

日本農業新聞

1 30

木曜日

値上げ阻む100円の壁

遠き恩恵

野菜の相場高

④

相場高の長期化に伴い、カット野菜の価格問題が表面化した。千切りキャベツで言うところの「100円の壁」だ。1玉売りが高値を付ける横で、千切りは1袋100円前後で据え置くとスーパーが多い。原料の仕入れ値が高騰する一方で、商品価格は一向に反映されず、カット業者の負担は限界にきている。

固定価格あだに「売るほど赤字」

1月下旬、カット野菜大手・旭物産（水戸市）の倉庫に、小玉が

あえぐカット業者



急ぎよ輸入キャベツを調達した旭物産。国産の契約価格より割高だという

（水戸市で）

目立つ国産に混じって「だ」と、事情を明かす。ベトナム産のキャベツの入ったコンテナが積まれていた。林正太郎社長は「普段は全量国産だが、これだけ仕入れ値が高騰するとやむを得ない。緊急措置は契約していた数量の7割しか集まらず、急

きよ卸売市場から調達。他社も同様の対応を取るため市場は需給が逼迫（ひっばく）し、相場は契約価格の4倍以上に跳ね上がった。

カット野菜は、相場

原料争奪戦、輸入で代替も

に左右されない固定価格を売りに、消費拡大してきた。市場を成長させてきた強みがあったとなり、危機に陥る、皮肉な状況。林社長は「割安なカット野菜を売り込むスーパーが増え、前年同月比3割増のペースで注文が来る。増産の要望に応えても、売れば売るほど赤字が膨らむ」と嘆く。

小売り側優位の商習慣が課題に

昨年12月に東京都内で開かれた、野菜流通カット協議会と農水省の意見交換会。協議会加盟のカット業者や農業法人が一堂に会す恒例の場が、例年になく緊迫した雰囲気包まれた。

「取引先に、輸入品の納品をお願いするしかない状況だ」。カット野菜を製造する倉敷青果（岡山県倉敷市）

の寺田幸司部長が、語気を強めた。農水省の「国産野菜シェア奪還プロジェクト」に参画する同社にとって、輸入は苦渋の選択。「プロジェクトに逆行する形で心苦しいが、それでもしないと経営が持たない」。切実な実情を同省職員に訴えた。

なぜ、カット野菜の価格は上がらないのか。関東のスーパーは「原料逼迫は理解している。無理な増産注文はしない」とした上で、「当社だけが値上げしても、他社が据え置けば客が離れてしまう」と説明する。

あるカット業者は「原料不足の事情を知りながら、『商品が出せないと言っているのはおたくだけだ』と迫られる」と漏らす。小売りの優位の力関係に基づく商慣習の課題がうかがえる。

（次回は4日付）