

業務用米の動向について

—増加する需要と求められる産地対応—

主事研究員 小針美和

1 主食用米における業務用需要のウェイトの高まり

主食用米の総需要量は、食生活の多様化などを背景に減少傾向が続いている。しかし、消費形態別の内訳をみると、家でご飯を炊いて食べる家庭内消費の減少幅が大きい一方で、食の外部化に伴い中食・外食向けに供される業務用米の消費量は増加傾向にある。全農の推計によれば、主食用米のうち業務用米の消費量は約320万トンで、総需要量に占める割合は4割に達するとみられる。

特に、最近ではコンビニ等でのおにぎり・お弁当による消費が増えている。コンビニ最大手のセブン-イレブン・ジャパンでは、近年、おにぎり、お弁当等の「ファーストフード部門」の売上げが大きく増加しており、2014年2月期の年間売上高は1兆円を超えている(第1図)。このうち、おにぎりは年間に18億7,600万個を販売しており、売上高は2,000億円を超

えているとみられる。

2 業務用米の特徴

—実需者は値頃感と安定調達を重視—

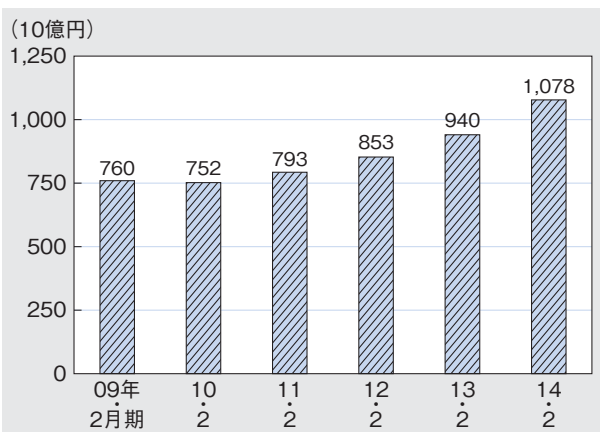
一般的に、消費者が直接コメを購入する際の基準としては、価格と合わせて「産地・産年・銘柄」を重視するとされており、小売店等の袋入り精米の販売では、コシヒカリ、あきたこまち、ゆめぴりかといった銘柄米の取扱が多い。

一方で、業務用米の実需者は、安全が担保されていれば特定の産地や銘柄のみにこだわらず、①一定の食味、②割れにくく炊飯しやすい、③用途に応じた適性(おにぎりでは、形がくずれにくい、寿司用では酢が浸透しやすい等)をもつコメを、量・質ともに年間を通じて安定的に調達したいと考えている。

また、中食・外食産業ではメニュー価格の変更が難しく、原料価格の上昇を販売価格に容易に転嫁できない。そのため、原料価格の変動による収支への影響を抑えたいと、値頃感のある価格での安定取引を望む声も強い。

これらのことから、業務用米では、銘柄米よりも食味はやや劣るが、収量が多く価格の安い品種へのニーズが高い。

第1図 セブン-イレブン・ジャパンファーストフード部門売上高



資料 セブン&アイホールディングス有価証券報告書各年版

3 業務用米の課題

—需給のミスマッチ—

一部の農業法人等では、これらの業務用米のニーズをつかみ、多収性品種への転換を図る動きがみられる。しかし、稲作農家の多数

を占める小規模・高齢農業者の場合、新たな品種の栽培への切替えが困難なケースが多く、業務用米の潜在的な需要に対して生産量が追いついていないとみられる。

また、11年、12年においては、デフレの下お弁当等では値下げ競争が続く一方で、米価は11年産では前年比20%上昇、12年産ではさらに前年比10%上昇したことから、原料米調達コストの増加が中食・外食業者の収益を大きく圧迫することとなった。特に、12年においては、価格上昇コストを吸収しきれず、おにぎりや回転寿司のシャリ、お弁当のご飯の量を減らす等、原料米の使用量を減少させる動きも多^(注)くみられた。

4 安定調達に向けた新たな動き

このような状況の下で、コメの流通業界では、安定調達に向けた業務用米の流通体制の構築を模索する動きが活発化している。例えば、大手米卸の(株)木徳神糧では、おにぎりやお弁当に適した新品种の栽培について、農業者と直接契約を行いコンビニ向けに供給する取組みを進めている。

また、13年4月には、日本炊飯協会等の中食事業者で構成された4団体(約450事業者がいずれかの団体に加盟)が中心となり、会員のニーズにあった国産米の増加と価格の安定を目的に活動を行う「国産米使用推進団体協議会」が立ち上げられた。同協議会では、相場変動に連動するのではなく生産コストを反映した

(注)原料米の減少量は40数万トンに及ぶとする推計もある。農林水産省が公表した12年7月から13年6月の主食用米の需要実績は781万トンと当初の政府の見通しよりも18万トン少なくなったが、それは中食・外食での原料米使用量の減少に起因すると指摘されている。

価格での取引を進めていきたいとして、業務用米の複数年契約に特化したコメの取引市場「複数年産米コメ市場」を開設、14年産からの試行開始を目指して準備を進めている。

買い手の中心は団体に加盟している事業者を中心とする一方で、売り手としては、30ha以上の大規模生産者やコメ産地のJAが想定されている。これらの水稻への依存度が高い農業経営ほど、米価変動による価格リスクは経営上の最も大きな課題であり、そのリスクは今後さらに高まることが予想される。そのため、コスト削減に取り組むとともに、再生産可能な価格で長期的な取引を行うことで、経営をより安定させたいと考える農業法人等も増えている。

同協議会では、このような生産サイドのニーズと、中食の特徴に合ったコメを安定的に確保したいという実需者ニーズを結び付ける新たな市場を構築したいと考えている。

5 今後の課題

—国産米供給体制の確保—

以上みてきたように、コメ流通の現場では需要の変化に対応した新たな動きが進みつつある。今後は、単身世帯の増加に伴う家庭での調理機会の減少、高齢化による配食サービスや介護食の宅配利用の増加等により、コメの総需要に占める業務用米のウエイトがさらに高まるであろう。TPPの動向や米政策見直し等、コメをめぐる全体状況が厳しさを増すなかで、その需要を的確に把握し、国産米の供給体制を確保していくことが、JAグループの米穀事業にとってもますます重要になると考えられる。

(こばり みわ)