

野菜高騰!! 「供給しない責任」



流通ジャーナリスト
小林彰一

お手上げの高騰、静まらず

この10月を中心にした野菜の異常高騰で、生産現場から流通、小売店、そして業務・加工業界は大騒動、大パニック状態に陥った。なにしろ、都内のデパートなどでは、レタス一玉が5000〜7000円だといふから呆れる。さすがにスーパーなどの量販店では、ハクサイやキャベツだけでなくレタスまで四分の一カット。ただでさえ巻の甘いレタスをカットするのだから、本当にみずばらしい。農水省では、野菜供給安定基金による契約栽培キャベツの放出を実施したが、数量的には焼け石に水。対象産地の東北

産地も、今年の夏〜秋は長雨などの影響で根腐れも発生、売り物にならないものも混入するなど、かえって現場の混乱に拍車をかける場面も。これに、生産側からの「出ししぶり」が加わるのだから、農水省の担当者も「できる対策は打つても、出荷に結びつかない」という状態になる。そんな「役所仕事」に比べると、さすがに対応が早いのはスーパーだ。10月下旬、各スーパーは緊急の輸入野菜セールを展開した。ダイエーでは78店舗において韓国産ハクサイの四分の一カットを100円。中国産長ネギ、Mサイズ3本、またはSサイズ4本を128円で販売した。イトーヨーカドーは、米国産ブロッコリーや豪州・NZ産のアスパラガスなど輸入品を増量。カリフォルニア産のカットレタスを148円（150

g）で。加えて、シメジやゴボウなど比較的安価なものを販売強化した。

西友は、結球レタスの輸入販売を展開。米国産のローメンレタス1000円〜128円で販売したほか、ヨーカドー同様にカットレタスを148円売り。続いて、韓国産や中国産ハクサイの輸入が予定される。一般野菜が高かったため、カット野菜に力をいれたため前年比140%の売上げとなった。

さすがに、危機感を持った農水省では、11月に入ると、緊急野菜供給対策として、キャベツ、ハクサイの前倒し出荷対策を実施。これは、重要野菜等緊急需給調整事業に基づく、需給安定対策の一環で、11月下旬の出荷予定分を中旬出荷に一句早めることで、中間期の出荷量を増やし、価格の安定を図る。この前倒し分には交付金を出す、という仕組みだ。また、同時にホウレンソウなど軟弱野菜の生育促進、曲りキュウリなど規格外品の出荷要請なども行った。

予測はあっても 「程度」が分からず

そもそも、今回の品薄・高騰は、秋の長雨と台風の影響による作柄不良だが、構造的には、業務用野菜として不可欠なキャベツ、レタス、ハクサイが、納入業者間で「奪い合い」になり、価格をつり

野菜高騰を考える

上げ、小売店による、その代替野菜の引き合いが全ての野菜の相場を上げる、という仕組みであった、また、これに加えて「景気の低迷で、ここ数年、価格が落ち込み、生産基盤が極めて弱くなっている」という指摘もある。

ただし今年の野菜相場は、その変動は最初から激しかった。この秋、高騰が問題になったハクサイやキャベツ、レタスなど葉物野菜は、実は6月頃には低迷していた。特にキャベツ、レタスは卸売物価の浮上を図るために、出荷調整か産地廃棄を行なったほどだ。

ところが、8月の後半からハクサイ、レタスで天候不順の影響が出始めた。出荷量の減少が目立ってきたのだ。そしてその時点ですでに9月の秋冬野菜の「走り」にまで影響が及ぶらしい、という見通しがあったのだ。ただしそれが、実際の出荷量がどれくらい減るのか、誰も見逃せなかったことになる。

- 農水省の分析では、
- ▽長雨・台風の影響が予想以上に深刻だった。
- ▽雨の合間の好天・高温が病気を誘発した。
- ▽夏秋と秋冬産地の切り替わりがスムーズに行かなかった。

としており、その高騰を鎮静化するため、9月から国は契約野菜を3回にわたって市場に放出した。が、結局は、品質のば

らつきと放出量の不足で、価格の高騰は止められなかった。

生産構造の弱体化も問題だと

それと、今回の異常高騰の直接的な原因が天候不順だとしても「野菜生産の構造的な要因が高騰の背景にある」との指摘もある。野菜の作付面積が大幅に落ち込んでいるのだ。

野菜50品目の作付面積は96年で52万ha以上減少したという。特に、バブル経済が崩壊した5年前の91年と比較すると、10%以上減少し、農業センサスでも、野菜を作った販売する農家数は、90年に比べ95年には12万戸も減。年率にすると4・5%の減少だ。

また、生鮮野菜の輸入にも問題もある。緊急輸入の対象として、キャベツ、ハクサイ、レタスが検討されたが、キャベツ、ハクサイは台湾、中国産ともに日本からの買い付けが急で現地価格が高騰。そもそも、現地でも日本同様天候不順で、輸出处の良質品が少ない。

また、米国産レタスも、端境期に入っただことから品質劣化で燻蒸によるロス率も多く、商品化率が劣るため、いずれの品目も、大幅な輸入増にはつながらなかった。

さすがに11月にはいると、高騰も鎮静化に向かう。11月下旬から12月にかけて、

レタス、キャベツでの不足感は依然続くものの、とりわけ年末の需要期には、それほど影響はないのでは、という見通しになった。

こうして、一応「騒動」が鎮静化してみると、様々な問題点が見えてくるもの。特に行政の対応がどうだったか、については検証しておく必要がある。

「あらゆることをやった」と農水省

農水省は、全品目の野菜高騰が続く中で、価格安定制度のあらゆる方策を盛り込んだ措置を展開した、と自画自賛する。それは、

▽契約キャベツの売渡しⅡ野菜供給安定基金が生産者団体と契約栽培を行って、いるキャベツについて、高騰時の市場売渡しを実施。

▽早取り等出荷の前倒しの実施Ⅱ重要野菜等緊急需給調整事業により、キャベツ、はくさい等について、価格動向、生育状況等を勘案しつつ、生産出荷団体による早取り等出荷の前倒しを実施。

▽軟弱野菜等の生育促進、並級品の出荷促進の指導Ⅱ生産出荷団体に対し、ホウレンソウ等の軟弱野菜等の生育促進の実施、並級品の出荷の促進を指導・要請。

▽生産出荷団体等に対する出荷の確保要請Ⅱ生産出荷団体及び生産県に対して、各種会議の開催、担当官の主産地への派遣等を通じて、大消費地域向け出荷量の確保等を指導・要請。

▽野菜供給安定基金による緊急輸入の検討Ⅱ価格が高騰している野菜について、野菜供給安定基金による緊急輸入及び市場放出の実施について検討。

▽消費者等への情報提供Ⅱ価格動向、産地の生育状況等についての情報を提供などである。

さらに、こうした事態の発生を防ぐために、来年度以降の中長期の野菜供給安定策を発表している。

(1) 効率的・安定的な野菜生産の推進
野菜産地における作付面積の減少・高齢化等に対処し、安定的な野菜供給を確



産地の多くの畑が台風や大雨で壊滅状態となった

野菜高騰を考える



保するため、担い手への農地、労働力の集積、機械化一貫体系の導入、基幹施設の整備等による産地の活性化を推進するとともに、耐病性等に優れた品種の育成、省力的栽培技術の開発を推進。

(2) 外食産業、加工企業、量販店等の需要に対応した安定的な供給体制の確立

業務用・加工用需要の増大、こだわり野菜等の質的に特徴のある野菜需要の増加に対応した生産の拡大と実需者との連携を促進し、ニーズに対応した安定的な生産出荷・供給体制の確立を推進。

(3) 流通合理化の推進

産地の高齢化等に対応して、新しいコスト分析手法の導入による最適な野菜の集出荷・流通システムの構築について検討するとともに、規格簡素化の普及定着を図ることにより集出荷・選別調整に係る労働軽減を推進。

野菜における「フェイル・セーフ」

「フェイル・セーフ」という言葉、概念がある。主に航空機業界で使われており、故障しても安全、つまり完璧な安全



性確保とも訳される。どのエンジン系統に故障があっても、素早く代わりの系統が作動して事故を防ぐというシステムだ。フェイル・セーフの思想の原点は、例えば航空機の場合では「機械は故障するもの」であり「故障したら多大な各種口

「フェイル・セーフ」という言葉、概念がある。主に航空機業界で使われており、故障しても安全、つまり完璧な安全

「日本の経済成長の神話」は崩壊しない、ということ

が前提になっていたなら、その備えがなくて当然であったのだ。

ところで、野菜はどんな「フェイル・セーフ」システムになっているのか。「野菜は天候異変など災害で容易に影響を受ける」ことは常識。ではその備えは…。

国や行政レベルでは、今回発動された施策のように、各地に意図的に分散され

「フェイル・セーフ」になるのか…

流通業者、需要者レベルなら、普段から仕入れチャネルの多元化、輸入品調達ルート確保を心掛けるなどだ。最近ではその多元化に産直や栽培契約などが入ってきているのだろう。特に、流通のプロたちは、いかに欠品を出さないかで、その機能のい

かんが測られる。高くても、品質に問題があるうと、決められた納入数量を確保するだけの機能がある。「どんなことをしてでも、納入先さらにその先の消費者に迷惑をかけられない」という認識が前提であれば、たしかに、それは「フェイル・セーフ」機能だ。

本当の品薄・高騰時対策とは何か

しかし、ちょっと待ってほしい。これが本当の意味での「フェイル・セーフ」

なのか。2500円で契約したレタスを、1万円払ってでも仕入れる。納入業者は、日量100ケース納入していれば75万円、一週間で525万円もの欠損を出す。「それでも信用第一」だ。が、欠損しながら調達したレタスが、巻も悪く品質も悪い。小売店や外食業者は、売りにくい、使にくい、そしてロスも多い。さらに肝心の買った客、食べた消費者からも文句が出る…。

高騰した時でも、品薄の時でも、商品やメニューが変わらず提供される店、それが「店の信用」…。その背景に、無理とロスと欠損が果々と横たわる…。そんな構図があっても果して「信用」なのか、ということだ。それよりも、「高くても品質も悪いから提供しません」と正直に説明するほうが、よほど「信用」される、と思うのだが…。

高いとき、品薄のときには「欲しがらない、求めない」というキャンペーンを行政や業界は行うべきであり、流通・供給側の本当のプロは代替の提案をいくつも用意すべきなのではないのか。「供給する責任」と「供給しない責任」を関係者は等しく持つべきだ。それによって、野菜の「フェイル・セーフ」は完璧になる。

ただし、「万馬券を当てた」ような「喜び」に沸く農家と卸売会社に水を差すことは、確かに勇気のあることではあるのだが…。