

外食産業における野菜調達について

(独)農畜産業振興機構 調査情報部

= 1 =

外食産業の求める食材は、安定した量の確保、仕入れ価格、品質の均一化、安全、安心といったことがあげられる。一方で、国内産地では、天候などの気象条件によつて、収穫量が左右される性質をもっている。市場取引では、農産物価格は収穫量によつて上下するため、安定した価格での食材の調達は困難。こうした外食産業における野菜調達について、(独)農畜産業振興機構発行「野菜情報」9月号記事「外食産業における野菜調達について」共同調査の内容を2回にわたり転載する。(宮城大学の堀田宗徳准教授と共同調査)

1. 外食産業の現状

(一)外食産業を取り巻く環境
我が国における外食産業は、1966年には6兆円という市場規模であったが、実質所得の増加、单身世帯の増加や女性の社会進出などを背景に、フードやファミリーストア、コンビニエンス

(二)以下、食材率は、およそ30%と推計される。これを外食産業市場規模が最も低い30%と仮定すると、外食産業の食材仕入額は、09年の外食産業市場規模(外食産業の売上高)が23兆9156億円であることから、少々見積もっても7兆1747億円(23兆9156億円×0.3)と推計できると推計される。

食材市場は7兆2千億円

野菜は11.7%の8394億円

また、農林水産省が調査した「外食産業原材料需要構造調査」によると、食材率を100%とした時の品目構成比が、「米・その加工品」が9.1%、「野菜・その加工品」が11.7%、「畜産物・その加工品」が21.4%、「水産物・その加工品」が22.6%となっていることから、それぞれの仕入額は、1米、その加工品の仕入額が6529億円、「野菜・その加工品」が8394億円、「畜産物・その加工品」が5354億円、「水産物・その加工品」が1兆621億円が減少することとなる。

一般的には、外食企業の売上の高に占める食材仕入額の割合

(三)冷凍野菜に見る輸入野菜の依存の拡大
冷凍野菜類の普及過程を見ると、外食産業のチェーン展開が始まった75年には、輸入野菜の使用率は全体の29%にとどまっていた。しかし、外食産業の市場規模が急激に拡大した80年には、輸入野菜が63%を占めた。85年には冷凍ホウレン草や冷凍サトイモなどの登場により冷凍野菜の輸入野菜への

依存が73%となり、07年には全体の88%まで拡大した。以降、安定して推移している。

「外食産業の市場規模は、これに呼応するように75年の約16兆円から85年には約23兆円へと拡大し、07年には27兆円を超えた。その後は、景気後退による成長が鈍化しているが、これらの数値を見ると、冷凍野菜の輸入量の増加と連動するようになり、外食産業の市場規模が拡大していると思われる。

当機構の実施した聞き取り調査でも外食企業では、糖度や熟度など品質の安定を第一条件として挙げている。また、セントラルキッチンをもっている外食産業では、加工場の機械を使用するため、野菜に一定の規格を求めている。

野菜を購入。
①の契約取引は、産地サイドから見ると、安定した販路を確保でき、外食企業サイドから見ると安定した価格で野菜を仕入れられるというメリットがある。しかし、不作の場合は必要な数量が確保できないという欠点がある。②の企業が農業参入することで、企業を求める野菜の品質にこだわることができるといふメリットがある。

①外食企業がチェーン展開する場合、食材品質の安定的な確保は絶対条件であるが、国内に同年同じ品質の食材を安定的に供給する体制が未整備であるため、輸入品を指向するケース。②食材の仕入れ基準を価格水準に重点を置いているため、安価な輸入品を調達するケース。③カット業者を通じて食材を仕入れているため、野菜の規格にはこだわらず、カット業者が仕入れている食材を必要に応じて選択しているケース。

(一)外食企業が求めている野菜の条件
農林水産省の実施した「外食事業者の国産農産物の利用等に関するアンケート調査結果」によると、食材を仕入れる際に重点を置くポイントを「品質」とした回答が83.3%と最も高く、次いで「価格」が70.6%となっている。

(二)外食産業による野菜の調達方法
外食産業における野菜の調達方法は大きく分けて3つに分類される。①契約取引により産地との直接取引、②農業参入(すなわち、農場を直接経営)、③卸売業者やカット業者を通じて

野菜を調達する。

①の契約取引は、産地サイドから見ると、安定した販路を確保でき、外食企業サイドから見ると安定した価格で野菜を仕入れられるというメリットがある。しかし、不作の場合は必要な数量が確保できないという欠点がある。②の企業が農業参入することで、企業を求める野菜の品質にこだわることができるといふメリットがある。

しかし、契約取引の場合と同様に不作の場合にはリスクがある。③の卸売業者との取引は、卸売業者の持つ集荷機能を通じて確実に数量は確保できるが、価格が市場価格に左右され、高くても購入する必要が生じる場合がある。このため、一部の外食企業は、契約取引や農業参入などの手段を取入れていけるもの、卸売業者などの中間事業者との取引が数量調整として重要な役割を担っている。

(独)農畜産業振興機構「野菜情報」9月号「外食産業における野菜調達について」共同調査より。詳しくはhttp://www.alle.go.jp/vegetable/index.html