

Interview 市場見聞

話：小出佐治さん



小出 佐治 (こいで・すけはる)
新潟中央青果(株)果実部部長 果物が大好きで、果物の話には笑顔がこぼれる。スポーツは野球とゴルフ。(新潟市・43歳)

産地が一体となった

情報企画販売を

消費者の要求は 多様化傾向

「新潟中央市場の果物の取り扱い状況はどのようになっていきますか。」

小出 中央市場全体の取扱高は、年間二百五十七億円で、そのうち野菜が約五五%、果物は四五%を占めています。果物の国内産物と輸入物の比率は七対三で、国内産の約三割が県内産です。県内産は、七月から九月にかけて多く出荷され、桃、ナシ、ブドウが中心です。

取引をする販売店の六〇%は、スーパー、百貨店などの量販店ですから、品質が統一され、生産量が豊富で、計画的な集荷ができる産地を市場では要求しています。白根はそういった要求を満たしてくれる市場性のある産地で、評価は高いですね。

「最近の果物全般についての消費動向をお聞かせください。」

小出 まず、甘さへの要求が非常に大きな条件になっていて、これは世代交代が進むにつれて、ますます強まっている

市場評価の高い 白根産の果樹

「白根市の桃の市場評価はどのようなものでしょう。」

小出 大変素晴らしいですね。最近品種改良をどんどん進めて中晩性種、晩性種への移行が進んでいます。わせ種が少なくなってきたのは、先に出荷されている山梨産の中性種と競合すること、雨期に出荷するため、いい条件で出荷することが難しいからです。

私たちは産地に対して、お盆の需要に的確に対応できる品種

まだ味にはらつきがありますが、これから、これがル レクチエの味だというものを作っていくことが今後の課題でしょう。

「ブドウについてはいかがでしょうか。」

小出 ブドウ類は、需要期によって消費者の志向が大きく変わるんです。四キロ箱、一キロ箱、八〇〇グラムパック、一房パックなど、消費が多様化している。その中でユニークな取り組みをしているのは庄瀬です。庄瀬はそういう要求に先駆けて、量販店対応を発売にするなど、対応力が非常に高いですね。

品種の動向は巨峰などの大粒系に移行しています。甘みや簡便性、香り、風味などの要素から全体の五〇%が巨峰類です。

桃、ナシ、ブドウ全般に、白根市の果物は、最近強力で量販店対応、消費宣伝を進めています。そのことがそれぞれ高い評価につながり、生産が安定して消費者に密着した良い産地となっています。

情報量が 価格を決める

「では、問題点はどんなところにありますか。」

小出 今の果物販売というのは情報企画販売です。情報があ

白根果樹見聞

を育成してほしいとお願ひしていますが、最近はお盆の後でも安定した供給が求められています。それは桃に対する評価が非常に高いということ、つまり白根市を中心とした、中晩性から晩性の桃が非常に優れているという点でもあります。

今の消費者は量が多いから安い、少ないから高いという考え方はしません。おいしいから高い、おいしくないから安いという判断です。ですから、白根市の桃については自信を持ってください。

「ナシについてはいかがでしょうか。」

小出 ナシは青ナシから赤ナシへ移行しています。新水、幸水、豊水の三水ですね。特に白根市では幸水の比率が高い。ナシの入荷全体の三五%から四〇%が二十世紀ですが、三水系の比率が年々高くなってきています。特に無袋化栽培が進んでいますね。また、最近「新星」という品種が出て、品種の更新も進んでいる。白根市のナシも市場の評価は上です。

それから何と云っても白根市のナシの顔というのはル レクチエです。東京などでも非常に高い評価を受けています。これは宅配便などのふるさと志向に乗っていく商品です。ただ、



つて、それに基づいて企画販売をしていく。極端な言い方をしますと、情報量が価格になるんです。情報量が大きければ大きいほど、価格を有利に展開できる。情報が力になる。ですから行政、農協、生産農家がさらに結果し、産地が一体となって情報企画販売を展開していかなければならない。一産地が単独でできる時代ではありません。言い換えれば消費宣伝事業がいかに大事かということですね。白根はこれをもっと一生懸命やっていかなければならない。この点はまだ、他と比較すると遅れているような気がしてなりません。

市民に密着した 特産品に

「では行政の役割は。」

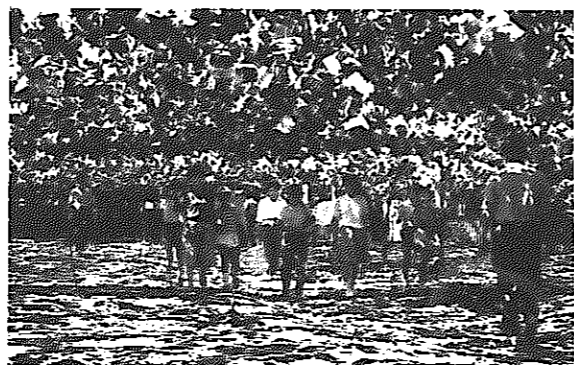
小出 行政が入ることによって、いろいろな産業の相乗効果が発揮できます。行政がリーダーとなって物事を進め、特徴を出した消費宣伝をしていくことです。また、ポスターなどの販売促進資材を作るなどの側面的な応援も必要です。

今の果物は物語性がないと売れません。消費者は物を選ぶ力、購買力がついている。従って情報の発信基地となつて、もう少し真心の味を親切に説明し

インタビューを終えて

ただ単に良いものを作るだけでなく、消費の動向を素早くキャッチした戦略的な生産や販売が必要になっているという今。「情報量が価格になる」という小出さんの指摘は、ただ果物についての情報だけでなく、社会情勢や流行、ファッションまでもが価格を左右する要素になることを意味しています。

白根は県を代表する果樹産地です。先進地として県下の果樹産地をリードしていく上でも、生産者、農協、行政が



一体となった産地形成が必要です。情報収集に基づく企画販売で、白根ブランドをより一層確立していかなければなりません。

白根の果樹が市場で非常に高い評価を受けていることを、私たちはもっと誇りに思っても良いのではないのでしょうか。特産品は一部の産地のものではありません。市民一人ひとりに密着した、身近なものとして誇れるもの、それが特産品です。果樹王国白根をつくるのは三万六千市民なのです。

白根果樹見聞