

# 秋に収穫期を迎える 野菜類

10月に入って、ようやく安定した秋が来た。今年の9月の暑さは非常に特別だった。野菜類は全般に、東北から関東につなぐ夏秋野菜は暑さに負けて不作や遅れが激しい産地がほとんどで、供給が不安定、高値、輸入増という現象が継続した。そうした状況を抜けてようやく秋。秋はホクホクと美味しく貯

蔵性もある土物類などの収穫期だ。果菜類では夏場に生育して養分を蓄えて秋が本番のカボチャ、土物ではカンショ、サトイモ、ナガイモも待ちに待った収穫期で新物が出回る。地下茎が食用のこれらの野菜類は、比較的气候の変動には強い。秋に楽しみな野菜類の動向をみてみよう。

## カンショ

古い品種でも10年で成長。美味しく食べさせた

### 【概況】

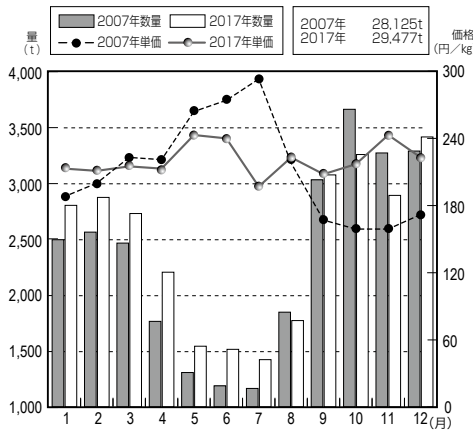
東京市場のカンショの入荷動向を過去10年（07年対17年）で対比すると、数量は5%増えて単価でも12%高くなっている。新品目

での成長株は少なくないが、カンショは「古い品種」における代表的な成長株のひとつ。伝統的に千葉、茨城が周年供給できる2大産地であることも変わらな

### 【今後の対応】

新品種のカンショがここまで急成長したのは、まず品種としての優良性がある。紅はるかば、バラツキが大きく小芋率が高かった安納芋を「はるかに」上回るというネーミングとされる。その品質の高

【背景】  
カンショの入荷が増えているのは、生産が拡大、もしくは意欲的だからだ。かつてカンショといえば、鳴門金時やベニアズマなどホクホク系の品種が主流で、業務用需要や消費者も、関東ではホクホク感を好んだ。しかし、10数年前から、安納芋など高糖度でネットリ系の品種が、焼き芋、スイートポテトブームを喚起し、茨城ではシルクスweetなど焼き芋用品種を開発したが、いまは九州から関東まで、高糖度のべにはるかが広範囲に拡大している。



## サトイモ

代表的な冬場の国民食。課題は機械化や品種の改良

### 【概況】

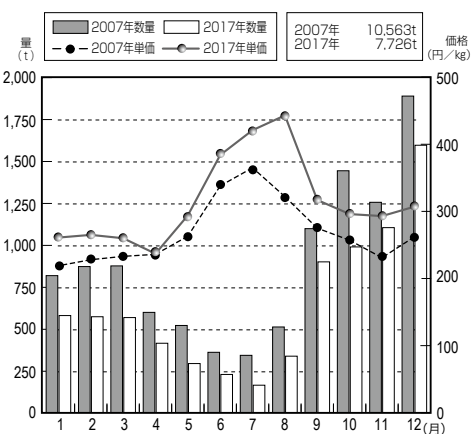
東京市場のサトイモは、10年前より3割近く減ったが単価は17%程度高くなった。9月から急増して年末まで増え続ける。

冬場の煮イモである。東京市場における主要産地は埼玉が45%で1位、千葉が29%で続く。07年当時は入荷量の14%が中国産だったが、いまや3%程度。17年における生鮮品輸入量は約4000t、そのうち東京市場に入荷するのはわずか6%だ。水田の後作で新規導入されたものも、各地から少しずつ出てきた。

### 【今後の対応】

いま、輸入品が多い業務加工用野菜を国産に転換していくという動きが活発化している。しかしキャベツや長ネぎのように、総数が大きい品目ではないために、契約的取引に結び付きにくく、また生産のための労力、ノウハウも必要で、サトイモの国内生産はなかなか増えない。国産と輸入品との明確な品質格差はなく、業務加工需要者は手軽に必要な量だけ注文するだけで済む輸入品を重用する。国産拡大には機械化、品種改良など生産構造改革が必要だ。

【背景】  
10年間で3割近くも入荷が減るといふ現象はただ事ではない。この数字だけならサトイモは衰退品か、とも見えるが、一方では消費者はサトイモ好きである。芋煮会の類は各地にあり、煮物系の総菜の中でも、サトイモは多用されている。国産は地場需要が強くなってあまり広域流通しなくなり、生鮮ではなく皮むきされて水煮したものや、脱気包装、あるいはすでに総菜加工されたものなど中国産の「サトイモ加工品」は4万〜5万tはあるといわれる。



今年の

# 市場相場を読む

## 3年続けて減少して高騰。青森の輸出戦略の影響が

### ナガイモ

【概況】

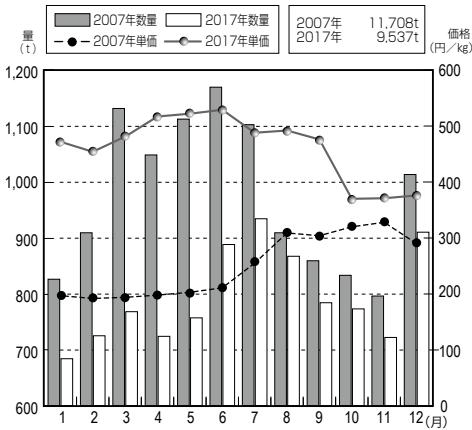
東京市場のナガイモは、10年間で2割の入荷減、その一方で単価は07年対17年では88%も高くなった。17年については天候災害などの要因もあるが、そもそも、ナガイモは17年の入荷量は前年より14%減って12%高、16年は前年より12%減って17%高と、3年続けて減少して高騰するパターンを継続してきている。そのため07年と15年を比べると入荷量は8%減程度にとどまる。なお18年の入荷量は17年よりかなり増えている。

【背景】

過去3年減り続けているのは、異常に増えた天候災害の影響があるのか。しかし、主産地は掘り取り作業などが大幅に機械化されて、かつての重労働感は減っている。あまりにも不自然だ。国内流通量が減少して高騰しているという状況は、東京市場では73%の断然トップの青森の輸出拡大戦略が、13年に定められたことと無関係ではないだろう。あまりにも国内出荷を絞ったために、ついに17年には年間平均単価が463円と史上最高値となったのだ。

【今後の対応】

10年間対比では青森産の入荷は22%減っている。全体の減少率よりさらに高い。そこで17年の秋から国内市場を見直し、18年に入ると明らかに出荷が増え、1~9月の前年同期比で19%増。それでも同期平均単価は339円を保持する。もともと出荷が多かった3~8月期に出荷を絞って単価を530円まで持ち上げた。産地の出荷戦略がツボにはまったが、この間、輸出を増やしなから国内出荷を減らさなかった北海道産に、支持が移るかもしれない。



### カボチャ

## 500円超えもめざす。技術移転の成果

【概況】

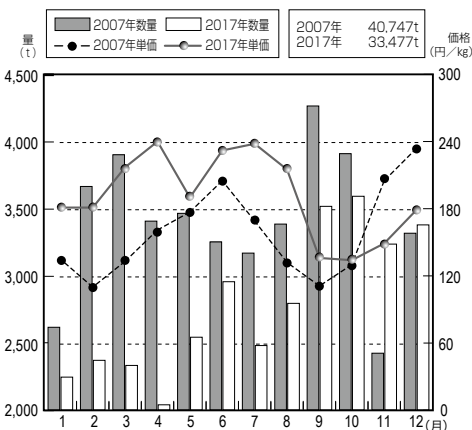
東京市場のカボチャは、07年対17年では出荷量は18%減、単価は19%上がった。周年にわたって入荷しているが、出荷のピークは北海道産が独壇場の9~10月である。主産地は36%の北海道、次いでメキシコ22%、ニュージーランド18%、鹿児島8%だが、全体量が減っても産地シェアはほぼ変わらず、単価もほぼ同値だ。6力国からの輸入品割合は4割前後。周年で需要があるためか、東京市場には全国39都道府県から入荷がある。

【背景】

他の品目は土物だがカボチャは果菜類。しかし、イモ・クリ・ナンキン。甘くてホックリした秋の味覚であることに変わりない。カボチャは、いまや周年供給され年間を通じて需要があり、ほぼ同品質で食味もよいという野菜の代表的品目だ。他にアスパラやパプリカの例もあるが、大型野菜という意味で突出している。いっどこで買っても、砂糖やみりんを使わずにおいしい煮物ができあがる（煮上がりも早い）。栽培技術も揃えて、品種も同じだからだ。

【今後の対応】

これは1980年代から、海外で開発輸入に挑戦した青果専門商社の苦難の歴史の証明だ。メキシコやニュージーランドの生産現場で、種苗会社の技術者とともに長期にわたって滞在して技術移転した成果である。このカボチャの事例は、すでに同様の動きが出ているが、いまや日本農業にとつての大きなヒントだ。日本の優良な種苗と高度な生産技術を使って、海外に生産を拡大して、日本マーケットへの供給と、世界マーケットに進出するのである。



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、オビニオン情報紙「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。