

梶原 里香・尾崎 正利

(よかネットNO.47 2000.9)

今年の春、ある人とイチゴの話をしていると「イチゴの旬はいつか知っているのか」と聞かれた。

人を馬鹿にするんじゃないと思った。イチゴの旬は、クリスマスケーキにのせられる冬に決まっているはずではないか。「ああ、もう旬は過ぎてしまいましたね」と憮然として答えると、相手は「えっ？」と絶句して、かわいそうにという顔でその話を打ち切ってしまった。事務所で同じことをいうと「きみは無知やなあ。今からが旬やないか」と言われ大笑いされて恥をかいてしまった。

正解は初夏、正確には7月頃である。イチゴの旬は冬であるという勘違いをしたのも、結局は7月に八百屋でイチゴの姿を見ないからではないか。事務所でなおも意見を拾ってみると、曰く「虫の来ない冬でないとなんかに大きなイチゴには育たないのだ」、曰く「夏は暑くてすぐ腐るから農家が敬遠するのだ」、曰く「冬イチゴが定着してとても夏には売れないのだ」など。

その事があって以来、ずっと旬を気にかけてみたが、最近では旬のものは旬には食べられにくくなっているのでは、という気にもなっている。

結局、食べ物の旬はいつなのか、そして販売される量などは季節ごとにどうなっているのか、などについてシリーズで調べていくことにした。

みかんの旬はいつなのか？ハウスミカンとは何だ

昨年から仕事で関わっている佐賀県の東松浦郡は、海の幸に恵まれながら、同時に日本有数のハウスミカンの生産地でもある。「うちのハウスミカンは全国有数じゃ」という声も所轄の農協あたりで聞こえる。

ハウスミカンは文字通り、ハウス栽培のミカンのことである。反60万円も要する設備を投資し、徹底した温度管理と大変な手間をかけて、糖度の高いみかんを人工的な環境のもとでつくる。

これと対極にある露地みかんは、昭和30年代か

ら全国各地で一斉に樹が植えられて、40年数経った今になっては、一部を除いて品種替えや作替え・転作などを余儀なくされた産地がほとんどという状況である。

ハウスミカン農家は高収入だという意見も多い。聞くところでは反収300万円、3反で1000万円も生産する農家があるという。やはり販売単価が高いのだ。そして、販売単価の高さの訳が「旬くずし」なのである。本来、みかんは晩秋から新春までだろう（これは間違っていないと思う）。

食品市場ではどういう状況になっているのか調べてみようと思い「東京都中央卸売市場年報」という本を手に入れた。太田市場、淀橋市場、築地市場など最も青果品が集まる状況が把握できものと考えた。

他のみかんに比べ、圧倒的に高いハウスミカンの単価

ハウスミカンと他のミカンの市場での状況をみると以下のような特徴がみられた。

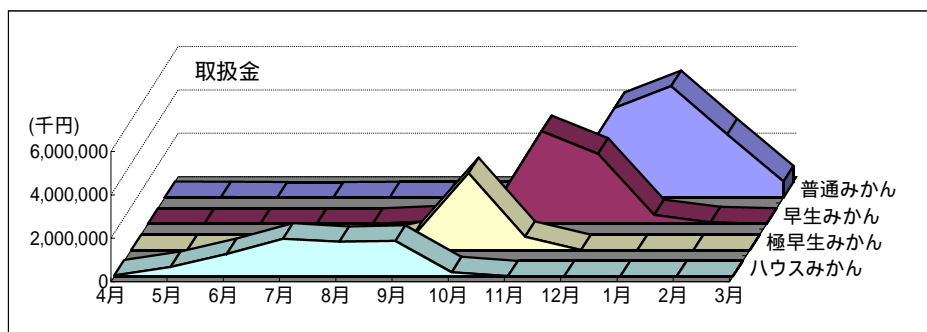
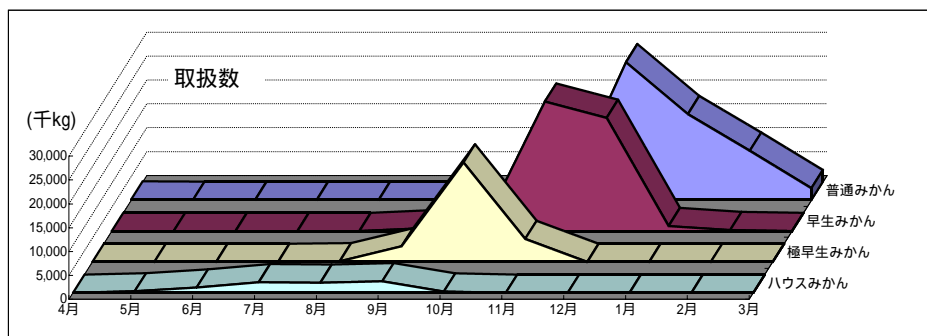
みかん類の中でハウスミカンは桁ちがいに単価が高い。特に平成2～3年はkg単価が900円近くあった。

特に夏季の高価格は圧倒的である。理由は夏季は露地ミカンが品薄になるためだと思われる。総量・取り扱い金額では、普通みかんが今なお一番だが、15年ほどの間で販売量は2/3に減っている。

ハウスミカンの全国4大産地は県ごとにみると、佐賀・大分・愛媛・愛知である。大分は杵築、愛知は蒲郡という名産地があり、愛媛は全県挙げてみかん産業の活性化に躍起である。

そんな中、東松浦郡のある佐賀県はかなり健闘しているといえる。

しかし、昭和60年以降、ほぼ5年おきにみていくと、ハウスミカンの市場で登場する時期が徐々に前倒しになっている。「初物は高値で」と



図表1 ミカンの旬 旬は、広辞苑によると「魚介、蔬菜、果物などが良く熟して味の最も良い時期」とある。出荷量の多い時期と味の良い時期は重なるとすると、普通ミカンの出荷量は12月から2月にかけてが最も多く（平成11年東京都中央卸売市場年報）、この時期が本来のミカンの旬であると考えられる。しかし、早生ミカンは普通ミカンより1ヶ月早く、極早生ミカンはさらに1ヶ月早い。ハウスミカンに至っては半年近くのスレがある。生産者にとっては旬を外すことが高収益の元となる。味の良いものが獲れるようになれば、それも旬なのだろうか。食べ物の旬はあいまいになっている。

ということでハウスミカンの中でさえ「旬崩し」が起きている。

さらには「4大産地：それ以外の産地」の差が狭まっている。金額ベースで昭和60年に8：2であったのが、平成6年には7：3にまでなっている。

平成11年には新規の産地が増えて単価は下がり続けている。そしてとうとう輸入品が出始めた。店の店頭での評判は

一方、店頭の評判はどうなのか。福岡都市圏の百貨店やスーパーなどに出かけ販売員に聞いてみた。いろいろ話を聞いてみたところ、ハウスミカンの売れ行きは以下のような状況である。

ハウスミカンは本来の露地物に比べ糖度が高く、夏場のミカンとして少々高い値段でも買っていく人が多い。

ミカンそのものの販売が年々減っている。どの作物でも、春夏秋冬の別なくハウスものの品質が上がっている。メロンやナシ、スイカなどは特にそうした傾向にある。昔は「冬場はコタツでみかん」ということだったが、今ではみかん以外のものを食べる機会が増えたのだろう。

「旬崩し」という言葉があれば、それは産地側

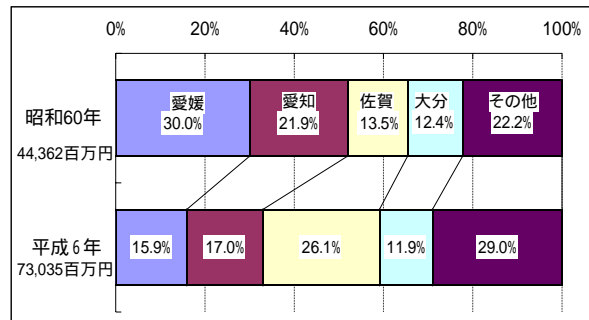
の高付加価値農業を目指す姿勢と合致している。昔は旬はどこそこの産地で安くてうまいというイメージが強かったが、今では「旬でなくても旬に近いものを作れるか」ということが産地間競争のベースになっている。

高値取り引きされるものは、青果に限らず魚貝類でも輸入品とバッティングするようになる。ハウスミカンの場合も韓国産が入ってくるようになって値が下がり始めている。

百貨店では1kgの化粧箱詰め5000円、10個入りパックで600～800円である。スーパーでは百貨店ほどでないが、感じとして夏の果物の値段としてはメロン、大粒のブドウなどより割高である。

一応、お中元用のギフト商品にも入っている。ぼんかん、清見などの多汁薄皮のミカンもハウスものが増えてきた。

いろいろ話を聞いて、実際に家計調査年報で一世帯あたりのミカン消費の変化をみると、昭和60年に35.4kg、10,048円（デフレーター）であったのが、どんどん減少して平成10年現在では20.9kg、7,514円になっている。ミカンの生食での消費はやはり減っていた。



図表3 ミカンの産地別取扱金額シェア

これからの産地の行く末を思う

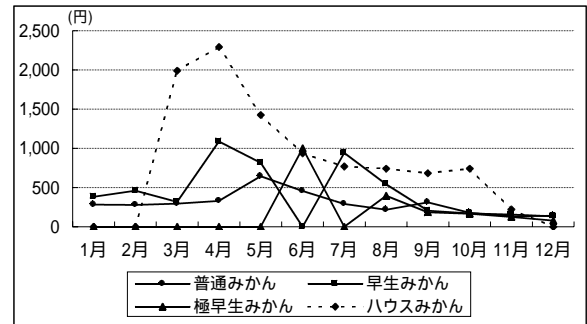
ハウスミカンの生産と消費は、今のところは大体安定しているように思える。少々高くても甘ければ夏でもミカンを買うという需要が生まれている。

しかし、産地が増えてスポット的に高値狙いを目指すところが多くなった分、どうしても相対的に値が下がらざるを得ない状況にある。また輸入品とは価格にかかるコスト面で、どのように競合していくのか大いに気になるところである。

ハウスミカンは、花が実になるほんの一瞬の手間が、その年の勝負の分かれ道という厳しい作物である。気温30～40のハウスの中、集中的に作業を投入せねばならない、非常に「工業的」な作り方である。

こうした生産者の手間や苦勞を軽減していくために、農繁期にパート労働を導入する農家もいるという。

我々はそうした苦勞をわかって食べないといけない。ミカンを取り寄せて、所員に配り反応をしてみた。すると「冷やして食べる方がおいしい」「思ったよりも甘くて食べやすい」「もう少し酸味があった方が飽きがこないのでは」「値段が高いので一人暮らしの人は買うのが難しい」などの意見が出された。私自身も夏の甘いみかんは非常に珍しく、思ったよりも食べやすかったように思う。



図表2 月別のミカンの単価(平成11年)