

マドリード市を中心とした  
スペインにおける輸入米の価格形成状況について

調査研究事業 報告書

(要 約)

## 1.調査の目的

全日本コメ・コメ関連食品輸出促進協議会(以降、全米輸)は、これまで世界各国へコメ輸出に対する各種の取り組み(ジャパン・ブランドの確立)を行い、具体的な成果を得ている。平成 26 年度は、情報が不足している EU 圏内でのコメ輸出に直結した調査研究を実施する。特に、コメ取引価格に対する情報が不足している「コメ消費国・スペイン」における米流通チャネル(物流)の市場調査を企画。

これら情報は、全米輸及び、今後 EU 圏へ輸出を検討している事業者や団体の基礎資料とすることが目的である。

## 2.調査研究の方法・内容

調査方法は国内の資料を基本に、海外の調査ネットワークによる現地調査員による現地取材を行う。国内からスペインに向けて輸出されるコメ価格に関する現状を分析・報告書作成を行う。特に、スペイン国内における商社から小売りまでの間に介在する取引仲介業者について取引の現状把握を行う。

## 3.実施内容

### 1) 調査の種類

スペイン及び国内文献調査及び国内外インタビュー調査。

### 2) ヒアリング先／情報入手先

国内) 農林水産省 日本貿易振興機構 EU 委員会日本事務所 スペイン駐在 日本大使館・通商代表部 海運業者 国内商社 海外進出コンサルタント会社 経営コンサルタント会社

国外) スペイン国内流通情報提供者 経営コンサルタント会社 流通小売店(卸)/料飲店

### 3) 調査対象者

上記国内対象者及び対象国となるスペイン・マドリッド市内の流通関係者。

### 4) 調査方法

「国内で入手可能な公的資料」「入手可能な情報による分析研究」を基本に、補完すべき事項が必要な場合は、調査ネットワークにより海外関係先への各種ヒアリングによって実態を把握する。販売形態や流通価格調査については、全国調査ではなく、主消費地(価格が維持できる/都市部)の情報を収集する。明らかになりにくい各流通段階における価格、流通マージン、リベート等についても可能な範囲において調査(推計)する。

### 5) 調査分析期間

平成 26 年 12 月 15 日～平成 27 年 3 月 31 日

### 6) 調査時に検討する主要な内容

主要項目	内 容	入手/ヒアリング
1.輸出通関手続きの基礎知識	1)米輸出に対する基本要件 2)植物検疫等の対応 (検疫・残留農薬・抗生物質・税制・表示・包装)	通関当局 農林水産省 JETRO
2.海外向け物流情報	1)業者選択/ロットのメリット・デメリット 2)運賃の支払/保管料/積み替え運賃/通関 (1)輸出業務と費用の総括	海運業者

3.EU委員会の輸入品規制	1)共通農業政策(GAP)の食品表示規制 2)税制・関税同盟税(規制制度関税率)	EU委員会日本事務所 WTO 税率
4.輸入品に対する規制	1)スペイン国内向の注意事項(当面の課題) 2)リスクヘッジ項目	JETRO (スペイン通商代表部)
5.輸入国の通関業務知識	1)輸入品目(EU域内のコメ入管手続き) 2)スペイン国内の輸入品に対する規制	補完ヒアリング (商社)
6.スペインのコメ流通事情	1)スペイン国産米の流通特性 2)輸入品の販売ルート(物流/小売形態) 3)販売方法の特色(消費者向け)	JETRO 補完ヒアリング (スペイン国内協力者からの 情報入手)
7.スペインのコメ販売価格	1)流通マージン等の商習慣	
8.米消費に対するデータ入手	1)公表されている流通データの入手・分析 (1)国内流通との比較	
9.輸出業者の留意点	1)市場開拓時の課題	
10.まとめ	1)調査研究で得られた課題の要約	

※ 調査開始前に、植物検疫等の確認を予定したが、EU向けの米は抵触しないことがわかり検討項目から除外。

※ なお、調査研究事業の主要項目は、調査実施に統合した報告や付帯項目を追加するものとする。また、スペイン国内で入手した資料については、翻訳を行い報告内容に反映させる。

#### 7) 分析方法

分析は、文献査読とインタビュー調査とし、(5)の内容と目的に沿った回答の割合から、実施内容の傾向や回答を報告書へ反映させる。

### 4.調査結果の活用方法

調査報告内容は、全米輸の国内調整活動である定例会で共有。各会員の今後の活動や、全米輸の活動、ジャパン・ブランド確立の翌年度実施のための参考資料として活用するもの。

### 5.事業メニューの実施体制

スペイン・マドリッド市を対象地域に対する調査研究を実施する。対象都市における米の流通に対して、取引価格を中心とした流通実態についての調査報告を行う。ただし、市域全体の調査を実施するのではなく主要ルートに限定する。

#### 注)報告書における通貨単位の記載方法

通貨の交換レートを説明しているものでは、ユーロ/円ともに通貨単位を前表記とした。一方、流通段階では通貨単位を数字の後表記とした。

## 日本産米のスペイン市場参入の留意点とスペインでの輸入米価格形成の実態

## 1. スペイン国内の米関連資料及び現地ヒアリングから日本産米輸出拡大を検証

スペイン国内の米消費量は20万955トンで、最大の消費は家庭(内食84.5%)であり生活者の食の一部となっている。消費のパターンは、多くが加工された状態で購入しているといわれ、内食での調理ではパエリアやリゾットなどに適したボンマ米が一般的となっている。

また、購入先である小売業の構造変革(大手大型小売店やディスカウント店の出店)による低価格米の流通や、国の政策として移民など低所得者層対策といった環境変化による低価格輸入米(関税はゼロ)が店頭に並ぶなど、多くの生活者がお米の低価格に慣れているのが現状だ。

本調査では、こうした実態をスペイン国内の文献を参考にしながら、流通、物流、卸業者に対してヒアリングを行い、日本産米輸出拡大にたり、どのような可能性があるのかを検証した。

特に、これまで明文化されていなかったスペイン国内での物流から小売店までの業者間でのマージン率などの実態について複数の関係者へのヒアリングにより把握し、具体的な価格変化について推定試算を行った。

最後に、この試算と各資料から得た近年のスペイン国内における小売業の変化や生活者の消費動向などの実態をかけあわせ、日本産米の輸出拡大のポイントを導いた。

## 2.スペイン国内小売店頭価格及びマージンについて

マドリード市を中心としたスペインでの米流通や価格についてヒアリング後、農林水産省作成「米輸出マニュアル」を参考に、日本からスペイン国内小売店までの輸出経路における価格とのマージン率の試算を行った。

### 1)試算の前提条件

品目・仕向地	米穀・日本国内港～バレンシア港（スペイン）
輸出形態	海上コンテナ(混載)
ロット	800 kg（80 箱） 1パレットに 40 箱×2 台/1 箱に 10 kg/1 箱に 1 kg×10 袋（1パレット 40 箱が許容量）

### 2)試算表

図表 1

費用項目		諸費用計算根拠	800袋価格 安値	1kg価格 安値	安値 マージン率	800袋価格 高値	1kg価格 高値	高値 マージン率
1)FOB	(1)国内保税 倉庫納入価格		¥240,000	¥300	100.0%	¥240,000	¥300	100.0%
	(2)通関費		¥11,500			¥11,500		
	(3)輸出取扱 手数料		¥30,000			¥30,000		
1)-1 FOBJapan			¥281,500	¥352	117.3%	¥281,500	¥352	117.3%
2)CIF	(1)海上保険	FOB×110%×0.05%	¥15,483			¥15,483		
	(2)海上運賃	@6,000円/m <sup>3</sup> ×2パレット	¥12,000			¥12,000		
2)-1 CIFバロセロナ		現地港着値合計	¥308,983	¥386	128.7%	¥308,983	¥386	128.7%
2)-1を€換算		1€= ¥130	€ 2,376.8	€ 2.97	128.7%	€ 2,376.8	€ 2.97	128.7%
現 地 費 用	(1)輸入諸掛	(*)標準的なコスト	€ 148.10			€ 148.10		
	(2)関税	175€/t	€ 175.0			€ 175.0		
	(3)VAT	(CIF+関税)×21%	€ 535.8			€ 535.8		
	(4)輸入者手数料	(*)+€100~150	€ 100.0			€ 150.0		
	(5)倉庫原価	3)・(1)+(2)+(3)+(4)	€ 3,335.7	€ 4.17	180.7%	€ 3,385.7	€ 4.23	183.4%
4)販売者手数料		(*)+12~15% 配達費込み	€ 400.3			€ 507.9		
5)卸売価格			€3,736.0	€ 4.67	202.4%	€ 3,893.5	€ 4.87	210.9%
6)仕向地小売店価格		(*)対店着価格+30~40%	€4,856.8	€ 6.07	263.1%	€ 5,451.0	€ 6.81	295.3%

注) 国内卸価格を 300 円/kgと想定し、ユーロ換算は 1€/¥130 (平成 27 年 3 月現在の為替水準)で計算

注)小数点以下二桁は切り捨て

注)(\*)印は、現地ヒアリングによる推定費用及び比率

### 3. 価格形成から見た日本産米の輸出拡大の可能性を考察

ディスカウント店で店頭にならぶジャポニカ米(注1)は 0.69€/kg であり、今回の試算から見た安値で取引された場合での€6.07 とでは比較にならない。

しかし、上位品質のスペイン産日本品種米(注2)「みのり」は 4.45€で店頭に並んでおり、その差は€1 程度である。

今回の推定試算で見えてきた€6~7 のうち、小売店におけるマージンが 30~40%となっているが、このマージンの背景には、小売り側の廃棄リスクを考慮した利益の乗せ方となっていると考えることができる。この段階を 20%に設定することが出来れば、€5.60 まで引き下げることが可能と分かる。実際、年初日本産米が€5.89 で店頭にならんでいたことがヒアリングで分かっており、価格面での競争はある程度可能になるといえる。

また、スペイン産、アメリカ産、イタリア産の日本品種米の EMS での通販価格は、4€前後であることが分かっており、今回の試算表での倉庫原価とさほど差がないこともわかる。

こうした点から考えるに、小売り側、あるいはその前の卸の段階でのマージンを下げるためには、以下の点を基本に輸出拡大に向けた取り組みが有効と考えることができる。

- 1) スペイン国内の米の消費習慣は旺盛であり、また、同国産やアメリカ、イタリア産の日本品種米を購入する生活者もおり、高品質米となるこれらの日本品種米もマージンを抜いた倉庫原価でみれば十分戦えると考えられ、卸、小売り、また生活者に向けて「日本産米の美味しさ・価格も高くない」という情報や PR 活動をより活発にすることが必要。
- 2) 特に、生活者から「日本産米を買いたい」という声を多く出るような、生活者に近い場所での活動をすることで、卸や小売業者の意識を変える必要がある。
- 3) さらに、米の食べ方の習慣が異なる点を考え、和食の普及はもとより、生活者の食習慣を意識したメニュー提案や、炊飯器などの調理器具と合わせた PR の工夫も重要といえる。
- 4) こうした積極的な PR 活動の継続により、売れ残りリスクによるマージンを下げ、店頭で日本産米が常に並ぶ状況を生み出す施策をする必要がある。

以上のように、ユーロ圏においての日本産米の「高い」という意識が強すぎることもあるが、実際のヒアリングからはわかったマージン率からみれば、今後輸出拡大に向けた取り組みより、スペインの市場への参入は大きな壁は小さくなると考えられる。

(注1) ジャポニカ種は、一般的に丸粒米の品種。

(注2) 日本産品種米は、日本産の米を現地(生産国)で生育したもの。