

ピークから急降下した小物野菜

「小物・特殊野菜」(つま物野菜や季節的な野菜)は、大雑把に言えば、昭和60年代に入ってから徐々に減り始め、平成の4〜5年以降のバブル経済崩壊とともに、急減していくのである。ただし、生産の増減がそのまま市場入荷推移に反映され、影響を受けるわけではない。そのため、「生産量」のピークが市場

入荷量としてもピークとなるとは限らないし、市場の入荷動向はさらに複雑である。ここで示すデータは、日本最大の消費地に立地し、最大の集荷能力を誇る首都・東京市場のものであるため、全国生産量の減少傾向はリアルタイムで反映されない。その数字が乖離する現象は品目ごとに物語がある。

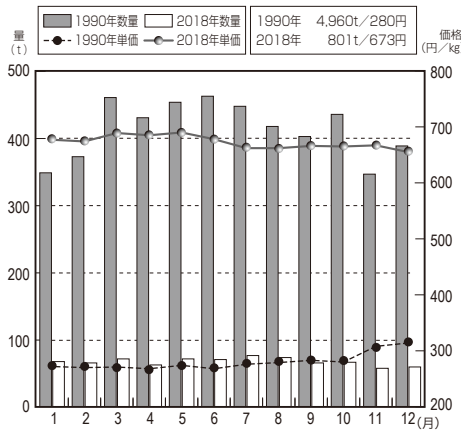
カイワレ

28年間で8割以上減った「出世野菜」、事件は20年を経て若年層に需要

【概況】 農水省の調査では、カイワレのピークは1990年、全国で1万8270t生産された。この年、東京市場には4960tが入荷してキロ単価は280円。それが28年後の2018年の東京市場には84%減って801t、8分の1に激減した。単価は2.4倍の673円だ。ところが、全国の生産動向と東京市場の入荷動向には大きな違いがある。東京市場の入荷のピークは、5年前の85年の6267tである。

【今後の対応】 96年7月、学校給食で死者3人を出すO-157食中毒事件が起こり、最初はカイワレが原因だと疑われた(後に不起訴)。事件直後からカイワレは小売店頭から姿を消し、翌97年には年間809tと8割もの急降下。その後、2018年までの20年間はずっと横ばいだったが、入荷減で単価が高騰するのは業務用需要が底堅いから。一方、20年を経過してスーパーでの品ぞろえ商品に定着した。事件を知らない若年層が抵抗なく評価し始めている。

【背景】 カイワレには非常に劇的な歴史がある。昭和50年初頭にスーパー競争が展開し、つま物野菜が店舗・商品差別化のターゲットになった。そのときの出世頭がオオバとカイワレである。もやし業者が一齐に生産を開始すると入荷が増。東京市場ではカイワレの統計を83年から独立させた。その年の入荷は3900tで2年後に約6300tと史上最大量が入荷。以降、漸減が続く95年に3500tまで減ったところで、あの事件が勃発するのだ。



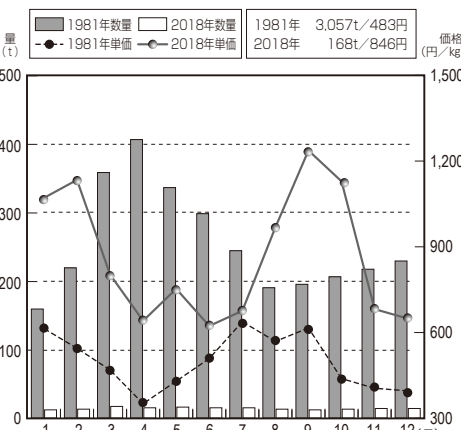
ワケギ

統計上はピーク時の5%しか残らず、本来「葉ネギ」であることを生かせ

【概況】 ワケギの生産ピークは1978年の1万6900tである。一方、東京市場におけるワケギの入荷ピークは、統計的には85年、ここでは生産ピークに近い81年の統計を採用している。生産ピークと東京市場への入荷ピークには7年もの差があるが、生産ピークと入荷ピークを2018年と対比すると、ピーク時のわずか4〜5% (東京市場で168t) に激減。さらに86年に前年比43%減という事件が起こる。

【今後の対応】 そして2003年にワケギの入荷が前年比54%も減るといふ事件が起こる。ワケギの7割のシェアを持つ千葉産「あじさいねぎ」はワケギではないといふ、この年、千葉産ワケギは540t減り、小ネギが200t近く増えた。いま関東ではワケネギ、葉ネギの需要が伸びてきた。葉ネギをたっぷり使ううどんチエーン丸亀製麺では関東に葉ネギの契約産地を持っているし、いまや小売店や業務用でも「九条ネギ」が必須アイテム。葉ネギの香りと辛味の復権である。

【背景】 ワケギには謎が多い。ひとつは86年に「ワケギ」に分類されていた「小ネギ」が独立統計になった(約2700t)。ワケギで入荷したものは、学術的には葉ネギの一種の「ワケネギ(分け葱)」であり、ワケギと呼ばれるものはタマネギの仲間。だから、千葉産の「あじさいねぎ」や関西での「九条ネギ」などの「青ネギ」は「ワケネギ」(葉ネギ)であり、「博多万能ねぎ」などの小ネギは若どりの葉ネギである。植物分類に沿う統計名変更が待たれる。



今年の市場相場を読む

生産量の25%以上が東京市場集中型、業務用の鉄壁需要だけでなく普及を

【概況】

パセリ

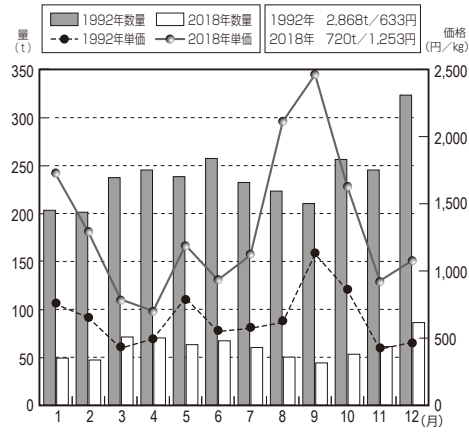
パセリの生産最盛期だったのは1992年で1万1332tである。東京市場の同年の入荷量は3057tで、生産量に占める東京市場の割合は27%。カイワレも同率、ワケギの25%と並んで東京集中型の品目だ。生産量は20年後には6割減り、その4年後にさらに43%減った。ピーク時の4分の1だ。東京市場への入荷量、94年対2018年でも同様である。激減した割には単価は2倍にしかっていない。そこに問題が潜んでいる。

【背景】

業務用需要に特化してきたパセリは、あらゆる外食産業で最も多用される添え物であり、「食べない野菜」の代表格。そのパセリの生産最盛期が、ちょうどバブルが弾け始めた94年だ。それから始まる果てしない不況を予測したかのようである。現にそれから十数年は、コストカット競争時代となり、「飾りだから食べない」ものは真っ先に削られた。象徴的なのは平成20年前後、ツマロなどを「使い回す」船場吉兆等、賞味期限偽装などが発生した。

【今後の対応】

パセリは4分の1になってもほぼ高騰しなかったのは、需要そのものも減ったから。元々高いクレソンなどを使っていたところが、パセリに格落ちするなどの「新たな需要」もあつた。それが、2倍程度の高値に収まった理由だ。また、バブル崩壊とともに出荷量を減らしたのは主産地・千葉。消費動向に敏感な千葉らしい。パセリの生産・流通動向は、景気にリンクする業務用需要の実像を浮き彫りにするが、一般需要の開発こそ産地の課題である。



食用菊

減少傾向はバブル絶頂期から始まる、相場だけでなく一般需要拡大で復権を

【概況】

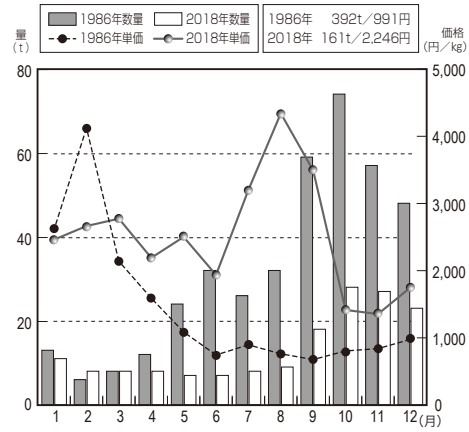
食用菊の生産最盛期は、1986年である。生産量はかさばる割には軽いため5150t。この年、東京市場には392t入荷した。山形、新潟などでは季節的で重要な郷土食であり、地元の需要が強いはずだが、やはり東京市場の業務用中心の需要があり、生産量の8%相当量が入荷している。ただし、2016年には30年前の86年の17%しか生産されていない。バブル崩壊による需要減だけではないが、なぜバブルの絶頂期から減少したか。

【背景】

生産量は6分の1になっても、東京市場の86年対2018年の32年間の入荷量を対比すると6割減にとどまり、単価は24%上がっただけ。しかも、東京市場の入荷ピークは生産最盛期の8年後の94年、バブル経済の動きと連動している。この8年の間に東京市場での需要が引き続きあっても、生産が減り始めるという現象はなぜだろう。それは、市場相場という魔物のせいではないか。産地からの出荷と、それを受ける市場相場との因果関係だ。

【今後の対応】

食用菊は、出荷期間が限られているため、より有利販売したい。その判断基準は東京市場での評価だ。86年が結果的に生産最盛期だったのは相場推移が関係する。84年に320t入荷で単価は1338円だったが、85年には383tと2割増だったものの、単価は史上最高値の1526円。これを見て産地は86年には増産して強気の出荷。が、991円と空前の安値だ。これで産地は生産意欲を落としてしまう。和食ブームの現在、消費拡大の大きなチャンスだ。



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。