

ゆり根とゴボウの市場価格変動と 産地対応に関する研究

山西 心豪, 河口 真司

Ⅰ. 研究目的

私達の家の経営作物で、将来の主力作物になると考えられるゴボウとゆり根を研究対象として、農産物の市場価格変動を見据えた産地対応に係わる方策を明らかにする。

Ⅱ. 問題の背景

ゆり根は昭和40年代後半から特産作物として注目され、北海道が生産量の90%以上を占めている。主に正月料理や料亭で食べられることが多い。生産量が少ないため他の野菜に比べ価格は一般的に高い。作付面積は平成3年を境に停滞をしている。景気後退を背景に、ゆり根の需要が減少したことが原因だと思われる。

ゴボウは根菜類の一つである。食用は日本のみで流通している。道内産ゴボウの収穫量が国内産に占める割合は平成10年で約11.5%である。収穫量の推移は国内・道内と共に減少を続けている。中国産等の輸入ゴボウが国内生産に影響を与えていると思われる。輸入産は形・味とも劣っているため100%加工用に用いられ、その価格は国内産の1/2と安い。国内産の25%は生食用に用いられる。

Ⅲ. 分析方法

各種統計資料・関係者からの聞き取り調査をもとに市場の特徴を捉え、産地対応に係わる方策を明らかにしていく。

Ⅳ. 国内市場別の動向とその特徴

1) ゆり根

日本におけるゆり根の取扱量は、平成10年で大阪市場897t、東京市場224t、札幌市場は167tである。図1は市場別価格の推移を表したものである。この図からわかるのは、(1)東京市場の平均単価が高く、その要因は数量の少なさであること、(2)近年の長期的な価格低迷がみられ、要因は景気後退の影響であること、(3)夏期の価格高騰の要因として、冬期に市場への集中出荷が行なわれ夏期に数量が少なくなり、さらに、ゆり根の消費形態が正月料理に限定されることによる12月前後の主たる出荷に集中すること、などである。ゆり根の市場動向におけるこれらの特徴から、(1)利用形態の多様化、(2)消費年齢層の拡大、(3)生産コストの逡減、という産地対応が示唆されるであろう。

2) ゴボウ

平成11年度の日本におけるゴボウの輸入は約65,000tと、国内産の1/4である。主に東京市場での輸入量の取扱が多い。平成10年度の市場入荷量は東京市場で14,000t、大阪市場で18,000t、札幌市場で4,500tとなっている。大阪市場の入荷量が多い要因として、大阪での消費量が多く、使い方を熟知している人も多いことがあげられる。札幌市場は道内産の割合が多い。これは道内産の方が他産地よりも輸送コストや鮮度の面で優れているためである。図2を見てわかることは各市場の単価が違ふことである。東京市場のゴボウは一度大阪に集められてから輸送されるので、その分コストが高くなってしまふ。札幌の場合は道内産が多く、このため安価になる。平成10年1月頃から市場価格が急激に上昇している。これは輸入ゴボウの産地である中国が大雨による凶作で輸出量が減少したためである。図2から、ゴボウの月別・年別の価格変動が大きいことがわかる。さらに、輸入ゴボウが平成5年以降急増しており、今後こうした市場の価格変動の不確実性が高まると考えられる。従って、市場の価格変動を考慮した産地の出荷対応が重要となるであろう。

Ⅴ. 産地対応

1) ゆり根

昭和40年頃より忠類村でゆり根の栽培が始まり、ゆり根の消費拡大を目指した各種の事業が行なわれてきた。表1は忠類村で行なわれた拡販事業の一覧である。ゆり根の利用形態は高級野菜という限られたものになっている。学校給食などで使用することにより、消費層を高年齢層から若年層に広げたり、地元や帯広での物産展に農協・組合で参加する拡販事業を行ってきたが、効果が出ていたとは言い難い。表2はゆり根と他作物との生産費を比較したものである。この表で、ゆり根が他作物に比べて2~5倍の費用がかかり、ゆり根の生産費全般が高いことがわかる。その理由は、(1)ゆり根は病気に弱いため農薬を大量に必要とすること、(2)ウイルスに強い種を購入するため種子費がかさむこと、(3)ゆり根は化学肥料を主に使うと“さび”が出てしまうので、価格の高い有機肥料を買うこと、などである。これらに対応するため産地はコスト削減として、栽培技術体系を向上・確立させ、生産費を極力抑える方策が必要であると考えられる。以上のことから、ゆり根は利用形態を多様化させる一方、生産コストの削減を行なうことが産地対応の方策として重要であると考えられる。

2) ゴボウ

芽室農協では今までゴボウの販売形態として市場への委託販売を行ってきたが、去年から契約販売を少しずつ増やしてきている(図3)。委託販売とは市場のセリで決まった価格で販売することで、一方、契約販売は業者と契約して販売することである。委託販売には入荷量が少ない時に高く売れるが、市場価格の暴落に影響されやすい特徴がある。契約販売には安定販売やコスト分の補償が可能だが、市場の価格が高騰した時でも固定価格で販売しなければならない特徴がある。

芽室農協では一社のみと契約を行なっている。契約販売価格は平成11・12年度とも1,300円/10kgであるが、市場での平均委託販売価格は12年で1,365円/10kg、11年度では885円/10kgと変動が大きい。この暴落した価格の要因は、平成10年に高騰した市場価格に反応をみせた中国を主とする輸出国が出荷量を増やしたからである。これでは農家のコスト分を委託販売のみで補うのは難しく、これを回避するために産地として契約販売を行なうことは大きな意義があるであろう。しかし契約販売にも短所があるため、両販売を50%ずつにする方法を有効だと考えられる。

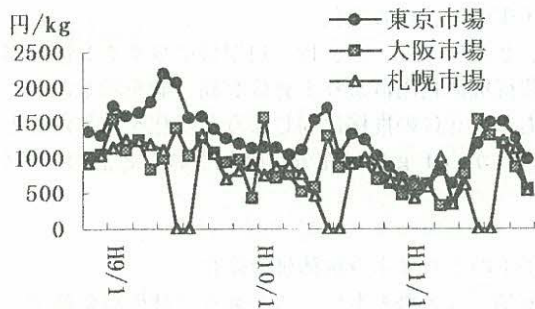


図1. ゆり根の市場価格の推移 (出所: 北海道野菜地図)

ゴボウは未だに貯蔵技術の確立されていない作物である。そのため、継続しての出荷ができない。輸入ゴボウが増加していくこれからは、加工用で国内産と輸入ゴボウの競合も激しくなると考えられる。従って貯蔵技術を確認し長期継続出荷を行なうことで価格の安定を図ることと、輸入ゴボウと競合しない生食用として用いられるゴボウの生産が重要になってくると考えられる。

VI. 結 論

ゆり根とゴボウの二つの農産物に共通していることは、各市場の特徴の違いや市場入荷量・平均価格の動向に着目し、産地として技術革新や出荷・利用形態の多様化という取組が求められる点である。

特にゆり根は、12月前後の集中出荷など市場価格が減少する要因を考慮しつつ、産地は利用形態の多様化や消費年齢層の拡大を図る一方、生産費のコスト削減という生産面での方策も重要であると考えられる。

ゴボウの産地対応として、契約販売を行なうことにより不確実な価格変動に対抗したり、生食用ゴボウの生産・貯蔵技術の確立による長期継続出荷が輸入に対抗することが重要になると考えられる。

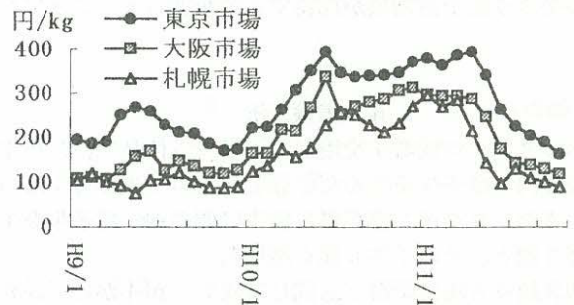


図2. ゴボウの市場別価格の推移 (出所: 北海道野菜地図)

表1. 忠類村でのゆり根の拡販事業

年 代	内 容
昭和40年	忠類村百合根耕作組合が設立
昭和55年	農協・組合による「忠類産業祭り」での出店 (現在も継続中)
昭和57年	忠類村の菓子店で「ゆり羊かん」発売
昭和59年	帯広市内F社での物産展参加 (現在も継続中)
平成7年頃	東京で「南十勝の一村一品」フェア開催
その他	忠類小・中学校給食でゆり根の使用 料理講習会や消費地のスーパー等での宣伝活動 テレビ・ラジオでの宣伝活動

出所: 忠類村百合根耕作組合

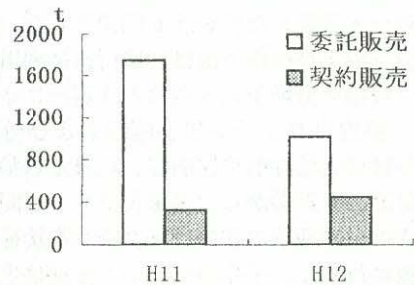


図3. 芽室農協でのゴボウの委託・契約販売量 (出所: 芽室農協青果課)

表2. ゆり根と他作物との生産費の比較(平成10年, 円/100kg)

	ゆり根	きゅうり	だいこん	キャベツ	ねぎ
生産費計	7,978	2,605	1,577	811	2,592
種苗費	1,260	512	597	208	422
肥料費	4,586	1,023	536	473	1,137
農薬費	4,132	1,070	444	130	1,033

出所: 北海道野菜地図, 忠類農協農産係