



提言

経済連営農相談役
渡辺 準一さん

県下一の野菜産地になれる

近い将来、黒埼町は県下一の野菜産地になります。可能性は大きいのです。やる気があればできます。

まず、黒埼は消費地が近いのです。新潟市は隣ですし、来年関越自動車道が開通すれば夜運送して朝一番のセリにかけられます。市場が近いことは何よりの強味です。県内で最もいい位置なのです。

次に野菜の質が県内関東と比べて決してひけをとらないことです。しかも今の減反地は最も土質が悪い所ですから、逆に最もいい所で生産すれば最高の品質になるはずなのです。

特に、黒埼茶豆ややわ肌ねぎは特産品になりつつあります。今は高くても品が良ければ売れます。安くても悪ければ売れないのです。

労働力も豊富です。野菜は箱詰めなど商品化する作業が大変ですが、これをお年寄りや団地の奥さんがたにやってもらえないでしょうか。

黒埼は住宅地ですから、パート労働力を使えます。現に福岡朝倉町ではこの方法をとって大野菜産地になっています。

他県から新潟県が野菜を作ったら大暴落すると聞きますが、それは新潟で野菜を作られては困るからなのです。他県は恐れているのです。

野菜の産地化には、大量生産、計画出荷、一本化、が絶対条件です。

多品目少量生産では東京産地になれません。大量生産で市場占有率を高くし、ブランド化するのです。

計画的に出荷しないと市場から相手にされません。値段が高い安いかかわらずある程度の量が必要です。

ばらばらではいけません。生産と出荷を農協で一本化し、安定した価格を図るのです。

県内産の競合ですが、例えば東京市場へ出す場合、茶豆でも黒埼は神田市場、弥彦は築地市場と分けられればよいのです。これは経済連がやれます。

まだ、黒埼の野菜作りは片手間が多いように見えます。野菜がだめでも米があるからいいという考えです。そうではなく、野菜でもうけるのです。どうやっても米では一反二十万が限度です。野菜は三十万、四十万取ること可能なのです。

金のなる木はやる気の木といえます。黒埼町の農家がさらに意欲的に野菜を作られることを期待しています。

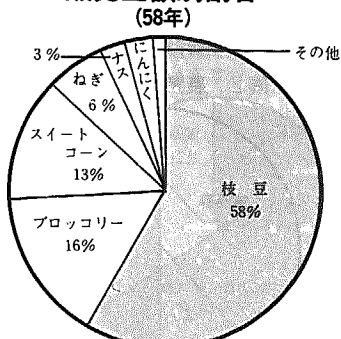
予冷库使用実績 (58年)

①使用期間
7月26日～10月28日

②使用明細

	使用数量(箱)	使用期間
枝豆	11,661	7/31～10/6
ブロッコリー	7,277	7/27～10/28
ねぎ	166	7/26～8/5
スイートコーン	120	8/8～8/23
合計	19,224	—

販売金額別割合 (58年)



総額 約6,600万円

黒埼町農協野菜販売実績

	58年	59年(10月31日現在)
枝豆	90,472kg	約230,000kg
ブロッコリー	17,335箱	18,134箱
スイートコーン	未集計 (販売金額は840万円)	未集計 (販売金額は1,000万円)
ねぎ	4,132箱	5,858箱
ナス	3,170箱	87箱
にんにく	6,944kg	9,217kg
きといも	601箱	257箱
キャベツ	—	1,100箱
レタス	—	3,133箱
パレショ	—	360箱
カリフラワー	—	800箱
その他	*1	*2

*1. キャベツ以下3品目と白菜、セロリ、タイナ、いんげん豆、メロン、玉ねぎ、パクチョイ。総金額48万円
*2. 白菜、かぶ、玉ねぎほか。総金額128万円。

1反で40万円取る方法

米1反で20万円です。下表は目標値ですが、40万円以上野菜で取ることも可能なのです。

野菜の作型と経営目標

作目	作型												経営目標(1反10アール)			
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	収量(kg)	単価(円)	金額(万円)	粗収入(万円)			
①エダマメ(茶豆)	○	○											500	450	22.5	①+② 42.5
②ブロッコリー				○	○	○	○	○	○	○	○	○	800	250	20.0	
③キャベツ													4,000	50	20.0	③+④ 45.0
④スイートコーン													1,000	250	25.0	
①ブロッコリー													800	250	20.0	⑤+⑥ 57.0
②レタス類													2,000	160	32.0	

○-○は播種期 △-△ 定植期 〇 収穫期

(作製・黒埼町農業振興協議会)

東京市場を見て



木場 五十嵐芳男さん
(中核農家OB)

驚く、枝豆の高評価

野菜をたくさん出荷して欲しいようなふかふかと思うときがあるんですが、東京市場に行くときと多くないんです。黒埼の野菜はまだ行きわたっていません。茶豆がひじょうに高い評価を得ていて驚きました。値段も原価の倍ぐらいで、高すぎるんじゃないかと思つたぐらいです。野菜は実にきれいに見えました。予冷がしてあるからです。野菜は鮮度が命です。予冷した方が高く売れるそうです。また、きれいな見えます。値段が高い安よりも品質のよさが問題で、高くても十分売れるそうです。

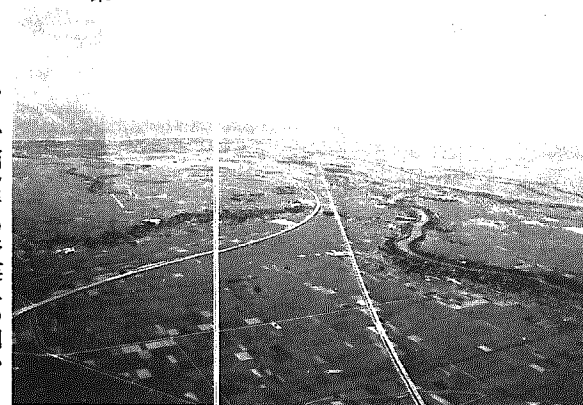
あり、これが商品となる野菜の主力生産地です。

主な作付面積は枝豆が六十三畝、大豆三十三畝、大麦二十四畝、花き球根十五畝、スイートコーン十畝です。ほかに一畝以上植えられるものに、なす、キャベツ、ほうれん草、ねぎ、玉ねぎ、ブロッコリー、にんにく、さといも、れんこん、そら豆、ばれいしょ、小豆があります。

なかでも黒埼の野菜といえば、まず枝豆です。枝豆は古くから作ってきた作物で、今では「黒埼茶豆」として県内はもろろん全国的にも有名になりつつあります。農協が出荷する量は昨年が九トン、今年は二十三トンにもなり、野菜全体の販売金額の六割を占めています。

スイートコーン、ねぎ、にんにくも重要な商品になっていきます。新しい作物としてはブロッコリー。ブロッコリーは昨年から急に生産が伸び始め、期待が大きい野菜です。

黒埼町農協の昨年の総販売額が



町南部の田園地帯。

とです。来年秋には関越自動車道が全線開通し、東京まで四時間で駆けつけます。

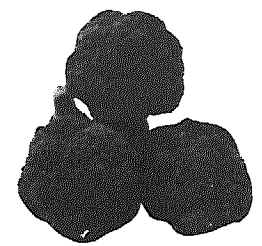
野菜がカギを握る未来

野菜は利益になるだけでなく利点がいくつもあります。例えば高齢者の生きがい対策。野菜作りで高齢者が手伝うなど、年金プラス野菜でゆとりある老後を確立できないでしょうか。

勤めに出る必要がなくなれば、家庭も安定すると見られますし、仕事も楽ではないでしょうか。

隣近所で野菜を作れば、農村のコミュニケーションも活発化し、明るい地域作りにも役立つのでは。

とはいっても問題がすべて解決されたわけではありません。米と比べ価格が不安定。県内や関東、そして全国の生産地と競合して勝てるのは限らない。出荷が一割増



生産、販売が急増している期待の野菜・ブロッコリー

六千六百万円。今年の目標は一億円、達成しつつあります。このほかにも、各農家の直接販売(フリ売り)、新潟中央卸売市場への出荷など、農家単位のため詳しくはわかりませんが、数億円の売上げがあると想像されます。今年の米の総生産高は二十数億円と見込まれていますので、野菜の生産がかなりのものだといえます。

一元集荷をするには

野菜が本町農業の一翼を担うまでになってきたことは十分理解できると思いますが、まだすべての農家が積極的というわけではありせん。理由は、①野菜は米に比べ価格が不安定でもうからない、②野菜は天候に左右されやすくむずかしい、③野菜作りより勤めにした方がよい、などです。

また、野菜を作っても農協に出荷しない場合も多いのです。フリ売りの方が値段が高いことも多く、農協は手数料がかかるからです。

十月に東京市場を視察



東京市場を視察

町と農協では東京市場の開拓を検討中です。十月二十九日、三十日に農家の代表(中核農家、中核農家OBなど)三十六人と町と農協関係者六人、合わせて四十二人が東京市場を視察してきました。今まで最大の視察です。視察地は大手デパートの(株吉)

えれば単価は二割下がるといわれ、仮に国内の転作がすべて野菜になったら価格が暴落することが必至。作り方に研究の余地がある。箱詰め作業など手間をとる。というような点はやはり不安です。考えられるのは、ほかに負けない野菜を作り「黒埼〇〇」とブランドを確立する。転作については国に価格が安定するよう転作配分を要求する、などです。

これらの諸問題は今後町と農協として生産者である農家と協議していかなければならないでしょう。町でも野菜作りの振興を図りたいと考えています。

黒埼町の農家数は七百四十三戸、農家人口は四千三百三十四人(五十五年農林業センサス)。野菜作りはこれら農家と町の将来の大きなカギを握っていることだけは確かなのです。