

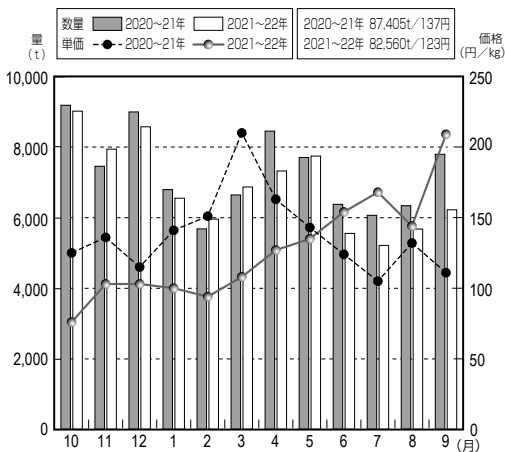
ニンジン

千葉産前倒し出荷と中国産2.8倍増が業務用復活の証し

【概況】東京市場のニンジンは、10月一杯までは北海道産の終了と千葉産が始まって潤沢な出回りになるが、両産地の作柄がズレて端境期状態になることも多く、近年の供給は不安定になりがち。今年も主産地である北海道が不作気味で、夏ごろから入荷は前年を割り込む推移だった。入荷減が続けば、強もちあい高値が続くのは当たり前だが、今年6月以降から前年より入荷減の単価高基調がほぼ変わらず、コロナ期には見られなかった底堅い推移である。

【10月以降の推移】9月のニンジンの入荷量は2割強の減で単価は前年の1.8倍、取扱総額(数量×単価)は前年の1.5倍と力強い。10月に入ると、中旬時点で数量減は5%程度の水準まで戻したが、単価は前年の2.6倍とさらに強い。業務向けにしか売れない中国産が2.8倍も入荷したことも、前年には入荷しなかった千葉産が無理して早めに出してきていることも、業務需要仕向けが力強く復活してきたことの証明だ。今後は、日照不足気味の千葉産が心配だ。

【背景】ニンジンはいうまでもなく、家庭でも業務用でもかなり恒常的に使うために、不足時には迅速に中国産など輸入がカバーしているが、コロナ期には高値が続けば需要が落ち、相場は軟調になりがちだった。家庭用が中心になると現れる特徴である。その一方、入荷が少なく高値がかなり続けば、一定量をコンスタントに必要とする底堅い業務需要が背景にあるはず。業務用が復帰してきた証拠に、東京市場への中国産の入荷量が前年の2倍以上になっている。



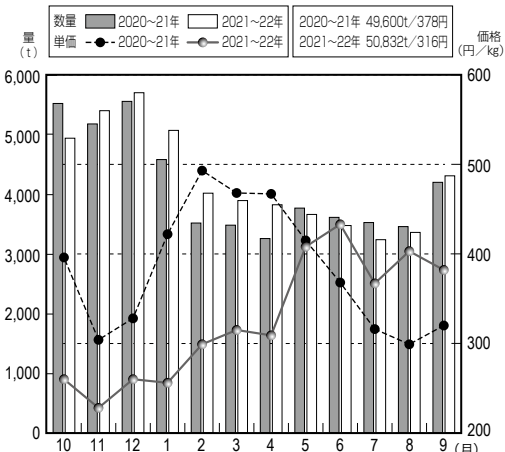
ネギ

6月からの高値は家庭需要ではない 年末に向け活気

【概況】東京市場におけるネギは、ほぼ国産100%で流通しているが、輸入ネギは21年レベルで年間4万tをはるかに超える。しかも毎月コンスタントに輸入され、定量・定価格・定品質が要求される加工業務需要が得意様である。国産主体の市場流通品も、今年6月ごろから高値傾向が続いており、9月レベルで数量は前年比3%程度増ながら、単価は20%高く、商品規模(数量×単価)は22%増えた。一般家庭の鍋需要の結果ではない。

【10月以降の推移】10月中旬までの推移では、入荷量で28%増、単価は68%高、取扱総額では2.2倍もの力強い動きだ。中国産も前年比で2倍近く入っけて、業務用の納めに使われている。10月一杯は、北海道産や秋田などの東北産の残量があり、11月に入れば関東産が潤沢に入荷してくる。今年は年末に向け各種イベントが再開されて、街全体から活気があふれる年末になりそうだ。ちなみに、薬味用としての九条ネギやワケギに、需要が強まっている感がある。

【背景】日本料理は、たとえば立ち食い蕎麦程度であっても共通してネギはよく使われる。市場の相場をみても、コロナ禍で業務需要に元気がないと、ネギは高安を繰り返す。いわゆるネギ相場の「下支え」がないことが一目瞭然であった。6月以降に元気を取り戻した業務需要は、旅行解禁や各種の宿泊・飲食への補助事業、Go to eatも始まって勢いを増しているし、インバウンドの回復とともに、さらに需要からの強い引きが発生するはずだ。輸入品の市場入荷も増える。



やっと業務需要が戻ってきた野菜類

徐々に解禁になってきた外食店の利用は、外国からの個人客を含めて、この10月には完全に自由化された。ミツバやパセリ、サラダ菜、オオバなどが強含みで動き出せば、明確に業務用の需要回復が知れるが、

ネギやシイタケの増勢・単価高騰は、背景に底堅い業務需要がなければ考えられない。3年ぶりくらいに復活してきた個性の強い野菜の生産・供給体制を確認して、輸入食材に需要が逃げないよう対応しよう。

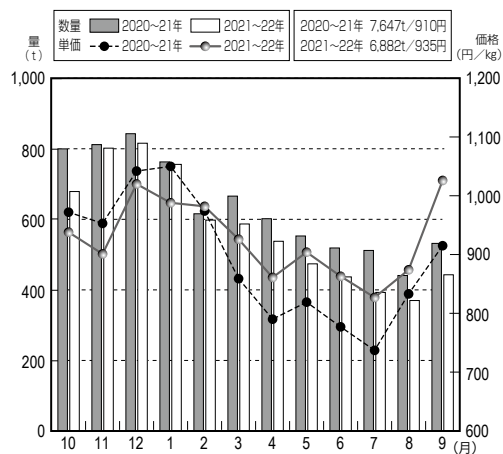
今年の市場相場を読む

他キノコ類を差し置いて強含み 生産農家も規模拡大か

生シイタケ

【概況】東京市場の生シイタケは、21年と比べると、入荷量で1割程度の減少がみられることもあり、単価は強含みで推移してきた。工業的な大型生産の割合が高い菌茸類にあつて、シイタケはJA系統によって集出荷される割合が圧倒的だ。シイタケが他のキノコ類を差し置いて単価高が目立つようになったのは春以降で、業務用需要の影響というより、統計上は入荷減・単価高にみえる。ただし、「強保合」という状況には、必ず理由があるものだ。

【背景】シイタケ以外の工場生産品目の多くは、ここ1〜2年で目みえて単価を落としている。家庭用の需要拡大を狙っての価格競争時代に突入したが、安くして量を増やしてはいるものの、取扱総額も前年比を軒並み下回る。それに対してシイタケは、直近1年間の平均で1kg935円と、非常に順調な価格を維持している。かつてのような原木栽培だと気温、気候に左右されて入荷が安定しなかったが、いまは菌床中心で、しかもJA系統の集出荷体制が整備された。



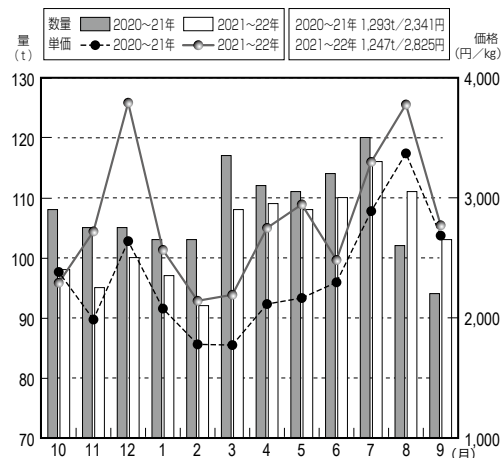
【10月以降の推移】和食における基本的なキノコはシイタケである。日本を代表する食材だが、海外でも生産・流通している「Shiitake」はすでに英語である。ここ数年来、インバウンドの急増の中、シイタケは受け入れやすい食材として、地位が安定してきた。それに、JA系統の広域集出荷体制が普及して、供給も安定化する。かくして単価は、JA販売が中心となってコストナントな供給体制が築かれることで強保合。生産農家も規模拡大する環境がそろってきた。

オオバ

業務需要不調を家庭需要が補えずも年末は活性化へ

【概況】東京市場のオオバは、コロナ禍を耐え抜いて、9月段階で直近1年を比べると入荷は4%減にとどまり、単価は21%高と復活に近づいてきた。コロナ前までは家庭用需要も徐々に増えていたが、業務需要の不振をカバーできるはずがない。産地側も腹を据えて、小売店頭ではトレイごと売ったり、「お得パック」などを作ったりしたが、「安いからたくさん買う」という品目でもない。産地は腹を括り、出荷調整しながら業務用復活を待っていた。

【背景】ツマ野菜の多くが業務用に特化したまま、一般需要に無関心だったのは、特殊な需要が対象なことから取引価格は安定しており、見直しのきつかけがなかったから。オオバがいまの「準野菜品目」に出世できたのは、昭和50年代に、スーパー同士の商品差別化戦略が展開され、開発商品、発掘商品として見直された矢先に、ツマ物基準を維持するため関心が薄かった残留農薬への疑念が勃発した。それを乗り越えて、食べて美味しい「オオバ作り」に到達したからだ。



【10月以降の推移】オオバは10月に入ると、徐々に復活してきた業務需要の推移を確かめるため、主産地の愛知などは出荷数量を前年並みに抑えながら、どの程度強い引きがあるかをみている。中旬レベルでは単価は33%高となり総合金額が31%増と、底堅い動きを確認できた。コロナ期間中は、東京市場まで出荷していた大分産や高知産は出荷数量を減らしているが、これは関西以西での業務需要が回復してきたことに対応する動きである。年末年始は久しぶりに活性化するはずだ。

流通
ジャーナリスト

小林 彰一

青果物など農産物流通が専門。(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。