている事例も見られた。

Ⅲ. 次回調査に向けて

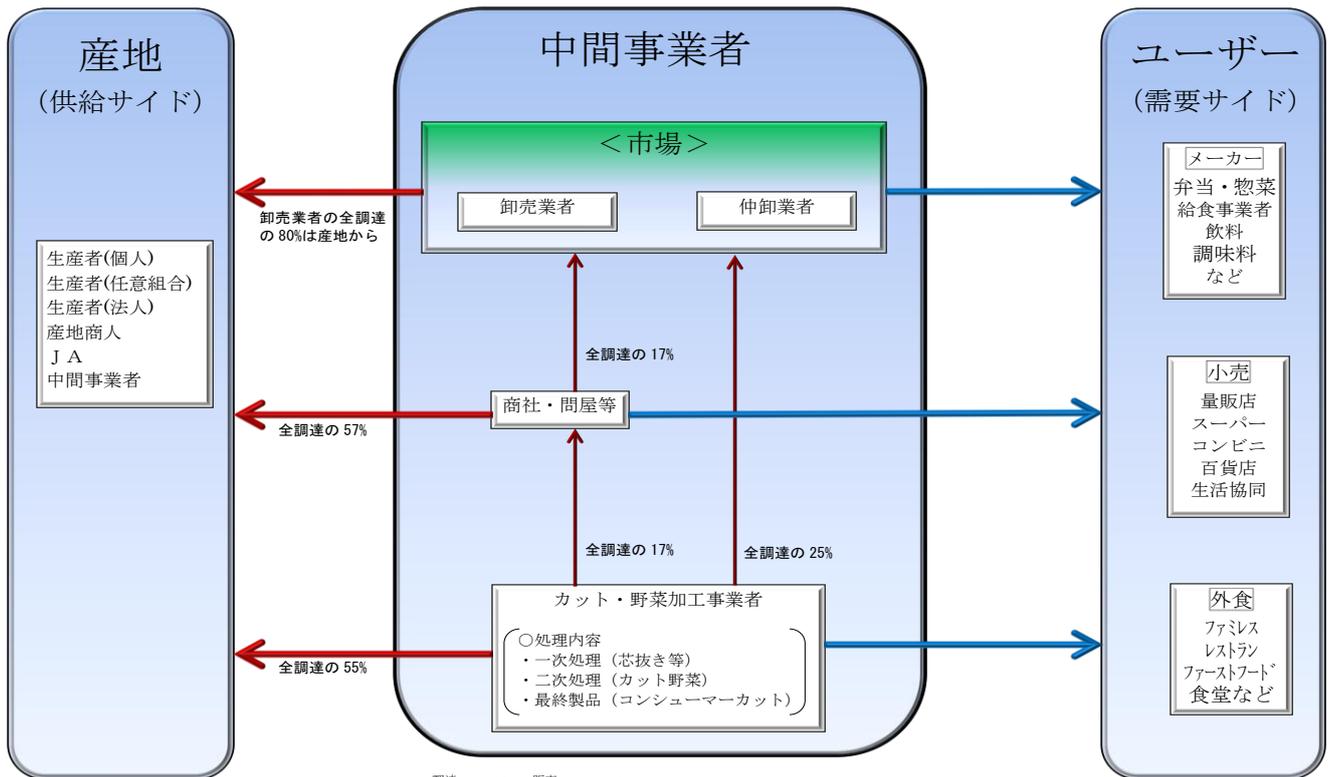
国産加工・業務用野菜の生産振興・安定供給を図っていく上で、中間事業者の果たす機能が重要視されているが、その全体像は、必ずしも明らかにされているとは言い難いことから、平成28年度の調査では、野菜又は野菜の加工品を取り扱っている流通事業者・加工事業者等を対象に中間事業者を特定することに主眼を置いたアンケート調査を実施するとともに、アンケート調査では把握が困難な事項についてヒアリング調査を実施した。

農林水産省は平成20年10月に、「加工・業務用野菜の生産・流通対策の方向性～「中間事業者」の機能を活用した流通経路の構築に向けて～」を公表した際に、中間事業者として機能を例示しているが、今般のヒアリング調査では、不作時等でも安定調達ができるように自らが農業参入する事例や、独自に開発した肥料による土作り、繁忙期等における農作業支援、大型冷蔵庫を備えた貯蔵、最終製品（コンシューマーカット野菜（小袋、パック））の生産、珍しい品種を自社生産して外食等に販売促進、理化学分析（残留農薬検査、土壌診断、栄養成分評価等）等、新しい機能を果たす取組を確認することができた。また、今般のアンケート調査により加工・業務用野菜の調達・販売の大まかな流れを把握することができた。（図6参照）

我が国の食料消費は、年齢や所得、家族構成といったデモグラフィック（人口動態）要因に加えて、趣味やライフスタイル、パーソナリティーなどのサイコグラフィック（心理的動態）要因の影響を受けて、消費者の食に対する志向は多様化するとともに変化のスピードは早まっている。このような消費者と直面する小売業者等の川下と、川上の生産者の間に位置する中間事業者に対しては、川上・川下の双方から求められる機能・役割が多様化しており、川上・川下双方の要求に応えるための取組が創出されているものと考えられる。

平成29年度調査では、本調査により特定した中間事業者を基に、どのようにしてリスク負担し、中間事業者の取組を推進する上での課題を明らかにするための深掘り調査を実施するとともに、アンケート調査では把握が困難な事項についてヒアリング調査を実施して、その結果を国産加工・業務用野菜の生産振興に係る契約野菜安定供給事業等の検証、円滑な推進に役立てることとしたい。

図6 中間事業者における加工・業務用野菜の調達・販売のフローチャート



謝辞

本調査報告書の作成に当たって、多くの卸売業者、仲卸業者、問屋・商社等、カット・野菜加工事業者の皆様には、アンケート調査にご協力いただき、深く感謝申し上げます。また、ヒアリング調査にご協力頂きました事業者のご担当者様には業務多忙の中、丁寧にご対応頂きましたことを、重ねて厚く御礼申し上げます。

ここに、本年度の調査報告書が完成したことをお知らせするとともに、調査にご協力頂きました皆様に、この場を借りて御礼申し上げます。

独立行政法人農畜産業振興機構