

販売の最前線から

北海道米の販売状況や期待していることについて、販売先や消費者団体の皆さんにお聞きしました。

03

株式会社神明 取締役
米穀事業本部副本部長 兼 米穀部長 森脇 暁さん

基準品ゆめぴりかの安定供給で銘柄の価値を高める販売を



北海道米は当社が取り扱う産地のなかではダントツのトップシェアで、一番売れている銘柄がななつぼしです。流通方法は様々ありますが、需給環境に左右されず、商品価値を高めていく販売には一元的な集荷・販売が必要です。「認定マーク付きゆめぴりか」が高価格帯銘柄の中でも全国的に販売が好調なのは、高いJA集荷率によって高品質なお米を安定的に供給できているからです。不作時の「合組」販売など産地の課題に対しては私達も一緒に取り組みますので、安価な販売でせっかくのブランドが壊れないよう協力していきたいです。

04

日本生活協同組合連合会 第一商品本部 農畜産部
特別商品グループ グループマネージャー 森 雅彦さん

北海道の皆さんには、お米の生産基盤を守り続けてほしい

コロナ禍で宅配の利用者が増えています。ゆめぴりかが期中に終売になった時は、お問い合わせが相次ぎました。需要に見合う供給ができなかったのは残念だったものの、ブレンド米の「合組」で埋め合わせることができたのは、見事な販売戦略だったと思います。私たち日生活協でもお米の消費減をなんとか食い止めたいと頑張っているところですが、これからは消費よりも生産が厳しくなるのではと危惧しているところ。お米の一大産地である北海道にはぜひ生産基盤を守り続けてほしいと思っています。



05

沖縄食糧株式会社
米穀部 部長 奥間 正さん

安価な認定マーク無し商品の流通でブランドが毀損されています



4月の緊急事態宣言以降、家庭用のお米は売場から消えるほどの売れ行きでした。5月になると反動で落ち込みましたが、ゆめぴりかは維持できています。今回、初めてゆめぴりかを食べた方のリピートもあったのではないかと見ています。沖縄で「認定マーク付きのゆめぴりか」を取り扱っているのは当社だけ。正直、他社で販売している安価な認定マーク無し商品の流通には困っていますし、当社としては品種の価値を維持するためにも「認定マーク付きゆめぴりか」を周年販売したいと思っていますので、基準品の安定供給をお願いします。



動画でメッセージをご覧ください。 <https://vimeo.com/443341717/d297f3e1a3>



生産者のみなさんへのメッセージ動画は右記、2次元コードを読み込んでご覧ください。

北海道米 LOVE LETTER

つくる人を幸せに、食べる人を笑顔に
ホクレン

2020年9月 VOL.02

発行：ホクレン米穀部 札幌市中央区北4条西1丁目

不透明な時代に立ち向かう

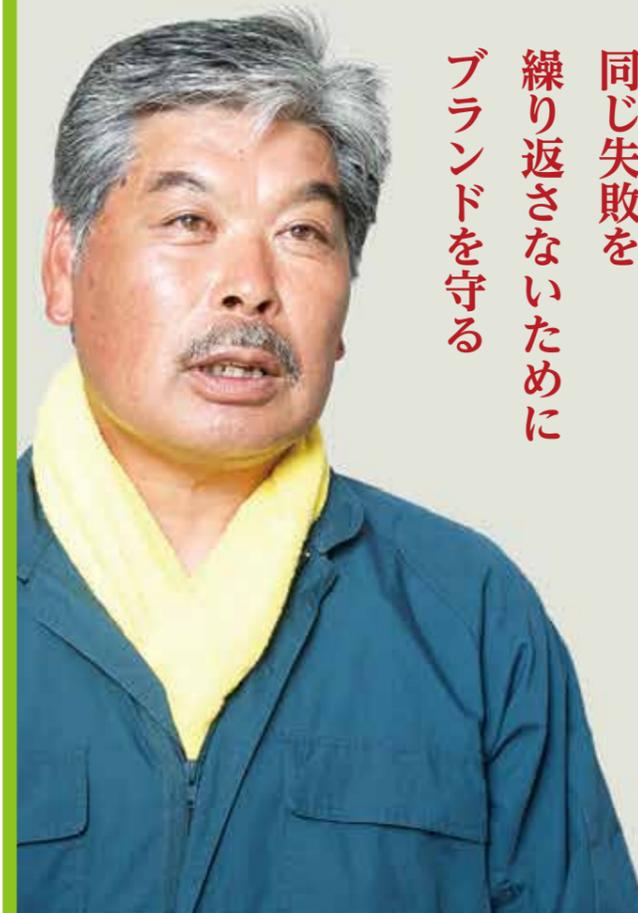
コロナ禍で業務用を中心に需要が減退し、需給緩和が懸念されています。先行きの不透明なときだからこそ、系統への結集で販売力を高め、価格維持を目指しましょう。



北海道米の新たなブランド形成協議会 会長 大関 光敏さん

01 北海道米の価格を牽引する「ゆめぴりか」

多くの努力で築いたブランドを守るために、私たちにできることは何でしょう。



同じ失敗を
繰り返さないために
ブランドを守る

ブランド形成協議会のスタート当初、9割を超えていた参加率は、今7割まで下がっています。認定マークのないゆめぴりかが驚くほど安価で市販されているのも見かけるようになりました。農産物はなんでもそうですが、質の高いものを基準に価格が決まりますよね。メロンの秀品の値が下がれば優品も良品も下がるように、お米もゆめぴりかの値が下がれば、ほかの銘柄も一緒に下がってしまうでしょう。品質のバラツキも大問題です。消費者が「期待したほどおいしくない」と思ってしまったら、二度と買ってはもらえません。

私たちは20年ほど前、収量を優先してきらら397のブランド力を低下させてしまった苦い経験があります。失敗を繰り返さないためにも、どうか農協に出荷してほしい。ゆめぴりかはこれまで2年続けて周年販売できておらず、販売先にも申し訳なく思っています。今年は全量基準品にする意気込みで取り組みたいものです。山形の「つや姫」も同じようなブランド化戦略の会を組織していますが、種子の配分などはルールが非常に厳しいようです。ゆめぴりかのブランドを守るためにも、今はJAグループが一丸となって取り組むことが必要な時です。



北海道米の価格が落ちない理由とは

大和：最近の米情勢、率直にどう感じていますか？

稲村：米が余りそうだ、という報道はみんな気にしている。今年はコロナの影響もあって、よりリアリティを感じる。業務用米の需要が落ち込むんじゃないかって。

大和：緊急事態宣言解除後、業務用の販売は少しずつ戻ってきていますがこの先の動向は見通し難い部分もあります。

神尾：値段が下がりそうとか、販売環境に不安があると流通に影響がありそうだよね。農家も手取りを考えるから。

大和：ただ市中相場の推移を見ると、ななつぼしは府県産ほど落ち込んでいません（図1参照）。

稲村：ななつぼしはがんばってますね。

大和：北海道は、共計共販での集荷が安定しているから維持が出来ているものと思います。

複数年契約なら、安定的な営農を

神尾：ホクレンで取り組んでいる複数年契約は、需給環境が変動する中で安定的に需要を確保しているという面で良い制度ですよね。

大和：いま、取扱いの概ね6割は早期契約（複数年契約）となっていて、3年先までの数量をお預かりして販売先に推進しています。その他に、生産費から価格を算出し、固定価格で5年先まで契約する手法も徐々に増やしています。

稲村：固定価格の複数年契約が増えていけば、農家の収入も安定しますね。収入が安定するなら、去年よりも1俵多くとったり、経費を減らしたりできれば手取りが増えるわけだから、販売は任せて、そのぶん生産費を減らすとか、いいものをたくさんつくる方向に集中したほうがいいのかな。

大和：今年のように先行き不透明な年こそ、複数年契約の価値が試されるように思います。

皆で米どころ日本一へ

神尾：「今年のお米、JAグループへ」という森崎博之さんのラジオCMも流れていたけど、農協に出そうと思ってくれるかどうかは何より農協と組合員の良好な関係が大前提だよ。

稲村：生産の目安を守っていないとか、人の文句を言っているかもしれない。自分たちにできるのは、系統集荷の重要性を周囲に伝えていくこと。そういう意味でも青年部の活動は大切だと思う。

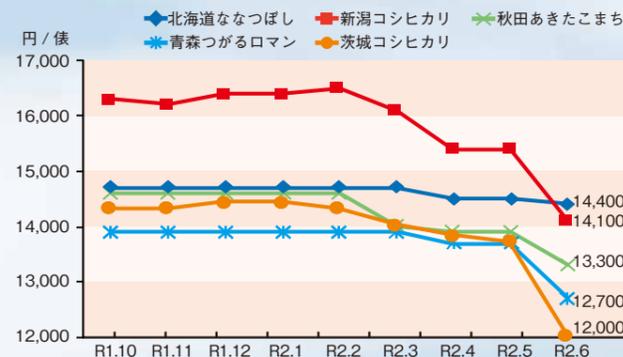
神尾：地域の農家同士のつきあいも大事。あいつが頑張っているから今年は昨年より多く共計に出してみようか、と思ってくれたら、めちゃくちゃうれしい。

稲村：ゆめぴりかも、せっかくここまでのブランドになったんだから、みんなで守っていかないと。

大和：僕らも生産者の皆さんともっと情報交換をしたい。声をかけていただけたら地区の会議などにも喜んで行かせてもらいます。

神尾：北海道を米どころ日本一へ。みんなで同じ方向を向いて、やっていけたらいいですね。

図1. 令和元年産米の市中相場の推移（ホクレン調べ）



※新潟コシは、2等価格のため等級格差(+300円)を補正

TOPIC

ゆめぴりかヨタタ
写真投稿キャンペーン

良質米生産表彰もしくは認定マークと炊いたご飯（お料理）と一緒に撮影した写真をハッシュタグ「#ゆめぴりかヨタタ」「#ゆめぴりかヨタタ」を付けてInstagramに投稿すると

パナソニック「Wおどり炊き炊飯器」を抽選で5名の生産者さまにプレゼント

応募期間2020年9月15日(火)～12月31日(木)
当選発表:2021年1月31日(日)

詳しくはキャンペーンサイトをご覧ください。
<https://yumewota.com>

02 生産者×販売担当者のクロストーク 先行き不透明な時代、力を合わせてピンチを乗り切る

北海道農協青年部協議会（道青協）の役員として活動している神尾誠さんと稲村政崇さん、にホクレン米穀部の大和建太が今後の米作りについてお聞きしました。（2020年7月17日収録）

※ソーシャルディスタンスの確保・感染症予防対策に配慮して取材しております。



道青協 副会長
稲村 政崇さん
(JA 北いしかり)

道青協 参与
神尾 誠さん
(JA きたそらち)

ホクレン
米穀事業本部 米穀部 主食課
大和 建太 課長補佐