



宮本修会長

青果育種研究会は4月21日、千葉市地方卸売市場で第149回品種見本市を開き、千葉県内の生産者、市場・行政機関関係者、種苗メーカーなどが参加した。「首都圏を支える農業県 千葉の底力!」をテーマにした講演の中で講師を務めた同研究会会長で東京青果専務取締役の宮本修氏は、東京を含む首都圏の農業の現状を分析し、千葉県の潜在力を生かした農業振興策を提案した。講演の後、種苗メーカー15社が千葉県に適した品種を紹介し、参加者は試食して、野菜の味を確かめていた。

する。

茨城県に抜かれる

東京都のカロリーベースの食料自給率は1%、生産額ベースは4%と完全な消費地。それを取り巻く神奈川県は2%、14%

%、埼玉県も1%、23%

円だったが、今は370

億円に落ち込み、野菜生

産高全国2位を茨城県に

明け渡してしまった。

ナンバーワンの威力

そうした現状の中での

農業振興策として、集荷

の方法、集荷品目の見直

しを図りながら、千葉県

の主要品目、加工・業務

用野菜、地域特産野菜な

どの生産を千葉県や全農

に要望している。

主要品目の生産について

ては市場のシステムが絡

んでいる。商材会議では

入荷量ナンバーワンの野

菜から値が決まっている。その出来真合で他の野菜も買われていく。千葉県にはニンジン、ダイ

首都圏の台所に潜在力

市場通さぬ業態対応迫られる

青果育種研究会

み。圧倒的ナンバーワンを維持していくことは大きな力になる。反対にナンバーワンから陥落すると、その影響は非常に大きい。

市場の販売対象は小売業中心から、スーパーなど

の量販店に移ったが、その取引量は減る傾向にある。

これらの業者は市場に野菜を取りに来てくれた。しかし、これからまた。しかし、これからさらに伸びが予想される加

工・業務業態業者は産地

と直接取引しているた

め、市場側に取り込むには輸送コスト軽減が不可

能ではない。そこに地方法とはまったく違った対応を迫られている。

宮本氏は「加工・業務用野菜を処理する工場は

都会にはない。そこに地方市場の生き残の道がある。市場は実需者の意向を聞き、種苗メーカーのそれを伝え、生産者に作つてもう。市場が販売

題。この業態が必要とする野菜はニンジンやダイコン、トマトなど。どれ

加工・業務用野菜の56%は市場を通さず、直接取引されている。この業態を取り込めるかどうかは市場にどうても死活問題。

この業態が必要とする野菜はニンジンやダイコン、トマトなど。どれ

も千葉県が得意とする野菜。千葉県では少ないレタスへの要望も高い。

市場の販売対象は小売業中心から、スーパーなど

の量販店に移ったが、その取引量は減る傾向

なる野菜が多いのが強

い。

い。