

# 冬に美味しいはずの野菜類は？

日本では若穫りの柔らかさを美味しいとする野菜も少なくない。一方で、野菜の本当の美味しさというテーマに基づき、本来の旬を重視するという価値観も認められてきた。その典型例が高温期に作る完熟トマトだが、もう一つの方向が「厳冬期の野菜類」すなわち寒締め野菜である。霜など0℃前後の冬場

の寒さに当たることで、うま味を増す野菜には葉菜類が多い。代表例がホウレンソウで、氷点下が7日以上が基準の寒締めホウレンソウや、秋作の取り残しが冬場になるとロゼッタ状になるタイプもある。煮ると甘くなる長ネギ類やニラ、アブラナ科の野菜なども寒さが美味しさの要因となる。

## ネギ

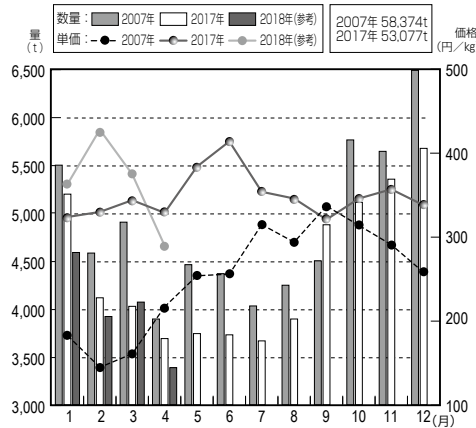
**10年で4割近く単価高。煮て美味しい「コンセプト」も**

**【概況】**  
東京市場におけるネギは、07年と17年の10年間を対比させると、入荷量は9%ほど減ながら、単価は38%も高くなっている。ネギは、寒さが始まる10月から入荷が増えてきて、通常は寒さの残る3月初旬まで入荷が多く、買いやすい価格となるものだ。10年間を比べるとそうした傾向は変わらない。ただ、17年では年明けから3月まで、入荷量は全体の減少傾向とシンクロしているが、単価はなぜか2倍前後になっている。

**【背景】**  
ネギは秋から冬が需要期で、鍋物には欠かせない食材だけに、入荷量の増減が敏感に単価に影響する傾向がある。そのため、17年の年明けからの高値は何か背景があるかもしれない。入荷量が少し減っただけで高騰する品目は、市場で原料の仕入れの割合が高い業務加工向け需要のある場合だ。ネギは、07年当時は日本全体で4000t程度しか輸入されていなかったが、17年には6万tを超え加工需要を賄っている。市場相場に影響は少ないはず。

**【今後の対応】**

参考までに、異常な数量不足だった今年の年明けの相場推移は、たしかに17年より減ってさらに単価高になってはいるが、高騰したわけではない。ハクサイなどど並び鍋用野菜の高騰に連動した、という見方もできるが、この鍋物の時期に、下仁田ネギのような「煮て美味しい」煮ネギが、差別化商材として増えてきたこと、無関係ではなさそうだ。通常の長ネギを「鍋用ねぎ」と表示すると売れ行きがいい、という皮肉な実態が証拠になっている。



## ホウレンソウ

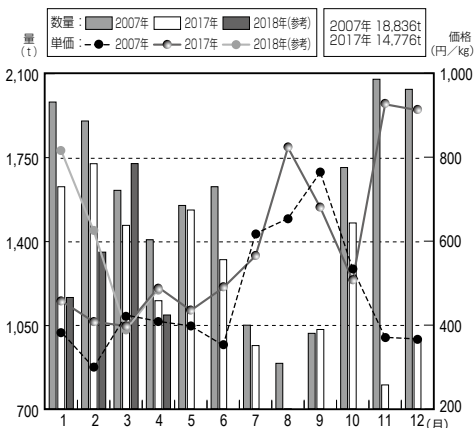
**高値で減る夏場の出荷。ますます増える寒締め生産**

**【概況】**  
東京市場のホウレンソウの入荷は、07年と17年を比べると数量で22%減、単価は26%高くなっている。ホウレンソウの単価は、7月から10月まで夏場の産地で生産される夏ホウレンソウは入荷も少なく単価も平均価格の倍近くする。10月も下旬に向かっていると、寒さも増しホウレンソウのシーズンが始まる。ただし、17年11月から今年2月くらいまでの野菜高騰で、17年の入荷や単価など統計は、本来、対比するには適当な年ではない。

**【背景】**  
冬に美味しい野菜の代表格であるホウレンソウは、近年寒締めが評価されるようになった。登場した当時は、その甘さは評価されたものの、ロゼッタ状という特異な形や泥付きなどが懸念されていたが、いまでは通常栽培のものを寒に当てることで同様の食味が確保できるようになり、相場もやや強含みで推移する。ただしホウレンソウは、冬場はとくに通年で1位の群馬をはじめ、北関東の5県の近郊産地から出荷されるため、単価からは見分けられない。

**【今後の対応】**

冬に美味しいホウレンソウは、単価は高くても夏場には、彩りに使う程度の別の野菜だ。寒さは野菜にグルタミン酸を増やす効果がある。ホウレンソウの寒締めがきっかけになって、雪国では「雪下」野菜が注目されるようになり、「寒締め野菜類」としての研究もあって品目も拡大し、霜降りハクサイなどの新しいブランドニングの事例も増えた。夏ホウレンソウが減少して、冬場の美味しいホウレンソウが増える現状は、正しい方向にある。



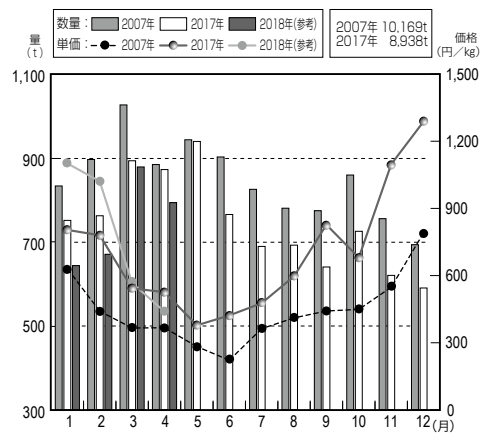
# 今年の市場相場を読む

## 12%減程度でも56%単価高。出荷ロットの大型化を

### ニラ

**【概況】**  
東京市場におけるニラの入荷は、07年対17年では数量で12%減ながら単価は56%も高くなった。17年では栃木の36%、茨城の27%と次いで高知が12%、ともに周年出荷産地だ。10年で12%程度の減少であれば、野菜全体の生産出荷推移とシンクロしているが、56%も高くなったというのは尋常ではない。今年初めの野菜高値時には17年対比で15%減って、単価はさらに34%高い。17年11月には単価が10年対比で2倍だった。

**【背景】**  
ニラは、暑さ対策のためのスタミナ野菜的な扱いをされるが、本来の旬は冬である。昔は一般家庭でも何株かのニラを作っており、伸びてきたら切って食べ、その後また伸びたら切るという便利な野菜だった。冬は伸びが遅いが食べたら美味しかったものだ。いまニラは周年出荷する産地が上位を占めており、全体の入荷ピークは、スタミナ需要のある春から夏まで。しかし、主産地の栃木からの入荷は、1〜3月期では47%と半分近いシェアだ。



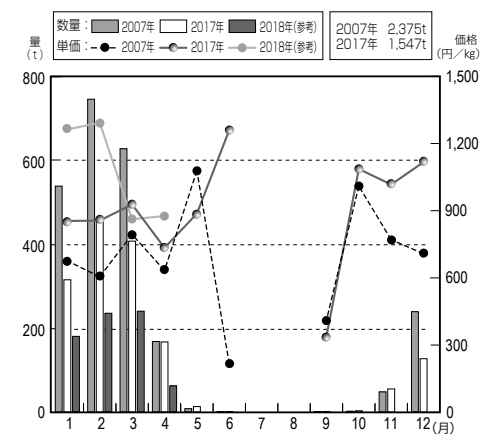
**【今後の対応】**  
ニラがなぜ10年で56%も高くなったのか。これは逆に、なぜ10年前はいまの3分の2の単価だったかと考える。ニラは近郊産地から、年間にわたり出荷単位の大小関係なく入荷する。市場では安くなる中小のバラバラな荷が多かった。17年の平均単価は674円、100g束にするると68円なら、小売りでは100円から128円の売れ筋価格で売れる。1〜3月期の系統出荷率が高い高知の平均単価は1046円、広域二元出荷になった大分は1114円だ。

### ナノハナ

## 10年で35%も減。冬に美味しい炒め物野菜として

**【概況】**  
東京市場のナノハナの入荷動向を10年対比すると、数量では35%減、単価は29%高くなった。他の一般的野菜類なら、これだけ減れば単価は倍になってもおかしく無いが、5月から10月までの半年、ほぼ入荷しない季節野菜だからだ。年明け2月までは入荷が減ると高値にハネるが、3月になると入荷が減っても、単価は安くなることが多い。主産地千葉の菜の花の開花情報とも連動して、年が明けたら出てくる野菜である。

**【背景】**  
ナノハナは、このように初春を先取りする野菜であり、冬の野菜ではないが、寒い冬を経て出てきたナノハナは確かに美味しいし春の香りがする。ただし、10年で35%もの入荷減というのはいかかなものか。春の香りを先取りしたら、もうリピートがないというタケノコと同じような位置づけにあるが、短期間で単価の稼げる季節野菜ではなく、生産出荷時期をもっと伸ばして、用途も広げる一般野菜にする努力が、生産、需要側双方の長年の課題である。



**【今後の対応】**  
なんでも炒めてしまう中華料理では、料理としての、そして食味としての彩りとして、一年中アブラナ科の野菜を使っている。日本でも、ナノハナと同種のポエム菜やカキ菜などの炒め物野菜があり、またナノハナを20〜30cmの長茎の野菜として汎用性を高めようという商品もある。和食にはほとんどない炒め物食文化を、こうした冬に美味しい炒め野菜として提案する、という視点が欲しい。商品形態は、結束の手間をかけず袋入りでいい。

流通ジャーナリスト  
**小林 彰一**  
青果物など農産物流通専門のジャーナリスト。(株)農経企画情報センター代表取締役。「農経マーケティング・システムズ」を主宰、オピニオン情報紙「新感性」、月刊「農林リサーチ」を発行。著書に「日本を襲う外国青果物」「レポート青果物の市場外流通」「野菜のおいしさランキング」などがあるほか、生産、流通関係紙誌での執筆多数。