

北陸管内青果市場関係者(新潟、富山、石川) ・量販店関係者の意見

(1) 北陸で需要があると考える品目

- ばれいしょ、たまねぎ(給食需要)
- きゅうり(夏季)
- さといも、白ネギ

(2) 今後仕入れたい品目

- 生産拡大を期待する品目: スナックえんどう、カボチャ、トウモロコシ、枝豆
- 新規生産を期待する品目: トマト
- 輸出品に代わることを期待する品目: アスパラ、パプリカ

(3) 野菜生産拡大に向けた課題等

- コメの片手間に地元で消費する分しか作ってこなかったため、各産地の規模が小さい。
- 地場産野菜の取扱いを増やしていきたいが、生産者が少なく、また直売所等に流れてしまうため集まらない。
- コメと野菜では栽培体系等が大きく異なり、特に農家の品質に対する(品質・規格に合わせようとする)意識の差が問題。
- 生産者側の意識改革(「プロダクトアウト」から「マーケットイン」へ)と同時に、買い手側(量販店のバイヤー等)の産地に対する理解力の醸成も課題。産地が成長するまで、ある程度の価格保証も必要。
- 栽培環境の面で他地域よりも不利(露地も施設も)。また新規就農者についても、門戸は広くない。行政の補助や指導による機能的な新規就農者確保の取り組みが必要。

北陸管内加工業者から見た現状や課題等

(1) 現状等

・ここ10年で、青果物よりもカット野菜やサラダ等の加工品の販売が伸びている(世帯人数減少の為、野菜丸ごとが多すぎる)。今後も加工品の需要は増加する見込み。

・売り先ありきで複数の産地と契約し栽培。買取価格も最初に決める。

(2) 課題等

・量があれば地場産を使いたいが、量が少なくコストも高いため使えない。

・冬季は主に九州から調達。運賃節約のため一度に大量輸送するが、その分ロスも増える。

(3) 意見等

・青果物価格は変動するが、加工品価格は変動しにくいいため、野菜が高いときにサラダが売れる。

・野菜農家の意識改革については、指導者側によるところが大きいと思う。畑ごとに状況が異なるため、画一的な指導ではなく畑ごとに合う指導をしなければいけない。

・儲かる農業でなければいけない。農家から農業経営者へのシフトが不可欠。

・大産地との競合は現実的ではない。隙間を狙うべき。