

【研究ノート】

食品企業の原料調達行動の変遷

緩鹿 泰子*・清水 みゆき**

- | | |
|------------------------------|----------------|
| 1. 課題の設定 | 4. 食品企業の農業参入 |
| 2. 食品企業と農業との関係 | 5. 食品企業の農業参入事例 |
| 3. 食品企業における原料・農産物調達と
その変遷 | 6. おわりに |

1. 課題の設定

食品企業にとって、原料農産物調達は、経営上の最重要課題であるが、その調達においては、農業生産者サイドの供給能力の停滞を背景に、食品企業自らが農業に参入するケースが増加しており、食品企業は農業者と提携関係を築くことにより、効率的かつ計画的に供給先を確保してきた。例えば、国産原料への依存度が高い食品メーカーでは、生産者の高齢化などに対応して、買い取り価格を保障する契約方式や、インセンティブのある報酬システム作りを行うなど、新たな担い手の育成や、パートナーとしての関係構築を図ってきた。また、川下の食品小売業では、産地との垂直的統合や、緩やかな系列化といったインテグレーションが進展してきた。

さらに新たな展開として、近年、農地取得を伴う企業の農業参入が注目されている。これまで、企業の農業参入は、農地の利用について規定している農地法や農地の所有権取得に関する法律によって制限されてきた。しかし、2000年以降、そうした規制が緩和され、2009年の農地法改正をきっかけに、企業が農業生産法人の要件など一定の条件を満たせば全国各地で農地を借りて営農することが可能となったことから、多様な業態の法人が参入しつつある。表1にみるように、この2009年以降、企業の1年当たりの平均農業参入件数

*本学大学院博士後期課程（ゆるか やすこ） **本学科教授（しみず みゆき）

Key Words：1）原料・農産物調達、2）食品企業と農業との関係、3）農業参入のメリット

1）raw materials and agricultural products procurement、2）the relationship between the food companies and agriculture、3）benefits of agriculture entry

表1 一般企業の農業参入の動向

	改正農地法施行前 (2003.4～2009.12)	改正農地法施行後 (2009.12～2014.12)	増加数	増加率
参入法人数	436	1,712	1,276	393%
うち株式会社	250	1,060	810	424%
1年当たり平均参入人数	65	342	278	530%

資料：「企業等の農業参入について」「一般法人の参入状況」農林水産省経営局調べ（2014年12月末時点）

表2 改正農地法施行後に農業参入した法人の業種別・営農作物別内訳

業種別	法人数	割合（％）	営農作物別	法人数	割合（％）
食品関連産業	418	24	野菜	737	43
農業・畜産業	317	18	複合	355	20
建築業	192	11	米麦等	288	17
製造業	81	5	果樹	161	9
その他卸・小売業	85	5	工芸作物	77	4
NPO法人	185	11	花卉	44	3
教育・医療・福祉福祉法人	65	4	畜産（飼料用作物）	51	3
その他（サービス業他）	369	22	その他	19	1
合計	1,712	100	合計	1,712	100

資料：農林水産省経営局調べ（2014年12月末時点）

は、改正前からの5倍に増加し、農地取得による農業参入が、企業の原料調達行動の新たな方法として定着しつつあると考えられる。また、表2に示したように、農業参入した法人のなかでも食品関連産業の進出が全体の約4分の1を占めていること、営農作物別の法人数でみると、野菜の栽培が約半数であることなどが特徴である。

かつて、企業と農業との関わり、とりわけ食品企業と農業との関わりについては、資金力の違いによる大手資本の農業部門に対する収奪が懸念されてきたが、その後、企業と農業との連携が進み、パートナーシップが構築されつつある。食品企業と農業の原料調達の関係には市場取引、契約取引、直営農場の3つの形態と組み合わせがあり、斎藤〔1〕は、市場流通では予約相対取引などの緩やかな契約関係が導入される一方、食品企業が契約や所有（直営）によって、安定調達と品質管理を強める場合においては、農業サイドのリスクを吸収するようになり、特に量販店のプライベートブランド（以下PB）戦略に産地が加わることは価格の有利性や安定性からもメリットが大きいという。しかし、食品企業と農業との安定的な取引関係の確立や生産者の所得向上までには至っていないため、生産者や産地の困り込みになることも指摘している。そのため、食品企業は国産原料農産物の効率的な生産・供給システムの構築が課題となっている。

このように、食品企業の原料・農産物調達は市場調達や契約生産だけでなく、農地取得による農業参入も選択されるようになっている。食品企業が原料・農産物調達において、

従来の契約取引ではなく、農地を取得することによるメリットは何か。そして、企業の農業参入は必ずしも経営が黒字化しているとは限らないのが現状であるにもかかわらず、企業はなぜ農業参入を選択するのか。本稿では、食品企業の原料・農産物調達行動の変遷を整理しつつ、農業参入によるメリットについて検討していきたい。

2. 食品企業と農業との関係

農業における契約生産及び契約取引は大正末期（1920年頃）から行われるようになり、加工用途が限られた原料農産物の安定確保のために行われる特殊な取引形態の一つであった〔2〕。最も代表的なものとして、養蚕、タバコ、ホップなどの契約生産である。それまで、農産物の契約取引は、特定作目に限られた契約生産であったが、1955（昭和30）年頃から、経済成長による消費構造の変化と加工食品の需要増大などが契機となり、野菜や果物などの一般作目を対象とした契約生産に進展した（表3）。さらに、農産物の商品化の発展によって、契約生産はより組織化された、流通過程を媒介に加工資本の農業支配と系列化を進めていった。

表3 農産物の契約取引分類

契約生産	特約的取引	養蚕、タバコ、ホップなど
	面積契約	
	数量契約	加工トマト、アスパラ、リンゴなど
		漬物用野菜、一般農産物

資料：筆者作成。

*養蚕業において、全国に工場を有する製紙業者が優良な品質と一定規格の繭の確実な供給という問題解決のために特約養蚕組合が成立し、原料の販売と購買の媒介を行っていた。

かつて加工資本と呼ばれていた大手食品工業は農業の自然条件を無視し、農業生産過程を工業的生産過程に組み込み、工業と同じように大量かつ均質化された良質な原料農産物の確保のため、農業を一方的に系列化した。とりわけ、タバコ、ホップなどを原料とする食品工業と農業との関係は、食品工業の原料農産物の独占的確保を前提とした契約関係であったことから、企業の損失を農民に転嫁し、食品企業側の「資本の論理¹⁾」による農業側への「支配従属の関係」といった認識が強く、不平等な関係として捉えられる傾向が強かった。加えて、農産物自体が加工原料以外の用途をもたず、市場が限定されるため、食品企業側における買い手の寡占的な競争構造のもとでは、農業側は効率化が進展しても食品企業による支配力を伴った取引関係がしばしば指摘されてきた²⁾。

しかし、食生活における加工食品の占める割合の増大、日常的な定着、それらを踏まえ

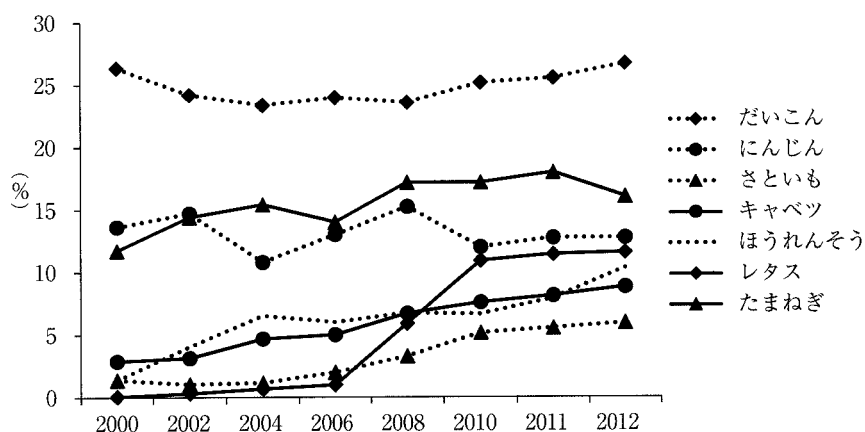


図1 主要野菜の加工・業務用向け割合

資料：農林水産省「野菜生産出荷統計」より作成

たフードシステムの構造変動の中で、農産物は生鮮用だけではなく、加工・業務用などの需要が増加してきた（図1）。食品企業は自らが望む原料・農産物を生産する産地や生産者の育成を行ってきたが、農業生産はいまだ生鮮志向が強く、食と農のミスマッチが発生してきた。それらを緩和するために、これまでの食品企業と農業との支配従属関係や系列化の関係を、提携やパートナーシップの関係といった新しい視点で理解していくことが必要となった。近年、食品企業はトレーサビリティの必要性の高まりから、主体間の提携関係の強化、あるいは統合化を進めており、これにより安全性や品質管理を向上させ、栽培方法などの情報を消費者などに公開することで、商品の差別化や優位性を形成している。また、食品企業は国産原料の安定調達や高品質化、効率性を求めるだけでなく、国内農業との提携による主体間の垂直的な関係を強めることで、相互の新しい価値創造をはかることなどの提携のメリットを追求している。

3. 食品企業における原料・農産物調達とその変遷

ここでは、食品企業の原料調達方法とその変遷について整理しておく。従来、食品企業にとって農業との関係は原料や食材の調達先という認識が強いため、企業の要望する等階級を選択し、リスクを最小限に抑えるという行動をとってきた。しかし、多くの原料を必要とする食品企業では、輸入自由化や加工業務用需要の拡大に伴い、安定的な調達や原料価格の低さから、輸入原料への依存度を高めてきた。そのため、食品企業はコスト削減には安価な輸入原料に重点を置き、差別化には良質な国産原料を使用してきた。

ところが、2000年以降、食品の安全性にかかわる問題の多発により、安価な輸入原料・

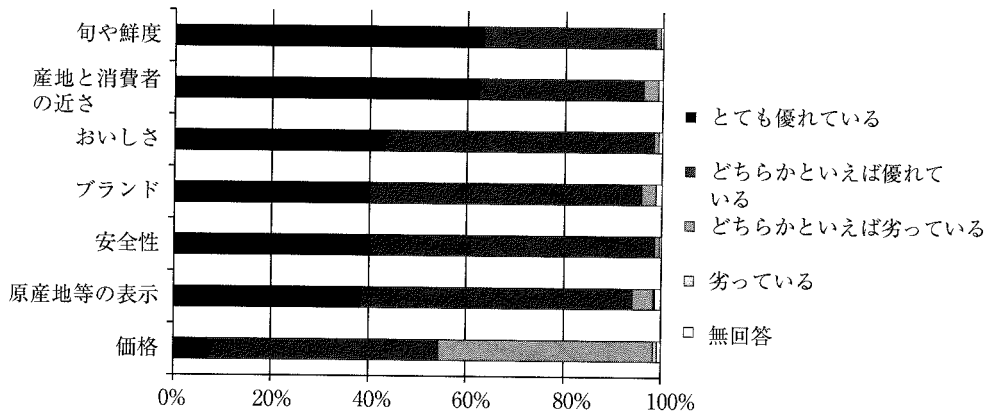


図2 輸入農産物と比較しての国際農産物の評価

資料：農林水産省「食品及び農業・農村に関する意識・意向調査結果」（2010年4月公表）。

農産物よりも安心感のある国産原料・農産物への需要が高まっている（図2）。それに伴い、食品企業では、国産原料・農産物による差別化や競争力の拡大のため、国内農業との連携を強めている。

次に、原料・農産物の契約取引の特徴について整理する。食品企業は国産原料・農産物を市場や契約取引など、複数の調達先から調達している。市場調達では、卸売市場とのスポット取引や予約相対取引、販売契約を行っており、産地や農家からの調達方法として契約生産がある（表4）。なかでも、契約生産は圃場や栽培地を特定するだけでなく、食品企業にとって産地や農家との仕入れの段階で品質、価格などをコントロールができること、企業の要望に合った農産物の導入にも対応していることなどがメリットである。近年では、高品質化や特色のある農産物生産による産地のブランド化への取り組みや、加工・業務用需要の増加、安全志向などを背景に、こうした方法がさらに増大している。

契約生産には、面積契約と数量契約があり（表5）、面積契約では一般に、収穫量が多くても全ての農産物を食品企業が引き取ることとなるが、この契約は原料不足の時期や原料不足傾向の業種において採用されるケースが多い。数量契約は特定等階級の取引において選択され、一定の数量のみを購入するため、残された等階級での需給調整や生産過剰のリスクは農業者が負担することになる。

これまで、食品メーカーの契約生産では、特にタバコ、ホップ、加工用トマトなどで、

表4 食品産業事業者の調達行動の分類

相対取引			経済連・農協・農家から仕入れ（産直）
非相対取引	卸売市場経由	予約相対取引	主に仲卸業者から仕入れ
		セリ・スポット取引	

表5 契約取引の特徴

名称		契約内容	特徴	該当の多い品目
契約生産	面積契約	圃場、栽培地、栽培方法を特定し、原則、収穫された全ての農産物を購入する（上限を設ける場合も見られる）。食品産業事業者側が技術・営農指導を行うこともある。	食品産業事業者が契約産地を育成する初期にとられる場合が多い。生産過剰リスクは食品産業事業者側が負う。	ジュース用トマト、ジュース用ニンジン、漬物用だいこんなど
	数量契約	圃場、栽培地、栽培方法を特定し、収穫された農産物のうち、一定数量のみを購入する。食品産業事業者側が技術・営農指導を行うこともある。	面積契約を経て、移行するケースが多い。生産過剰は農業者側が負う。	小規模産地におけるカット野菜用キャベツ・レタスなど
販売契約		卸売市場向け農産物のうち、一定数量のみを購入する。圃場、栽培地を特定しない。	食品産業事業者にとって、供給不足のリスクは小さいが、加工適性など自社向けの品質にはこだわることができない。	浅漬け用はくさい、カット野菜用レタス・キャベツなど

資料：「食品産業と農業者との連携促進に関する調査研究報告書」（財）岐阜県産業経済振興センター、2001年

統一的な品質管理を徹底するため、面積契約が大半であったが、企業側のリスクを軽減するために、次第に面積契約から数量契約に移行するようになった。その背景には、加工・業務用需要の増大の中で、産地サイドでも複数のメーカーとの契約取引が進展し、取引相手によって、規格を変更し、リスクを分散させている。加えて、近年では、農業生産者の高齢化などによる長期的な原料の安定確保への不安から食品メーカーは、国内農業との連携を強め、安定的な国内原料の確保に向けた生産基盤の確立を目指した農業生産への参入が進展しつつある。

生鮮野菜販売を中心とする食品小売業の場合は、青果物を卸売市場から調達してきたが、同業他社との競争激化や差別化などを背景に、商品の調達方法が多様化し、近年、大手量販店を中心に産地などとの直接取引にシフトしている。また、コンビニエンスストアにおいても、消費者の健康・安全志向に合わせた品揃えのために、生鮮野菜の拡充や、急速に拡大してきた惣菜・弁当などの原料調達の必要性から、契約取引を拡大させている。

さらに、これまで差別化が難しいとされてきた青果物においても消費者ニーズの多様化に伴い、差別化が必要となってきた。そのため、食品小売業独自の品質基準の導入や、産地の見える農産物生産への取り組み、青果物のPB商品の開発など、産地や農家等との契約取引を強化するだけでなく、農業生産への直接的な関与をすすめている。

このように小売段階での競争の激化は、安全性をイメージする国産農産物の高品質・高付加価値化による有利な価格形成や、PB化を進めるための有力産地の囲い込みなど、緩やかな系列化を進展させるほか、農業生産法人への出資、直接あるいは子会社を設立しての農地の借入れなどによる、農業参入が顕著となっている。

4. 食品企業の農業参入

以下では、食品企業が契約生産だけでなく、農業参入した経緯について、整理していく。

(1) 原料調達における課題

これまで、食品企業による契約取引は、特定等階級の農産物に限定され、需給調整機能を生産者サイドが負担することが多く、食品メーカーは商品需要の減少を契約生産の縮小などによって対応してきた。しかし、近年、人口減少や高齢化などによる国内市場の量的縮小、国内の農業生産者の高齢化や担い手不足（図3）による農業生産の縮小に伴う国産原料・農産物の供給量の低下など、食品企業を取り巻く状況が変化し、需給調整のリスクをできるだけ企業側が負担するようになってきた。

食品産業における主要原料の需給状況（図4）についてみると、「安定」と「やや安定」に対して、「やや不安定」と「不安定」の割合が上回っており、原料調達の問題が浮き彫りとなっている。特に国産原料は品目によって、農業生産者の高齢化に伴う担い手の減少により、食品企業は調達先の確保に対する不安が大きくなっている。こうしたことから、

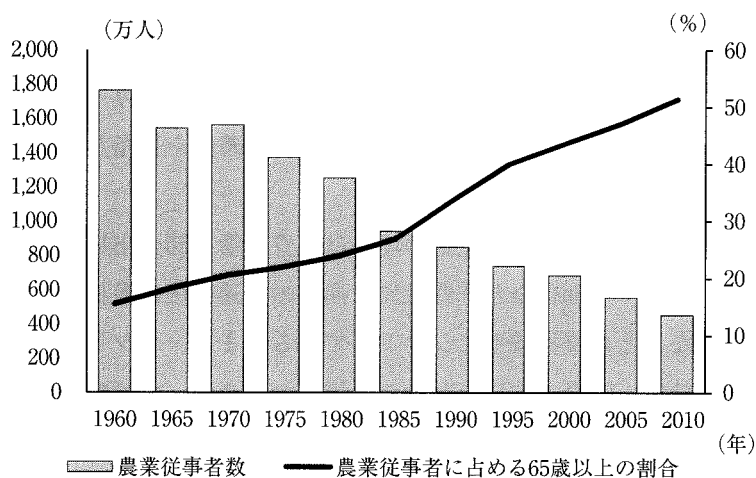


図3 農業従事者に占める65歳の割合

資料：農林水産統計より作成。

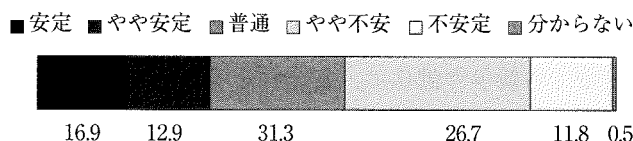


図4 主要原料の需要状況

資料：農林水産省「食品産業胴体調査—食品製造業における原料調達の課題と対応策」（2010）より作成。

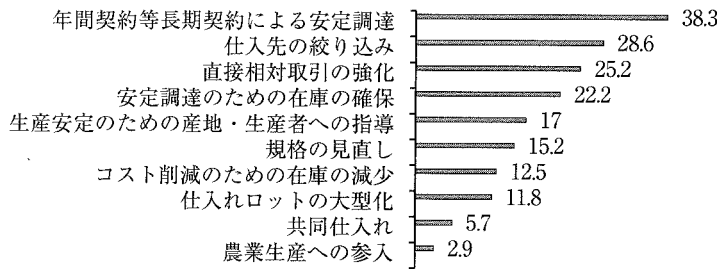


図5 主要原料の安定調達やコスト削減で講じた対策

資料：農林水産省「食品産業胴体調査—食品製造業における原料調達の課題と対応策」（2010）より作成。

多くの食品企業は国産原料・農産物の安定調達や品質の向上、コスト削減を図るために、契約取引による調達先の絞り込み、長期契約などによる連携強化に取り組んでいる（図5）。しかしながら、国産原料農産物の調達は価格が高いことや、安定した品質での調達が難しいといった問題がある。

（2）食品企業の農業参入と契約生産との違い

表6は、食品企業における国産原料・農産物の安定調達や、農業への参入などの国内農業との連携強化に向けた対応を示している。これによると、食品企業では国産農産物の調達において、必要量を確保するためには、契約生産などを重視しており、多くの企業が農業参入に対してあまり意欲的でないことが分かる。

その一方で、食品関連企業の農業への参入が相次いでおり、その参入件数は年々、増加していることは前述したとおりである。食品企業では高価格でも差別化商品を開発するには、国内産地を起点とする川上－川中－川下をつなぐサプライチェーンを形成し、消費者

表6 食品産業における国産農産物の安定的な調達に向けた対応

設問	『当てはまると』回答した割合		
	全体 (95社中)	大手 (43社中)	中小 (52社中)
①国内農業者と長期取引契約や契約栽培などにより、長期にわたり必要量を確保している（あるいは今後実施する予定がある）。	36%	35%	37%
②今のまま市場調達などから必要な量を調達するだけで十分であり、今後も自ら国内農業との連携強化に取り組むことは考えていない。	19%	16%	21%
③自ら農業に参入している（あるいは今後参入する予定がある）。	11%	12%	10%
④他社との共同調達を行うことで対応している（あるいは今後実施する予定がある）。	8%	7%	10%
⑤国産農産物はほとんど調達しておらず、今後とも輸入原料で対応する。	4%	5%	4%

資料：食品産業センター「食品産業の将来方向に関する調査（2010）」より作成。

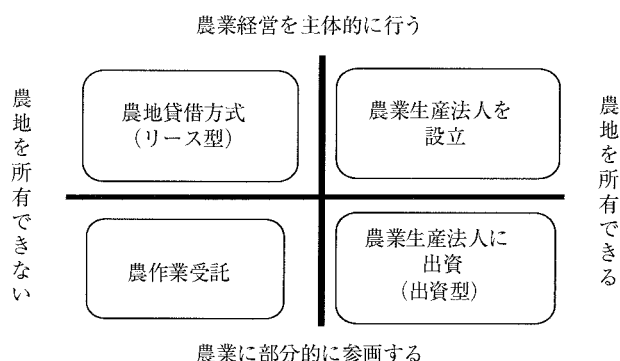


図6 企業の農業参入形態

資料：渋谷〔3〕より作成。

の信頼獲得のために国産農産物のブランド化を図ることが必要となってきたことも、農業への参入が進んでいる理由であると考えられる。

食品企業の農業参入には、図6にみるように、自社農場の設置や産地の経営体への出資、100%子会社の農業生産法人の設立といったいくつかの参入形態があり、いずれの形態でも企業が農地を取得して、農業生産に関与している。

これまで、食品企業は原料・農産物の調達先を市場、契約から選択していたが、自社農場を展開している企業では、市場調達の割合を減少させつつある。食品企業では、多くの場合、契約生産と自社農場による生産を組み合わせているが、契約生産者が広域に分布し、安全・安心や品質管理が難しくなると、契約生産よりも品質管理しやすい自社農場の割合を増加させることとなる。自社農場では、契約生産で作付けするにはリスクの多い品目の栽培だけでなく、自社農場周辺の契約生産者の指導や新たな生産者育成などの役割を担っている。

なお、従来の契約生産は、企業は原料生産のリスクを負うことなく、農産物の数量確保が可能であったため、多くの企業がこの調達形態をとっており、現在も多くの企業がこの方法を採用している。その一方で、店舗での青果物販売の規格化が進み、同一規格の大量取引に耐えうる産地の確保が期待されている。また、産地や農家にとっては規格化された生産により、規格外品や過剰品については自ら販路の確保・開拓をしなくてはならないこと、市場価格の変動への対応では、需給調整のリスクを産地の生産者が負担することになりやすいことが問題点としてある。それに対して、農業参入では規格外品を含めた圃場生産物が取引の対象となること、規格外品も含めた価格調整により、企業と生産者がリスクを分かち合うことができることが契約生産との基本的な相違である。

食品企業が農地を取得する農業参入では、直接生産に介入しているため、品質管理しや

すく、かつ流通段階を短縮して、実需者や消費者にそのフードシステムを見せやすいという特徴がある。しかし、その一方で、投資コストがかさみ、社員による労賃コストが高くなるという問題もある。参入した食品製造業と食品卸売業ともに利益の確保の達成状況については20～30%と低く、参入時と参入後の課題としても生産コストをあげており、企業の農業部門単独では赤字の場合が多い³⁾。このように、経営を黒字化させることが難しく、契約生産に比べ、農業参入によるメリットが少ないのが現状である。

5. 食品企業の農業参入事例

食品企業が農業参入する場合の作目の多くは野菜であるが、果樹にも取り組んでいる企業もある。果樹の中でも比較的参入の多いのが醸造用ブドウである。野菜は生鮮・加工と汎用性があるという意味でリスクが分散できるのに対し、醸造用ブドウはワインに特化した加工品種である。ここではそうした特性をもつワインメーカーの農業参入のメリットを検討する。

(1) 原料ブドウ生産とワインメーカーの原料調達

世界的にみると、本来、ワインは自社で生産したブドウで作ることが基本になっており、ワイン造りと原料ブドウとの関係は一体であることが望ましい。しかし、わが国では農地法などによる農地の制約から、企業が自社ブドウ園を所有することが容易ではなかったため、両者は別々に行われてきた。そのため、日本のワイン造りの土台は各地の原料ブドウ栽培農家にあるが、わが国の農産物生産は生鮮志向が強く、加工原料として出荷されるものは相対的に少ないこともあり、それが需要に対する供給の絶対的不足をもたらしてきた。加えて、原料生産はいまだに生鮮向けの余剰的農産物や規格外品（すそ物）的性格を残しているため、加工専用種の開発を遅らせてきた。そのため、国内のブドウ栽培が甲州種や生食用品種にとどまり、ワインメーカーは原料としての優良な醸造用品種を入手することが困難なため、これを海外に求めたとしている〔4〕。また、ワインの品質を補うため、生果汁及び新鮮ブドウの輸入原料への依存を高めていった。

近年、国内で製造されるワインの出荷量は増加傾向にあり（表7）、なかでも国産原料100%のワイン（以下、日本ワイン）の需要が拡大している。関東農政局の推計（図7）によると、日本ワインの出荷量は2.7万klから4.9万klと約2倍になると見込まれ、伸びしろの大きい農産品として注目が集まっている。また、大手メーカーにおいても日本ワインに力を入れており、日本ワインの品質向上と生産拡大を狙っている。

こうした日本ワインの需要の高まりや、ワイナリーの増加により、醸造用ブドウの需要

表7 主要メーカーの出荷量

(単位: kℓ)

	2012 年実績	2013 年実績	2014 年実績	2015 年計画
メルシャン	32,700	32,700	34,400	37,200
サントリーワインインターナショナル	20,900	23,200	26,000	-
サッポロビール	8,951	9,078	10,122	10,860
アサヒビール	7,504	7,261	7,085	8,122
キッコーマン食品 (マンズワイン)	6,000	6,300	6,400	6,600

資料: 酒類食品統計月報 2013 年 6 月号、2014 年 6 月号、2015 年 6 月号。

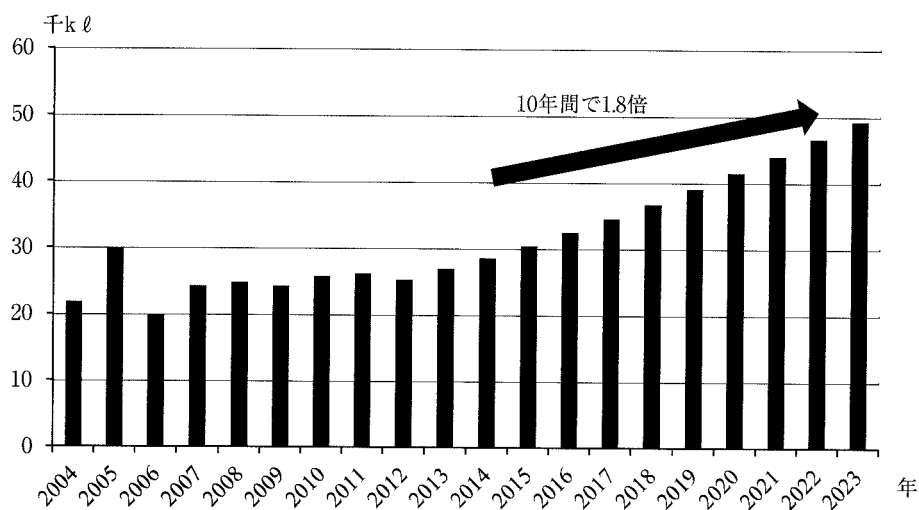


図7 日本のワインの出荷量の将来予測

資料: 農林水産省関東農政局「日本ワイン」をめぐる現状と支援策より作成。

が増えている。その一方で、ワイン用の原料ブドウは農家の高齢化や後継者不足により、遊休ブドウ園の増加が深刻化しており、日本全国のブドウ栽培面積は1980年頃をピークに年々減少している。そのため、醸造用に出荷されるブドウの生産量は年々減少している。さらに、ブドウ栽培農家にとって、醸造用のブドウ（加工用品種）は生食用に比べ、価格が低く、生食用は600円/kg程度に対し、醸造用は180円/kg程度と、価格差は3～5倍となっている（果樹をめぐる情勢 2015.6）。収益性の低さから、農家は採算が合わず、原料生産を縮小してきた。

こうしたことから、増大する原料ブドウの需要に対して、ブドウの生産をいかに安定的に拡大し、原料を確保できるかが大きな課題となっており、原料ブドウの安定確保が日本ワイン造りの抱える最大の問題となっている。ワインメーカーでは、近年、こうした原料供給の先細りへの危機感や、ワイン専用品種の育成、ブドウ耕作面積拡大などの問題を抱

えており、生産地の明確な品質の高いブドウ作りに向け、自社ブドウ園を必要とするようになってきた。そのため、大手ワインメーカーでは、高品質の原料確保を目的に本格的に醸造用ブドウの栽培に参入するケースが増えている。

以下では、ワイン原料ブドウの主産地の1つである長野県、なかでも古くからワインの産地である塩尻市のワインメーカーを事例として、その農業参入のメリットについて考察する。

(2) ワインメーカーにおける農業参入－長野県塩尻市内のワインメーカーを事例として－

1) 長野県塩尻市とワイン

山梨県に次ぐワインの産地である長野県のなかでも、塩尻市はブドウ栽培の歴史が古い。特に、塩尻市の桔梗ヶ原地区では年間の降雨量が少なく、昼夜の温度差が大きいため、昔からブドウ栽培に適した土地とされ、良質なブドウの産地が形成され、発展を遂げてきた。そして、約80年前には、サントリーやメルシャンなどの大手加工資本を誘致し、甘味ブドウ酒の原料基地として、加工ブドウ産地を形成した経緯があることから、長野県内最大の加工原料ブドウ、ワインの産地となっている。

この地域では、日本のワイン産地の先進地として、古くからナイアガラ、コンコードなどの在来品種を中心にブドウ栽培とワインの醸造が行われてきた。1967年以降、甘味ブドウ酒の衰退により、桔梗ヶ原ではコンコードワインの需要が減退した時期もあったが、近年、長年にわたる研究と温暖化により、ワイン用ブドウの生産に適した気候を利用して、欧州系のワイン用ブドウの増産が図られつつある。

現在、市内には、8つのワイナリーがあり（表8）、県産ワインの8割が塩尻産であるが、この地域においても、近年、ブドウ栽培農家の減少や高齢化等により、良質な醸造用ブドウの確保が重要な課題となっている。

2) 原料ブドウ栽培の問題点

一般的にワインの品質を8割以上決める原料ブドウは、品種により決定的な影響を受けるため、ワイン造りには地元で獲れる良質なブドウが欠かせない。そのため、市内の中小ワイナリーやワインメーカーでは、原料ブドウの調達先は、そのほとんどが塩尻市内と近隣の松本市となっており、特に塩尻市内で収穫されたブドウの1/6に相当する量がワイン向けとなっている。

一方で、塩尻市のブドウ栽培は、専業農家では高級な生食用ブドウの栽培に特化しており、加工用ブドウの栽培は、収益性が低くても、手数をかけずに農地が維持できる利点から、兼業農家に多いといわれている〔5〕。このため、ワインメーカーにとっては、原料

表8 長野県塩尻市内のワインメーカー概要 (2015年時点)

	アルプス	メルシャン	サントリーワイ ンインター ナショナル	井筒ワイン	林農園／ 五一わいん	信濃ワイン	塩尻市農業協 同組合ワイナ リー	塩尻志学館 高校
創業・設立	1927年	1936年	1938年	1933年	1919年	1916年	1956年	1943年 (醸造免許)
売上	国内第8位	国内トップ	国内2位	県内2位	県内2～3位	—	—	—
自社畑	20haを超える (耕作放棄地 をブドウ園に 転換)	約7ha 2015年、貸貸 開始2017年 春、植栽(予定)	約40a	11ha	12ha 桔梗ヶ原柿沢 地区	8ha	—	—
契約栽培農 家	県内約110ha、 海外約55ha	1976年より契 約栽培をスタ ート	約70軒の地元 農家	44ha (塩尻・松本で 135軒)	約100軒の栽 培農家	40ha	地元生産者	—
特徴	農業振興に貢 献(耕作放棄地 の有効活用・削 減、地元ブドウ 産業)	桔梗ヶ原にメル ローが向くこ とを察知し、 地元農家に呼 び掛けた。	「赤玉スイー トワイン」の原 料酒の供給・支 援基地。	塩尻及び松本 平産ぶどう 100%の土地に 根差したワイ ンづくり。	開園100年の 老舗ワイナリ ー。長野県ワイ ンの草分け的 存在。	設立当初、塩尻 地域の葡萄生 産量の増大と 農家の収入拡 大にも寄与。	JAがワイン製 造から販売ま で行う。	前身である農 学校の時代に 酒石酸をとる ために果実酒 類の免許が下 りたという経 緯がある。

資料：NAGANO WINE、各社HP、ヒアリング調査より作成。

生産を兼業農家に頼らざるを得ないのが現状である。しかし、兼業農家では適期にブドウを収穫することが難しく、メーカーの望むブドウの品質が確保されずワインの品質にも大きな影響を与える。良質な原料ブドウの地元調達という塩尻産ワインの存立基盤を揺るがす大きな問題になっていることから、地元産原料の確保には今後、兼業農家対策が重要となっている。

3) ワインメーカーの原料ブドウ栽培への参入

これまでワインメーカーでは、契約生産により、良質な原料ブドウを調達してきたが、明治初期からの伝統をもつ塩尻市においても、高齢化による契約農家数の減少から原料不足への不安を抱えている。加えて、ワイン原料である加工用ブドウの取引価格がここ10年ほど据え置きとなっており、収益性の低さから、農家が経営を継続させることが難しくなっており、栽培農家の離農や後継者不足による農地の荒廃化が進んでいる。

こうしたことから、ワインメーカーでは自ら生産に着手し、専用品種を中心に独自にブドウの栽培に取り組んでいる。そして、契約生産よりも自社で徹底した品質のコントロールを行い、高品質のワイン造りを目指している。

しかし、メーカー自らブドウ生産に取り組み、ブドウ生産を拡大することで、人件費が高くなり、採算が悪くなる傾向にあるため、農家のブドウに依存せざるを得ない状況にある⁴⁾。もともとこの地域のブドウ栽培農家の農地は、数十aとかなり零細であり、かつ分散している。メーカーではそうした零細な農地を借りて生産に取り組んでいるため、機械化などによって、効率的な生産を行うことが難しい現状にある。原料ブドウ生産には、最低でも1ha程度の集約化された農地が必要であり、今後、農地の集約化が進展すれば、

表9 塩尻市のワイナリーにおける自社農園の拡張面積

	～2015 年	今後
自社畑	79.9ha	70.44ha
契約農家畑	233.41ha	0.3ha

資料：2015 年 7 月「ワイン用ブドウ栽培面積の現状把握調査」長野県依頼調査より（塩尻市役所提供）。

表10 国際コンクールで受賞したワインメーカー

	国際・国内コンクール受賞商品
メルシャン	シャトー・メルシャン「桔梗ヶ原メルロー」など
サントリーワインインターナショナル	ジャパンプレミアム／産地シリーズ「塩尻メルロ」、「岩垂原メルロ」など
井筒ワイン	「シャトーイツツ」など
林農園／五一わいん	「桔梗ヶ原メルロ」「ザ・ゴイチ貴腐」など
信濃ワイン	「信濃樽熟メルロー」「信濃桔梗ヶ原メルロー」など

資料：各社ホームページ。

メーカーによるさらなる自社畑の拡大が見込まれる。

4) 農業参入と経営における効果

ワインメーカーにとって、原料の安定確保は企業の死活問題にかかわる重要な課題であり、ワインメーカーでは高品質で良質な醸造用ブドウ原料の安定確保と原料産地の維持が重要な課題である。しかし、近年、日本ワイン需要の高まりや、契約農家の減少などにより、ますます原料ブドウ確保の問題が深刻となっている。そのため、塩尻市では、大手ワインメーカーだけでなく、中堅ワインメーカーにおいても、桑畑やリンゴ畑であった休耕・荒廃農地を利用して、自社ブドウ園を拡大し（表9）、醸造用ブドウ栽培に取り組んでおり、農業生産への参入の動きが活発化している。

先にも述べたように、ワインの品質は原料ブドウによって左右されることから、ワインメーカーによるブドウ栽培への参入は、原料の安定確保というよりは、企業が求める良質かつ高品質のワイン（商品）生産によって、商品の付加価値を高めるという狙いがあるといえる。表10に示すように、塩尻市のワイナリーでは、桔梗ヶ原周辺にある自社ブドウ園でワイン原料ブドウを栽培しており、そのブドウで造ったワインが国際コンクールに入賞するなど、海外でも品質の高さが評価されている。品質を維持するため、ワインメーカーでは、契約農家が離農しても、メーカーが原料ブドウの生産を引き継ぐことによって、技術の継承や産地の維持に貢献してきた。こうした農業参入は、ワインメーカーに限らず、今日、一般農産物を扱う食品小売業の農業参入についても見られる現象である。

しかし、一般の農産物が原料価格を販売価格に転嫁しにくいのに対して、表11にみるよ

表 11 塩尻産ブドウを使用したワインの価格（五一わいん）

「エステート」シリーズ	価格（税込）
桔梗ヶ原メルロ 2012	5,400 円
貴腐	5,940 円
メルロ 2013 赤	2,718 円
カベルネ 2013 赤	2,484 円
シャルドネ 2014 白	1,944 円
ソーヴィニヨンブラン 2014 白	1,628 円
龍眼 2014 白	1,620 円

資料：林農園／五一わいん ホームページより作成。

うに、ブームによる消費拡大に支えられて、ワインは原料価格を販売価格に反映しやすい商材である。だが一方で、近年、国内のワイン消費は輸入ものが7割を占めており、国内の原料価格が海外産に比べて高い日本ワインは、国際競争で生き抜くために、原料生産への参入は今後も増大すると考えられる。

6. おわりにー食品企業の経営における農業参入のメリットー

食品企業では良質な原料、農産物の確実な調達のために、その調達方法の多様化を進めており、農業参入もその一つの方策となりつつある。農業参入は原料生産から最終販売までを一括して管理できることから、契約取引に比べて厳格な品質管理が可能であること、加工適性をもった品質の追求ができること、自社農場を拠点として、周辺農家との契約取引により調達先を拡大できること、といったメリットがある。

しかし一方で、食品企業が農業参入することで、設備投資などの参入コストや人件費などによって生産コストが割高となり、農業部門単独での利益確保はかなり困難である。こうしたことから、現段階における食品企業の農業参入は、一般的な農産物の栽培に関しては、原料調達そのものによる利益よりも、そうした調達システムを持つことによる企業の社会的評価が経営全般の利益アップに貢献するといったシナジー効果が大きいといえる〔6〕。農業参入という農産物調達の根幹に従事しているということに付加価値が見出される社会的状況にあるともいえよう。

一方、本稿で事例としたワインメーカーの場合は、原料調達が商品の品質そのものを決定するため、良質な原料の安定的な確保が企業の利益を大きく左右する。それは農業参入によって、良質な原料が調達できれば、たとえコストがかかったとしてもある程度までは商品価格に上乗せして、農業部門でも採算がとれる商品であるという特徴がある。

このように、食品企業でも取り扱う原料、販売する商品によって、利益確保の方法が大きく異なる。業種別、農産物の用途別に、農業参入のメリットがどこにあるのか、その特

徴を比較・検討し、農業参入の意義を明示することが課題として残される。

注

- 1) 「資本の論理」は利益を最大化し、資本を蓄積しようとするため、労働者を経済的に収奪（搾取）するだけでなく、自然をも収奪する。
- 2) 斎藤修・土井時久・清水みゆき〔9〕を参照。
- 3) 日本政策金融公庫による「企業の農業参入に関する調査」(2013) を参照。
- 4) 長野県塩尻市のワインメーカー数社の実態調査より。

参考・引用文献

- 〔1〕 斎藤修「農商工連携の戦略－連携の深化によるフードシステムの革新－」農文協、2011年、pp.28～51。
- 〔2〕 竹中久二雄「契約農業の経済分析」未来社、1967年、pp.1～34。
- 〔3〕 渋谷住男「農業における企業参入の分類と特徴」『農業および園芸』2011年、86(1)、pp.122～130。
- 〔4〕 浅井昭吾「ワイン用ブドウの現状と将来」『醸協』1993年、88(5)、pp.338～343。
- 〔5〕 柴壽「長野県のブドウ栽培の生い立ちと技術」『日本ブドウ・ワイン学会誌』1997年、8(1)、pp.25～31。
- 〔6〕 緩鹿泰子・清水みゆき「大手食品小売業における農業参入の展開方向」『農業経済研究』2015年、87(3)、pp.261～266。
- 〔7〕 斎藤修「食品産業と農業の提携条件－フードシステム論の新方向－」農林統計協会、2001年、pp.242～283。
- 〔8〕 斎藤修「NIRAモノグラフシリーズNo17食品産業と農業の連携をめぐるビジネスモデル」総合研究機構、2008年、pp.1～11。
- 〔9〕 斎藤修・土井時久・清水みゆき「フードシステムの構造変化と農漁業」『フードシステム学全集 第6巻 フードシステムの構造変化と農漁業』農林統計協会、2001年、pp.1～4。
- 〔10〕 高橋正郎「野菜のフードシステム－加工品需要の増加に伴う構造変化－」農林統計協会、2000年、pp.293～357。
- 〔11〕 室屋有宏「農地制度改正後の「企業の農業参入」を考える－重要性が一層高まる企業と地域の関係」『農林金融』、2010年、pp.2～7。
- 〔12〕 盛田清秀「食品関連企業による農業参入の到達点と展望」『フードシステム研究』2014年、21(2)、pp.102～109。
- 〔13〕 農林水産省関東農政局「管内における醸造用ブドウの生産状況」、2015年、pp.1～15。
- 〔14〕 農林水産省関東農政局「日本ワインをめぐる現状と支援策」、2014年。
- 〔15〕 長野県企業合理化協会「塩尻市におけるワイン産業振興に関する調査報告書」、1981年、pp.13～26。
- 〔16〕 NAGANO WINE HP