

第 39 回野菜需給情報等交換会の概要

1 日時

令和 6 年 12 月 10 日（火） 13：30～15：40

2 場所

独立行政法人農畜産業振興機構 北館 6 階大会議室

3 出席者

別添のとおり

4 概要

（1）野菜関係予算の要求状況及びブロッコリーの指定野菜追加に向けた準備の進捗について

農林水産省から、令和 7 年度概算要求及び令和 6 年度補正予算要求の状況について、また、ブロッコリーの指定野菜への追加について説明を行った。

（2）緊急需給調整事業の実施状況

独立行政法人農畜産業振興機構から、令和 6 年産の主要野菜の需給・価格動向及び緊急需給調整事業の実施状況について説明を行った。

（3）需給に係る各業界の動向

生産者団体、流通団体及び小売団体から、特に需給の安定を図る必要のある野菜を主な対象とし、冬から春にかけての需給動向について、情報提供を行った。主な発言は以下のとおり。

<主な発言>

（会員）〔生産者団体〕

全体的に、夏の猛暑と、夏以降も気温が高かったことが、未だに生産への影響を及ぼしている状況。品目にもよるが 12 月中旬までは高値が続き、12 月後半は、全体的に価格は落ち着いてくると思われる。

必要入荷量に対する出荷計画の量が少なく、今回報告した秋冬だいこん、秋冬はくさい、冬レタス、冬キャベツ、たまねぎ、冬にんじんにおいては、過去と比較しても、出荷計画が減っていることが顕著に現れている。

特に露地野菜においては、生産者の高齢化や資材高騰に加え、猛暑による生育障害によって、これまでと同じような生産が叶わないという現状があり、対策を打たなければならないと考えている。

（会員）〔流通団体〕

猛暑に続く夏秋期の気温高等の影響を受け、初期生育不良や高値による前倒し出荷等

から小玉傾向となるなど、品薄高となっている。

だいこん、にんじん、はくさい、キャベツ、ねぎ等は、12月後半から入荷量の回復は見込まれるものの、良くて平年並みか少ない見込み。

西南暖地産中心の果菜類（トマト、きゅうり、ピーマン、なす等）は、年内の回復は難しい。夏場の猛暑の影響から樹勢が弱いため寒さの影響を受けやすく、年明けに寒波襲来によって一時的に高騰する場面も予想される。

生育状況と出荷量、相場は必ずしも連動するわけではなく、不確定要素も大きいですが、基調高の動きは年明けも続くと思われる。

（会員）〔小売団体〕

猛暑や天候不順により相場高の傾向で推移しており、引き続き高値圏で推移すると見込まれる。スーパーマーケット販売統計調査の会員企業からのコメントによると、葉物類はやや苦戦した店舗が多かったが、サラダ関連野菜のトマトやレタスが好調であるとのコメントが見られた。

野菜の買上点数は、一品単価が高水準にもかかわらず、増加傾向で好調であったことから、消費者の節約志向は根強いものの、必要な食材にはきちんと支出するという行動も見て取れる。

小売業界では、物流の2024年問題を踏まえ持続可能な食品物流を構築すべく、物流研究会を立ち上げ、関東、関西にも部会ができるなど広がっている。

今後、運搬が難しくなる可能性も踏まえ、最終的には共同配送を目指しているが、小売業者だけでなく、サプライチェーン全体で課題を出し合い、解決に取り組んでいる。サプライチェーン全体の効率化を目指すことが必要であり、引き続き意見交換を行っていく。

<質疑応答>

（会員）〔NPO法人〕

キャベツの価格がこれだけ高値になっている状況は過去にもなかったと思うが、緊急需給調整事業において、高値時の対策は検討したのか。安値時の消費者からの理解を得るためには、高値時の対策も実施すべきと考える。

（農畜産業振興機構）

御指摘のとおり、価格低落時だけでなく高騰時の対策もあるが、平成22年2月に実施されて以降は発動がない状況である。発動のプロセスとして、産地からの緊急需給調整実施計画の届出によって実施されることとなっているが、豊作等による価格低落時の産地調整とは異なり、高騰時は市場価格を下げるだけの十分な前倒し出荷量が確保できないことから、産地でも実施計画されていないものと推測する。

（農林水産省）

後続産地で、ある程度出荷量が確保できれば、前倒し出荷をお願いすることも可能だが、今年は8月～10月にかけて高温の期間が続いたことで、後続産地でも生育不良が見

られ、出荷が整いにくい状況にあると聞いている。産地では、本来玉伸びしやすい気候である今の時期に、前倒しで市場出荷しているとの話もきいており、緊急需給調整事業の実施はないものの、産地には早い段階から協力的に対応いただいているとの認識。

(会員) [消費者団体]

インフレで、商品価格は全体的に上がっている状況だが、野菜の買い上げ点数は増加していると報告があった。何か分析はされているか。

(会員) [小売団体]

スーパーマーケット販売統計調査の会員企業からのコメントに基づくものであり、分析は特にしていないが、価格が高くても、野菜に限らず必要な支出は行われているという消費行動が見て取れる。

(4) 加工・業務用野菜のシェアが増加する中での各業界の課題・工夫についての意見交換

意見交換に先立ち、東京聖栄大学藤島客員教授から、「加工・業務用野菜シェアの上昇と今日的な価格変動問題(?)」と題した発表を行ったうえで、会員から各業界の課題について情報提供があり、その後、課題に対する解決策について意見交換を行った。主な発言は以下のとおり。

<主な発言内容>

(座長代理)

はくさい、にんじん、だいこん、キャベツ及びレタスなどは、入荷量の変化に対して卸売価格が大きく変動する(価格が敏感に反応している)。これらはカット野菜の原料として利用されることが多く、加工・業務用野菜の実需者の調達行動が非弾力的なため、価格の変動が大きいという一面も考えられる。また、バッファー機能(貯蔵保存)として、分業の各段階で在庫を持っているとの話があったが、生鮮野菜の保存期間には限りがあり、各段階で在庫を持っているのであれば市場からの追加調達の機会は少なくなると思うが、在庫を持つということができていないため、市場から調達せざるを得ず、価格の上昇に対して加工・業務用野菜の実需者は苦勞しているのではないかと思われる。今後は一時貯蔵の仕組みを強化していくことが原料野菜の安定供給のためには必要。

また、バッファー機能の中で特に冷凍野菜の重要性は高いと考えられる。しかしながら、冷凍野菜においては輸入品が多く、国産品の生産量はむしろ減少している状況に鑑みると、バッファー機能を強化するためには、国産の冷凍野菜の生産基盤を強化していくことが重要。

(座長)

生鮮野菜の輸入量はかなり減少しており、冷凍野菜の輸入量が増加している。国産の冷凍野菜の生産量が増加しない要因として生産コストが考えられ、現状では解決が難しい問題だと感じる。

(会員)〔生産者団体〕

生産者は、契約数量を欠品なく納品したいという思いがあるため、余裕を持った作付けを行うのが実態である。一方、加工・業務用野菜の実需者は、市場出荷向けで小売店に並ぶような規格ではなく、各業者の用途の特徴に合った歩留まりの良い規格のものを希望し契約しているため、生産者が契約数量を超えた余剰分を出荷するには市場に頼らざるを得ない。加工・業務用野菜の需要が高まってきている中で、産地もこれまでの契約方法を変えながら対応していかなければならないと感じる。

(会員)〔流通団体〕

系統産地であっても生産量のうち、市場向け出荷量より市場を通さない加工・業務仕向け量が半数以上という産地は多い。現状、市場流通においては加工・業務用に充てられる量はそれほど多くない。卸売会社ごとに状況は異なるが、加工メーカー等が直接卸売会社と取引するよりも、仲卸業者を通じての取引が多い。

豊作時には、産地の加工・業務仕向け量が市場出荷に回り、市場は飽和状態となり、相場低迷が長引くが、卸売会社は受託拒否ができないため、産地に対して厳しい販売状況を説明することしかできない。市場の相場が出荷経費に見合わない場合は、産地は出荷調整を実施する。

一方、凶作時には、仲卸業者は取引先との契約数量を遵守するため、相場高騰時でも購買意欲は大変強い。また、第三者販売（市場外の業者）の引合いも強く、相場上昇の要因となっている。さらには飲食店・学校給食に納入する小売業者の引合いも強まる。こういった際には、産地や品目担当部署が、生産・出荷状況や今後の出荷見通し情報等を買参人にいち早く提供することで、仕入れ再考の判断材料となっている。また、実際の中心相場よりも高値の相場が出ていたらそちらを中心相場として提示し、購買意欲の抑制を試みるセリ人もいる。

(会員)〔流通団体〕

少子化や高齢化の進展に伴い単身世帯が増え、生鮮食品から加工用・業務用・外食用の需要に今後益々シフトしていくと考えられる。家庭においては、共働きが増えて調理時間が減っていることで、加工食品や冷凍食品の需要が増えている。

(会員)〔食品団体〕

今年はキャベツの不作、価格高騰が2度も起きており、ある生産者の話によると、例年1月末まで出荷できる状況が、今年は12月中旬で出荷が終了するという。契約数量を遵守し、契約した単価で取引をする生産者がいる一方で、一度でも市場に出荷すれば信じられないほど高値で売れ、大きな利益を得た者がいるのが現状であり、このような事象が生じてしまっていることを理解してほしい。加工・業務用野菜の割合が約6割を占める中、これからの食を支える加工・業務用野菜の産地のポジションは重要であり、今年の状況は異常気象という理由で済まされる問題ではない。10月以降、特に11月になっても出荷量が少ない時には、あと2週間経てば契約の重量に達するにも関わらず、前倒しで出荷を依頼する実需者もあり、産地はその依頼に応えるものの、通常の単収から減少し、生産者の収

入は大きく減少してしまうのが実態である。

生産者だけでなくカット加工業者も苦勞している現状が、量販店には正確に伝わっていないと感じることもあり、こういった状況下で各者が話し合える、相談できる環境がないことも問題である。カット野菜の産地の生産者に寄り添う立場からすれば、持続的な野菜生産のためには加工・業務用野菜の産地の継続が不可欠であり、今後は適正な価格を含めた議論を行っていくべきだと考える。

(会員)〔食品団体〕

人口動態や社会環境の変化により、中食市場は11兆円に迫る勢いで毎年伸びている。その要因として、共働きや単身世帯の増加によって、調理時間を短縮し、出来合いのものを活用する機会が増えていることが考えられる。中食の製造者は、メニューを増やすといったことで市場の要望に応じており、製造量を増加させている。そのため、原料となる野菜は加工済みのものを仕入れることで生産性の向上に努めており、いわゆる「製造の分業化」を進めている。今後、業務用の加工済み野菜の需要は益々高まると推測する。

座長の講演の中で、契約取引における生産・供給体制の課題として3定・4定の話があった。自社で製品を企画し販売する業者は、価格高騰時には商品を入れ替える、数量が少ないときには販売日時を変更するといった自由判断ができるが、複数の小売業者と取引をする卸売業者は、価格や数量の融通が利かないといった実態がある。

(会員)〔消費者団体〕

冷凍野菜やカット野菜、総菜用のミールキットの需要増加の背景として、高齢化、家族数の減少、共働き世帯の増加等に伴う生活環境の変化がある。単身世帯では食べられる(廃棄しない)量や冷蔵庫のスペースにも限りがあり、加工・冷凍食品や、特に用途別に多様に取り揃えられているカット野菜は、その利便性から消費者にとって欠かせないものとなっている。

また、近年の冷凍技術の進化とアイテムの拡充から、カット野菜等は離乳食と介護食にフィットしていて使い勝手が良い。すりおろしたり、細かく刻んだりする作業が省ける利便性から、なくてはならないものとなっている。

加工・業務用野菜の活用は、調理の助けとなるだけでなく、家庭調理の段階で食材を使い切り無駄な廃棄を出さない、資源を有効活用するエシカル消費への意識づくりにも繋がる。

(会員)〔食育団体〕

国民健康・栄養調査では、20代を筆頭として、国民の野菜消費量が軒並み減少しているとの結果が明らかになったが、20代の野菜摂取を増やすという視点からも、今後ますます加工・業務用野菜のシェアは大きくなると考えられる。国として野菜の消費拡大を推進している中で、国民が安心して野菜を摂取できる環境が非常に重要である。

需要としては少ないものの、栄養士の業界で問題になっているのは、病院や介護施設における公的費用単価が非常に低いことである。今年の改定で30円上がったものの、昨今の物価高には全く追いついておらず、特に野菜の価格高騰の影響は大きい。栄養士は、限ら

れた単価内で安定的に栄養管理をするべく、加工・業務用野菜を効率的に活用しながら工夫している。

また、食育基本法では、学校給食における地場産物の活用率が目標になっており、これまで重量ベースだった算出方法が、費用額ベースに改定された。公的単価の範囲内で地場産物の費用額を増やすためには、地域の生産者と学校が密に連携を取りながら地場産物を供給する必要がある。かつては、地域での出荷時期が限られる野菜を学校給食に通年供給するため、冷凍技術の開発を行った経験があるが、近年益々進歩している冷凍技術によって、加工・業務用野菜をより有効に利用できるよう期待する。

（会員）〔流通団体〕

凶作時、相場高騰した場合、加工・業務用で生産・出荷していた生産者が、市場出荷に切り替える、もしくは高値で買い取ってくれる地元の業者に売り渡し、それが市場に出荷されることで、生産状況から予想していた入荷量より実際には増加する、という意外なことが起こる。高騰時だからといって必ず入荷量が少ないとは言い切れず、市場では予想以上に量が集まる場合もある。

バッファ機能については、卸売会社は荷受けして即日販売を基本としているが、今後、加工・業務用野菜において直接取引が増えるのであれば、市場内の設備を増やすことは難しいため、市場外に冷蔵倉庫等の貯蔵施設を確保する必要があると思う。

（会員）〔流通団体〕

大きな地方卸売市場においては、安定供給及び適正価格を目指し、冷凍野菜の業界に参入する卸売業者も出てきている。地方卸売市場のうち、特に産地市場は生産者との繋がりが深く、産地との距離も近いため、新鮮な原料を調達できる、物流コストを抑えられるといったメリットがあり、産地に加工施設を作る市場もある。一方、食品製造に関するノウハウが乏しいこと、施設整備に費用がかかることから、現実的には地方卸売市場が冷凍加工によるバッファ機能によって青果流通全体の需給を調整する役目を果たすのは難しいと考える。

（会員）〔食品団体〕

ここまでの価格の高騰は契約取引分（加工・業務用）の市場買いがあるからである。今回のキャベツ価格高騰においても、契約取引業者が前倒しを産地に指示し、生産量減少をさらに加速させてしまっているからである。

市場が果たせる役割はまだあると考えているが、このような高騰時において、産地、市場、実需者の関係は大きく変化しているということを理解いただきたい。

価格の問題は難しいが、これほどの状況下では、契約取引の生産者は「出荷しない」という選択肢も視野に入れなければ、契約先からの出荷要請に従っているだけでは経営を維持していくことができないと考える。

（会員）〔食品団体〕

当協会の会員には、野菜の卸売業から業務用の加工をスタートさせ、現在では総菜キッ

トだけでなく、自社で総菜の完成品まで製造しているという業者もある。そのように自社で流通をコントロールし、原料調達等を臨機応変に対応できる業者は、このような高騰時においても売上げを伸ばしている。

また、今年のような異常気象による価格高騰時だけでなく、通常の端境期においても、加工業者は変わらず製造しなければならないため、原料（特にたまねぎとばれいしょ）が足りないときは輸入品や冷凍品を代替利用しており、端境期への対応が通年で必要だと考える。

（会員）〔消費者団体〕

消費者は規格外野菜を受け入れる許容が十分にあり、むしろ積極的に利用したいと考える消費者もいるため、規格外野菜を廃棄することなく更に利活用できれば、食品ロスの削減と適正な価格形成に貢献できるのではないかと感じる。消費者としては、豊作時・凶作時の備えを万全にさせていただきたいことは勿論だが、長期的に産地を応援したいという気持ちから、野菜の生い立ちを知り、生産現場の努力に想いを馳せて寄り添うことが重要だと考えるため、生産者と消費者双方のコミュニケーションを活性化し、連携と協働の視点で様々な取組を進めていきたい。

（座長代理）

生鮮野菜の価格が高騰している一方で、カット野菜の価格が変わらない状況であるとの御発言を受け、年々市場規模が拡大しているカット野菜において、適切な価格形成、原料価格の問題について、消費者を含め関係者全体で考えていく必要があると改めて感じた。また、原料の安定供給のためには、産地の作柄情報（生産予測システムを含む）を川上から川下の関係者が共有しつつ、さらに一時貯蔵を含めた加工の動きについて、連携していく必要があると思う。

（座長）

今後益々増えていくと予想される加工・業務用野菜の需要が価格にどう影響するのか、そして本交換会でも様々な情報共有があったバッファー機能によって、価格の変動をいかに小さくするか、今後さらに議論を深めていきたいと思う。

(別添)

出席会員

生産者団体	一般社団法人全国農業協同組合中央会
	全国農業協同組合連合会
消費者団体	一般社団法人全国消費者団体連絡会
	一般財団法人消費科学センター
	主婦連合会
	全国女性団体連絡協議会
食育団体	公益社団法人日本栄養士会
NPO法人	特定非営利活動法人 野菜と文化のフォーラム
消費拡大団体	特定非営利活動法人 青果物健康推進協会
	一般社団法人ファイブ・ア・デイ協会
流通団体	一般社団法人全国中央市場青果卸売協会
	一般社団法人全国青果卸売市場協会
	全国青果卸売協同組合連合会
食品団体	一般社団法人日本惣菜協会
	一般財団法人食品産業センター
	野菜流通カット協議会
	全日本漬物協同組合連合会
	日本凍結乾燥食品工業会
	一般社団法人全国清涼飲料連合会
	公益社団法人日本べんとう振興協会
小売団体	一般社団法人日本スーパーマーケット協会
	全国青果物商業協同組合連合会
学識経験者等	藤島廣二 東京聖栄大学客員教授(座長)
	小林茂典 石川県立大学名誉教授(座長代理)
行政機関	農林水産省