

な角度から分析をしてみますと、一面では消費者が求めるからそういう格差が出るんだという見方もございますけれども、もう一面では、いわゆる有利な販売をする鉄則の中に、味を含めた品質とか、あるいは出荷計画であるとかシニアの問題とかいろいろありますね。これらの青果物を取り扱う仲買業者なり、小売業者の立場からいたしますと、やはり、かなりの商品性の高いものを、更にコンスタントに、しかも数量的に入ってくるものに対する、いわゆる市場価格、それらをいかなる面からみましてですね、価格評価をしているというのが非常に強いと思います。

さらに先ほど指摘のありましたような、特にいいものでなければ売れないんではないかというようなことも、末端消費者の中には強く出されている反面ですね。先ほどふれましたような市場で、価格評価をする中で中間業者のそれらの三つの条件というものに十分満たされるものについては、非常に積極的に評価をしてくれる、という今は大体二つの面があるようですね。

——いろいろなお話が出ましたけれども、熊本県の野菜というものは近年非常に伸びを示しているわけですが、このへんで市場からみられて、熊本県の野菜に期待されるものについて市場側のお話を伺いたいと思いますけれども……。

◇ 銘柄産地をどうしてつくって…

塩飽 そうですね、関西なんかみまますとね、時期的に一流というよりむしろ超一流という品目があるわけですね。時期的によつてね。これはまあ、スイカ、プリンスに代表されると思うんです。それ以外の野菜ということになりまして、見方を交えてみるとその市場から見た産地、いわゆる品目ごとの産地、比較的、銘柄の生地だということが先ですね。それを見てもみただけには、まだ熊本県の場合は、そういう産地は比較的少ないんじゃないかと、いう感じがするんですね。例えばトマトの場合でみた場合に、熊本県下の銘柄となりまして横島、八代位ですね、カボチャにしても最近、特に過去二、三年ですけれども横島から出てるレタスをみても今の段階では苓北が、まあまあ比較的これが信用され出したということですね。そういった面で見ると、まだまだその銘柄の生産が少ないんじゃないか



ですが、技術の問題で私なりに考えますことは、三つの大きな柱があるのではないかと思うわけです。

いままの生産販売の技術についてはさいわい、県なり試験場なりの指導、助言を受けまして研修の機会も設けていただきますし、非常に勉強は出来るわけですね。それと同時に熊本の方は最近特にプリンス、スイカが多くなってきたんですが、内容をみてみると一つの産地としては、スイカですと一千ヘクタールのまとまった産地、個々の農家に入りますと、まだほんのスイカが全部の経営の三分の一にも達していないという農家が多いわけですね。で、野菜なりスイカなり、プリンスを主体にした経営を伸ばしていこうと思うわけです。それからこれは非常にありがたいことですが県の計画によって三十九年から私たち現地の普及員は市場研修の制度を設けていただいたわけなんです。これが非常に流通に対しての自信と

という気がするんですがね。

——そういうことに

つきまして、現在、皆さんがご承知のとおり野菜の生産出荷安定法というものができまして、熊本県が大体十七産地を指定されているわけですね。トマト、キュウリ、それから、キャベツ、白菜、ニンジンなどの品目で産地の近代化を進めているわけです。ところでこの野菜の生産出荷安定法というのは、結局野菜の価格を安定させるということ、消費者はもちろんなことですが、生産者にとっても非常に大切なことであるということ、そして新しい流通に対応するための、大型産地を作っていくということですね。その他に、国の指定品目以外に、熊本県としてはやはり、スイカかプリンスメロン、それから現在、あまり共販にのっていないサトイモ、ゴボウ、そういうものについては今後やはり産地体制を確立していかなければならないんじゃないかと考えて、私たちはすすめているわけですが、そういうことについて塩飽さん何か



ご意見は……。

塩飽 サトイモの産地につきましては、従前から最近までの動向を見てみますとだいぶ変わってきていますね。サトイモといってもいろいろ品種がありますからね、早く出すいしか早生の系統から秋から冬にかけてのエグイモ、または大吉などいろいろあって、各県各様に生産を進めてらっしゃいますが、いろいろな問題があるようですね、一挙に大きな産地化というのはなかなかむずかしいような感じが致しますね、それからゴボウの場合は春から夏にかけてのいわゆる供給産地であった愛知とか徳島または岐阜、こういう産地が極端に減っているということですね。だから現在では、もう関東の茨城、埼玉の二つの産地が殆んど年間供給して

いるということで、その動きをずっとみてみますと、やはりこれからは先ほどの愛知、岐阜、徳島が供給していた時期、この供給というものはあるていど期待もしていないんじゃないかという気がするんです。

——先ほどお話がありましたプリンスメロンについては、ことしが大体一千二百ヘクタール位栽培される。スイカは主産地において二千ヘクタールという線が一応あるわけです。その中で非常に問題なのは、熊本のスイカの出荷時期が、六月の下旬から七月の中旬に集中をしていたということ、これはもちろん産地においても産地においても輸送の問題がいろいろ出ていましたし、また、価格はその時期暴落すると、また栽培の主体がトンネルだということ、梅雨期間の災害ということも問題になってきたわけですね。それで県としましては、そういう災害回避、安定したスイカづくりをはかるために大体五月から八月位まで、できるだけ均一化した出荷のための技術指導を今後進めていきたいと考えているわけですね。そういった技術的な面からの分析について近藤さんいかがですか。

◇ 野菜づくりは「三本の矢」で…

近藤 私たち普及員は現地で農家の人たちとたえず接触をもってやっています。



か迫力となって指導面であらわれております。現地での指導の場合に特に大切なことは、私たちが小学生の頃習いました毛利元就の三本の矢の教えというようにのが野菜づくりでは一番大切じゃないかと感じるわけです。ということはどんなに普及員や、また農協自体が頑張ってもできないことだらうと思います。また特産野菜の協議会を中心にして農協、市町村、普及所が一緒になって技術のことを考え、農家のことを考えることが農家の信用を支える大きなものになるように思うわけです。そういうことを念頭に置いて、普及員みんなが農協の方と一緒にやるんだということをやった。そのことが熊本県の産地体制が出来あがりつゝある一つの大きな原因じゃないかと思えます。それからもう一つの問題点としては、さきほど指摘がありましたが、これは本年度から県の指導、それから私たち現地の普及所、農協が非常に頑張りました、本年度のスイカの面積、熊本地方で約九百ヘクタール、これは農協の共販面積だけですが、全体的に一千ヘクタールほどございますが、その三分の一が大体梅雨に強い、いわゆる大型のトンネルなりパイプハウスの作型に変ってきています。

——そういう出荷の面積で経済連あたり非常に苦勞願って、先ほど申しましたように、三十九年にわずかに二億前後の共販実績が、四十四年度では災害があったにかかわらず、三月までに四十八億というふうな共販金額に達したわけですね。そこで出荷の問題についてのご意見なり改善策なりについて石原さんいかがですか……。

◇ 一億円以上の産地体制づくり

石原 私の方では共販の方を担当しているわけですが、今までのお話しのようですね、熊本県の野菜がその実績にあらわれていますように、非常に伸びてきたのは事実だと思います。しかしその四十八億円を分析してみますと、そのうちの三十億がメロン、スイカになるわけです。メロン類が十六億円、スイカが十四億円ということで、伸びました大部分がスイカ、メロンだということにひとつ問題があるんじゃないかと思うわけです。というのはその他の野菜では熊本県ほどいろいろな品目ができる所は見られないということですが、これはという品目があまりない、さきほどのお話のトマト、サトイモ、キュウリ、カボチャ、ナスというように特殊に産地づくりのできる品目もあるわけですね。全般的にまだそういう高知県