

輸入が減った野菜と 国産の対応

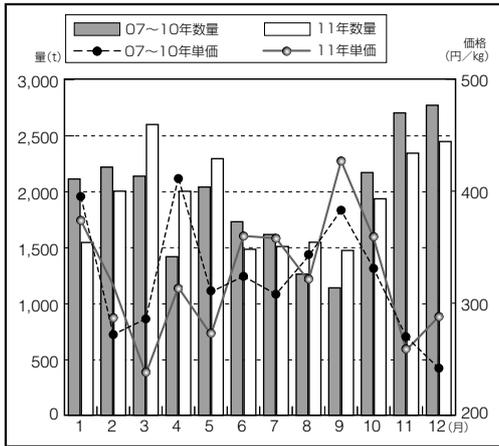
かつて輸入量が多かったが、現在ではその総量や季節的にみるとかなり減っている品目がある。輸入品が切り開いた需要を国産が代替していくといったアスパラガスやブロッコリーのようなパターンが最も望ましいものの、中国産野菜の場合は、毒ギョーザ事件[※]によって敬遠され、一般需要が落ちたこと

による自然減だ。輸入が減った分、これまでの需要は国産に切り替えざるを得ず、国産化対応が遅れば市場相場は高くなる。多くの品目で国産代替への動きが鈍いため、また輸入品依存に回帰しているものもある。市場への入荷動向を参考にしながら、そんな品目の流通状況や方向性を考えてみたい。

ブロッコリー

【概況】
輸入量は10年で半減も勢いは持続。著しい北海道産の台頭で夏場を補充

【背景】
ブロッコリーの輸入は国産の生産が落ち込んだ1996年ごろから増え始め、01年がピークで8万4000t。この年、国産の出荷数量は7万t台だったため、輸入品が半数以上を占めていたことになる。しかし、それ以降の10年間で輸入は半分以下に急落。東京市場の平均単価は輸入のピーク時のキロ2500円前後が今や3000円を超えた。一方で、年間入荷量は10年前から5000t程度も増えたことから、国産が輸入品を凌駕したことになる。

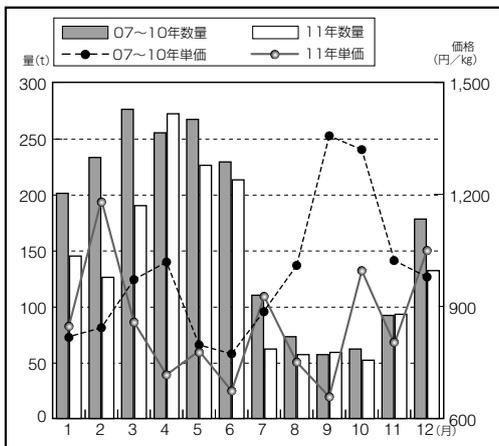


【今後の対応】
輸入が減った分、飛躍的に増えたのが北海道産である。10年前には500t前後の入荷しかなかったものが、昨年は3400t。主に輸入品が担っていた夏場の主産地に躍り出た。北海道にはドールの最大の直営農場があり、自ら輸入品から国産化に転換したことが大きいものの、供給の薄い夏場の需要を目指してJAや大型農家が作付面積の拡大を図ってきた。また、生産が難しかった秋出しや春出しの技術向上も国産増に貢献している。

サヤエンドウ

【概況】
流通量はかつての1割以下に激減。放置されている需要に国産対応を

【背景】
01年当時、年間7000t以上の入荷があったサヤエンドウは、チンゲンサイやアスパラガスと同等かそれ以上の野菜の主要商材だった。キロ単価も2300円前後で優良商材といえた。それが今や流通量はかつての1割程度、単価も800円を超える。198円売りができるのは50gの小袋だ。もともと労働集約性の高いサヤマメ類は、産地の高齢化や労働力不足もあって、中国産が敬遠されてもそれを補うような国産の拡大はみられない。



【今後の対応】
東京市場では、10年から「キヌサヤエンドウ」の統計を別立てにしているため、「サヤエンドウ」はほぼスナップエンドウの統計とみてよい。その意図は、中国産が開拓したスナップエンドウの需要を国産が代替してさらに伸びていくだろうという見通しがあるためだ。が、国産は一向に増えてこない。おやつ代わりに子供たちが気軽に食べられた中国産の需要を、何とか国産が補完する手立てはないものか。このパインは誰も食べずに放置されている。

今年の市場相場を読む

4割減でも中国産がシェアを維持。勢いを増す国産も加工対応を

【概況】

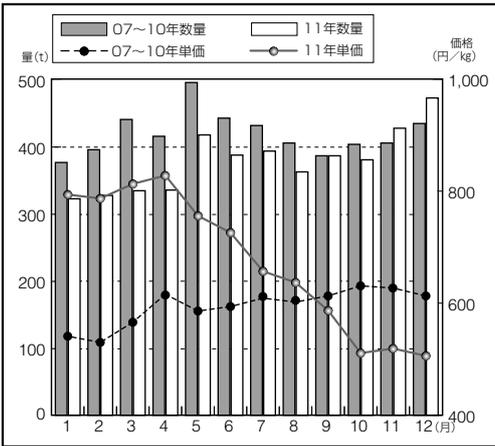
東京市場のニンニクの入荷量は、98年の7900tをピークに06年ごろから減り始め、昨年は4500tと4割以上も落ちた。輸入量のピークは05年の3万tで、同市場での中国産のシェアは70%、数量で4300tもあった。昨年の輸入量の1万9000tのうち、同市場へは2500tまで減ってはいてもシェアは56%と依然トップだ。小売商材では敬遠機運が高いものの、業務用需要には根強い支持がある。

【背景】

ニンニクの輸入はバブル崩壊後に増え始め、主産地の青森はそれに圧されるように03年くらいから減り始める。輸入品との棲み分けを狙って高級品路線に転換したことで同県産は01年当時、キロ800円程度だった単価が昨年には1200円を超えた。また、国産の単価高が浸透してくると、これまで産地のなかった県でも産地化を推進する機運が高まっており、東京市場にも実績のなかったところからも入荷がみられるようになった。

【今後の対応】

中国産を利用して加工業務需要筋は、同国産の敬遠機運のなかでの輸入減に困惑しており、10年には一時的に同国以外の輸入品を手当てる動きが活発化した。東京市場でも同国以外の輸入相手国が十数カ国まで拡大した時期もあったほどだ。ただ、同国産の輸入は回復基調にあり、往時より減ったといっても3割強の減。しかも、市場の入荷シェアでは過半を超えてトップの座にある。国産の一般需要が頭打ちの現在、業務用対応が課題になる。



生シイタケ

【概況】

東京市場の生シイタケの入荷量は、00年の1万3000tをピークに一貫して減り続け、昨年には7800tという史上最低の数量になった。この10年余りで4割も減った要因はまず中国産の激減が挙げられる。00年には輸入量の4万2000tのうち、同市場には6700tが入荷したものが、昨年には780tに。シェアは1割にも満たない。入荷のピーク時から同国産を差し引いて国産が約1割増えたという実態だ。

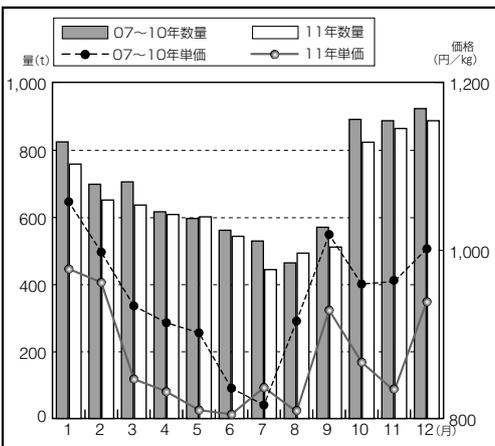
【背景】

00年の平均単価は650円。キロ270円平均の中国産のシェアが50%もあるため、国産が1000円以上でも平均単価を押し下げている。一方で昨年の平均単価は876円。中国産の単価は338円と安くてもシェアは1割以下ということから、総じて国産の単価が2割前後安くなっているのだ。シイタケの小売価格をみると、明らかにかつてよりは値入れが安くなっている。今は単価の安い中国産の輸入がごくわずか。この現象をどうみるか。

中国産が激減しても小売価格は低迷。必需品の地位から随落し、次の課題へ

【今後の対応】

かつて生シイタケは需要期の相場が乱高下した。一般需要でも業務用でも必需品目だったからだ。今や入荷数量はシメジやエノキタケに追い越され、その地位は凋落した。また、菌茸類のなかでも工場の生産化が遅れているシイタケは供給が不安定。さらに、一世を風靡した中国産によってシイタケの値ごろ感が低め安定傾向になる。国産も菌床栽培が中心になり、中国産との代替現象がみられるなど、生シイタケは商品性の見直しの時期にきた。



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。