長距離輸送の対策は

――品目もある程度しぼられ、大量化しつつあるということで、輸送の問題も先ほどでたわけですが、まだ輸送の面にも、改善をしていかなければならないし、特にスイカについては、六月下旬から七月上旬にかけては、全国的な視野で輸送の問題が考えられるようになってるわけです。昨年、経済連で海上輸送の実験をやられたわけですが、その結果について、それと輸送面でこれから経済連がおやりになる上において産地として考えなくてはならないことはどういうことか二つの点についてご意見を……。

◇見とおし明るい海上輸送

石原　野菜を取り扱ってみて一番問題なのは、やはり野菜が天候に支配されやすい、また豊凶の差が非常にはなはだしいということで計画生産、計画出荷が極めてむずかしいということじゃないかと思います。それが計画通りにいけば、輸送の問題は直ちに解決できるものだと思います。ただ計画生産はあるていどできても、計画的出荷ができないために、非常に輸送が錯綜して、計画通りの輸送が出来ず、消費地にも産地にも迷惑をかけるというような問題がおきております。しかし逐次量的に増大しますと、問題が出てまいりますので、これに対処して、計画的に改善策を現在図っているつもりです。特に、海上輸送のお話しがでましたが、これは京阪神、京浜北海道輸送について、いまの陸送ではどうしても、時期的にむずかしいことも考えられるので実は昨年、一昨年県の援助により実験輸送

をやってみたわけです。いろいろと問題はありますけど一応いけるという見通しは出ました。

そういうことで輸送については、まあ万全の配置をしたいわけです。貨車は取った、荷物は出ない、荷物は出たけど今度は輸送機関が満足にいかないというようなことは結局、計画が実行されてないということに一番問題があるように思っております。今後は、産地あげて計画生産、出荷によって輸送のあい路は打開できるというように一応確信もっておりますので、そういう改善策は、逐次とっていきたいと思っています。

昨年実験事業としてコールドチェーンを野菜の方ではプリンスメロン、それから山鹿市の小玉（こだま）スイカ、それから植木町の普通スイカというようなものでやってみたわけですが……。

◇軌道にのせたい低温輸送

上原　低温輸送についての問題ですが、実はスイカについては、山鹿市農協の小玉スイカを中心に実験をしたわけです。小玉スイカが一番その長距離輸送に問題になりましたのはやはり軟化という問題ですね。それをどう解決するかということで私どもは非常に関心を寄せたわけです。結論として輸送中に軟化をする問題は、完全に低温処理輸送によって解消されました。この小玉スイカの、長距離輸送については、低温輸送車を利用すれば完全にいけるという決論を見ております。それからプリンスメロンについては、若干、時期の問題もありましたが、経済効果をどういう形で出すかという販売上のテクニックについて後半わずか一回だけしかやっていないというようなことです。低温輸送につきましても、常温輸送につきましても、販売の時点ではあわせて販売をしてしまったというようなことで、低温輸送に対する経済効果が、どのていど出たかということはデーターとして残らなかったわけです。ただ、末端の小売り業者、仲買い業者の意見を総合しますと、市場に搬入して販売をする時点では、それほどの効果はないというような印象が強かったわけですけれども、販売を終わりまして、常温のプリンスメロンと比較した場合の店の棚もちなり、あるいは、プリンスメロン自体の変質、味の変化というものは完全に効果的であったというように、好評をいただいています。

そこで昨年も、プリンスと、スイカの販売の反省検討会の時にそういうご報告を申し上げたわけですが、なかなか低温を処理すること自体、長時間を要するし、労力の問題だとか、低温輸送車がかなり普通の自動車より高いというようなことで、昨年はテスト段階であったわけです。実際に各農協が、これを全面的に取り上げるということになりますと、いろんな問題が関連して、どうも産地の皆さん方は、乗り気ではないというふうに私自身は印象として受け取ったわけですが……。やはり、六月の十日以降の京浜でのプリンスメロンの販売をさらに推進しようという体制がもし、しかれるなら、当然その時点での輸送については、低温輸送車というものを真剣に取り上げる必要があるのではないかと思います。

――ただ今の小玉スイカ軟化の問題ですが、昨年の実験によって、そういう低温輸送をやれば東京まで非常に品質のいいのが送れるということで産地側も実験事業じゃなくてことしから事業としてりや

たいと計画をしているようです。また、プリンスメロンについても実験事業の後半の段階では、小売り店の方々も非常に日持がいいということで好評であったという結果を持っているわけです。

コールドチェーンというのは、やはり産地から市場ということだけではなくてやはり市場、小売り店、家庭までという一つのチェーン方式というものが、アメリカや欧州と同様に日本でも当然とられていくと思うのです。そうしますと、産地と同じような新しい、うまい品物が消費者に届けられるというのが基本的なねらいではないかと思っているわけです。

いままでの話を要約しますと、やはり計画的な生産出荷というものは、生産者の組織を強固にしなければならないと感じたわけです。そういう組織については、まず農協で園芸部というものをつくって、更に郡段階で地域協議会というものをつくる。県段階では県の協議会というものでいろんな個々の具体的な問題を話し合って、そうして統一的なものに固

めていくというような組織があるわけですが、この点について、近藤さんご意見を……。

◇流通に強い組織体制を

近藤　鹿本の場合はプリンスメロンとスイカが中心ですが、農協間の格差があるということは、鹿本の場合でもいわれることです。それで、東京なり関西に行って、どこどこの農協のものは高いけど、どこは安いというようなことをいわれるのは、生産に対してそれぞれ農協ごとに園芸部の組織があるわけですけど、これが今まで生産技術面においても格差があったわけですね。それで特産野菜の協議会で鹿本だけでも統一した栽培基準をもっていこうというようなことでまあ三年程前からいろいろ話し合いまして、四十四年度から完全に肥料の銘柄から、時期、それに、栽植の方法まで全部統一してやったわけです。ところが流通に対しての組織となると、まだ弱い面があるんじゃないかと思います。

生産面の差は各農協間ともそう大した差はないと思いますが市場での評価では格段の開きがあるということは出荷の段階での組織の力というか、個々の農家の考え方を組織の力によってある程度調整していくという、それがまあ農協の価値となって市場で判断されるのだと思うわけです。

できれば、今まで生産技術面や、地域的な作物の伸ばす方法については一応はっきりした路線が出たわけで、現在の段階では個々の農家で荷づくり、選別をやる方法しかない、理想的には大型の集荷所と、共同選果というようなことが考えられるわけですが、さし当りは個々の選果、選別になるわけですね。自治検査制度の充実と申しますが、組織の中でこれが一番問題じゃないかというふうに考えているわけです。

――最後に皆さん方からひとことずつ熊本県における今後の野菜づくりをどうすべきか、その指標についてご意見を…石原さんからまずどうぞー。

◇発展の鍵は生産技術とファイト

石原　販売の方から申しますと、特にことしは、米の生産調整などでてきますが、これからの有利販売ということになると、産地の力そのものが販売に結びつく、結束した生産者の力によって本県特産野菜を有利販売をしたいと願うわけです。

塩飽　トマト、カボチャを主体にした重点品目の長期安定供給ですね。

上原　特にスイカ、プリンスはかなり消費地では知名度が高いわけで、この知名度の保持をいかに持続するかということと、それから商品の価格安定を図るための一環として、やはり商品性の向上ですね、さらには組織の問題は、生産農家の皆さん方が意志の疎通を図りながら、組織の強化に努力をしていただきたいと思いますね。

近藤　いままでの鹿本地方に限りますが、つくったものをどうして売るかという野菜づくりがこれまでの鹿本地方の野菜づくりだったわけです。このあと消費地が必要とするものをつくる産地にもっていきたいというようなことで、特に技術的なこともちろんですけど、経営的な面の指導をですね……。個々の農家に入った場合は零細な栽培が多いわけです。本当に野菜づくりを大黒柱としていく農家を育て上げるということですね。

――これまで皆さん方の話しをお聞きしまして、やはり今後の野菜づくりというのを、熊本県は天草みたいな無霜地帯から年平均十三度地帯までの非常に地形的な幅がある、そういうふうなことで、できるだけその中で有利な品目において、いわゆる周年供給の体制をつくっていくということ、そのためには、県としましても、地帯区分をはっきりしまして、大きな野菜団地をつくって、よその産地と対抗していきたいと思うわけです。

野菜というものはやはり一団となった形で、産地間競争というふうなものを今後克服していく体制をとらざるをえないのではないかと考えております。

きょうは皆さんどうも有難うございました。