

## **業務用回復で事前契約進捗** **高価格帯中心に家庭用鈍化**

### **コメ産業情報共有の場**

東京・霞が関で先ごろ開かれた第3回「コメ産業活性化のための意見交換」(情報共有の場)では、令和5年産米の作付・生育状況(本紙既報)に加え、4年産米の在庫・販売状況や事前契約の取り組みなどについても情報・意見が交換された。4年産は高価格帯銘柄の販売が苦戦しているが、業務用需要の回復を受け、5年産の事前契約に積極的な卸・実需者の姿勢が伝えられた。主な委員の発言要旨は次の通り。

#### **【4年産米の在庫・販売状況、5年産米の事前契約】**

▷**今野稔・木徳神糧(株)(東京) 仕入業務部長** =4年産は家庭用を中心に高価格帯銘柄の販売が厳しい中、当社は余計な在庫を持たない態勢にある。業務用は数量を決め在庫を持ち越すことになる。家庭用は出来秋から今年3月までふるさと納税返礼品や縁故米の影響で苦戦し、4月から6月初旬には需要が戻ってきたが、その後は暑さで消費が減退している。

大阪府のお米クーポン事業は店頭でコメとの引き替えが始まり、当社の関西支店では6~7月に特売で見込んでいた量の130~140%の売り上げとなった。年間販売量を前倒してセールに充てている。各地で行われているお米クーポンの取り組みは、需要喚起に効果がある。消費者は低価格志向が強く、ディスカウントストアやドラッグストアでは5\*。1380~1580円の物が売れ筋となっている。

外食・中食とも需要が回復してきている。古米使用の顧客は、前倒しで使っているため、4年産・5年産を納入する隙間が少しありそうだ。

事前契約については、家庭用を中心にJAや倉庫を指定する実需者向けに数量を確保するため、全農・ホクレンを含め産地によって5割から8~9割を契約している。

▷**山下益徳・伊藤忠食糧(株)米穀第2 営業部長(代理出席)** =業務用需要が回復しているが、ユーザーの要望に応じられず、品種を変えて対応している。2年産・3年産在庫はほぼ消化された。4年産も売り先がほぼ確定し、業務用向けの在庫は当社の適正水準以下となっている。量販店向け高級銘柄は販売が思わしくなく、余剰への注意が必要。高級銘柄と低価格銘柄の2極化が鮮明だ。

5年産の事前契約については、提示された全量を申し込んでいる。一部の産地から「集荷が厳しい」と伝えられているが、契約分の集荷をしっかり守ってほしい。

### **暑さで量販店精米苦戦**

▷**妹尾次郎・千田みずほ(株)(神奈川) 商品部長** =4年産の在庫は、産地品種銘柄によって凸凹がある。家庭用は、出来秋の切り替え時まで量が間に合いそう。業務用向けは納品期間を計算しな

がら肅々と納入している。家庭用を中心にできるだけ早く切り替えたいし、価格の見直しも進めたい。コロナウイルスが5類に変わり、家庭用の販売は鈍っているものの、外食向けは回復傾向にある。

事前契約については、全農・系統組織中心に提示を受けた通りに供給を受け、追加契約もしながら5年産の取引に向かっていく。

▷**人見洋介・(株)むらせ（神奈川）商品本部副本部長** =業務用顧客の業績回復が早く、コロナ前の水準まで回復した取引先もある。家庭用の回復は鈍化している。暑さの影響からか量販店の精米販売が苦戦しているが、量販店の総菜部門は売上げが好調に推移。コロナの5類移行で人の動きが中食・外食にシフトしている。

在庫は、高価格帯銘柄が若干残っている。一部銘柄については新米への切り替えの先延ばしを検討している。5年産の事前契約は数量を少し増やした。事前契約については、取引先の理解が進んでいる。産地との取り組みを強化するため、取引先の希望に合わせて産地倉庫を決める取り組みも増えている。