

「ふじ」不動の地位

農業所得増大と販売を成功させるために

日本のみならず、世界で生産されている「ふじ」。昭和43年の山川市場によって国光が衰退し、生産者は「ふじ」の品種更新に乗り出した。味が良いものの着色が優れないため当初は更新が進まなかったが、先人の知恵と工夫とたゆまぬ努力が実を結び、世界に誇れる品種までになった。平成に入りツル割れの多発や収穫期の遅さから一時敬遠されて中生種への品種更新もあったが、再び「ふじ」へ切り替えが進んでいる。今月は、現在の「ふじ」の生産・消費動向と、「ふじ」の所得増大のために産地として取り組むべき姿勢を、6月20日に行われたりんご晩生種生産報告会のりんご情勢報告を基に考えていきたい。

28年産晩生種の動き

—天候不順が招いた要因とは—

28年産晩生種の価格は、年内高で年明け安だった。年内高の要因については、9月の記録的な雨や日照不足、11月の降雪により品質低下を招き、減収したことで年内高に推移したとみられる。また、競合果実のイチゴなどが天候不順により収穫・出荷が遅れ、12月中旬まで量販店の売場が競合果実に向けられたことも関係している。

その中でサンふじは、地元の相場高とともに上位等級の発生率が少なかったことから価格高となった。また、他県におけるサンふじ生産量の減少が露骨に見られ、地元の市場のみならず東京・大阪市場等でも他県産の減収・減産が大きく響いた。ある消費市場においては、JA全農あもりの総集荷数量が650万ケース(10kg)に対し、産地第2位の長野県が145万ケースだった。長野県の年内に販売するサンふじが天候不順により非常に低下したことがわかる。天候不順等により他県産晩生種の栽培面積が減少している中、



飛馬ふじと共に「みつまるくん」の需要も高い

青森県が高い生産実力を持っていることは我々の強みといっても過言ではない。

—晩生種の構造的減少—

リンゴ生産において平成20年度前後に中生種へ偏った背景がある。特に長野県はシナノスイート・秋映・シナノゴールドである中生種に向かった。他品目においてはシャインマスカットを中心としたブドウの生産が大幅に伸び、28年産はシャインマスカットがリンゴを上回る販売金額となった。天候



イフォコは出荷までに要する時間を大幅に短縮する

は良好だった。年末ギフトにおける贈答需要の対応にサンふじの上位等級品が1層求められていることから、「ふじ」の栽培が成功の鍵を握る。贈答需要に答えるためにも、高品質なリンゴそのものが無いというのは非常に御法度である。

前半の早期販売は重要

近年、贈答需要が増加していることからギフトにおけるサンふじの注文件数が右肩上がりだ。この贈答需要に対応する為にも、早生種の早期販売は非常に大切になってくる。

昨年、夏場に猛暑が続いたことから本県産については着色遅れの生育となり、8月下旬からサンつがる・きおうがスタートした。9月上旬にサンつがるの流通量がピークを迎え、他県産の中生種が増加傾向にありながらも、本県産におけるサンつがるの売場拡大に向けた活発な動きにより、価格は順調に推移した。早生種の出荷がずれ込むことで後続品種の適期販売はもとより、年末ギフトや輸出にまで影響が及ぶことから、需要



職員選果で早生種を早期販売に繋ぎ贈答時期へ向かう

期の対応が困難にならないよう早期販売が求められている。

当JAでは早生種の一部をイフココンテナで入庫してもらったり、職員の荷造り作業応援を行なうなどしている。これにより、鮮度を保ったまま消費地へ早く出荷できるほか、早生種選果の早期終了による中生種以降への切り替えをスムーズに行えている。早生種の品種はその年のリンゴのイメージを決めるといっては過言ではないため、過熟果や軟質果を出荷してその年のイメージが悪くならないよ

早生種は鮮度を重視することで、「サンふじ」の販売を成功させることにも繋がっているんだね！



年末ギフトで一番支持率を誇るのはサンふじということで、上位等級ギフトで評価される最高のリンゴだね！消費者が求めるリンゴづくりはお金になるね！

う生産者の皆様には引き続き適期収穫、早期入庫を徹底して頂くようお願いしたい。そして、晩生種のギフト対応に向けて早生種における作業促進を産地全体で意識していきたいと思う。

成功に向けた対策

平成10～20年のサンふじの卸値（kg単価）が180円や200円であることを考えると数量は全国各地で減少しているが、基本となる価格については、この10年間は上下しながらも年々右肩上がり

なっている。当然、青森県以外の主産県については栽培面積が減少しているのは間違いない。したがって29年産以降、特に他県産が中生種に落ち着いたことで非常に晩生種への取り組みが薄いと思われることから晩生種の高品質栽培は成功にむけた対策といえる。引き続き「ふじ」の系統更新を導入し、赤いリンゴに取り組んで頂きたい。

系統更新

県内については平成20年に早生ふじやトキが増加した傾向にあったが、平成23年頃にその傾向を晩

生種へ転換し、系統の良いサンふじに更新した。したがって、今後生産者のお金になるリンゴは晩生種のサンふじであり、有袋ふじである。他県産の取り組みが薄くなっている現在、着色良好な系統更新は、消費者の求めるリンゴとして成功に結び付くはずだ。市場等においても、今以上に優良系統の「ふじ」が求められている。

古い系統の「ふじ」については栽培過程が難しい部分があることから、地域にあった優良な系統更新に切り替えている地区が多い。是非その部分についても、JAを通じた中で精査しながら系統更新の導入をしてほしいと感じる。

「ふじ」が増えたら売れるのか

30年前の青森県産サンふじは12月に少しずつ出荷され、年明けから彼岸までという形で販売していた。しかしながら、10年程前から他県産サンふじの生産量減により、他県産サンふじが一番ある時期というのは下位等級・規格外が多い。したがって通常品やギフトでお金が取れる品目というのは非常に数量が薄いと今後も予想されることから「ふじ」は必要とされ

ている。また、販売期間については温暖化により11月上・中旬に販売されるサンふじの酸味が強いと言われ、12月後半からの販売というユーザーからの意見がある。しかしながら、食味等の部分を検証すると11月中旬にスタートしても12〜3月、CA貯蔵の場合はゴールデンウィークまでの販売も可能になってきている中では、今以上に上実と言われる品物の発生を相馬地区の実力で栽培していきたいのが本音である。多方面で活躍ができる「ふじ」の系統更新の導入は所得増大に向けた取組みに繋がるはずだ。販売戦略上「ふじ」が求められていることから、「ふじ」を増やす必要があるのは言うまでもないだろう。

「ふじ」は多彩なアイテムが可能で、支持率もNo①

早生ふじ等をはじめ多くの品目がある中、やはりピーク時については「ふじ」だ。ギフトアイテム・1個売りの上位等級大玉・中玉の1個売り・袋詰め商品・あるいはフケありリンゴなど、「ふじ」で多彩なアイテムが販売可能であることから、一番支持率があるのは

サンふじであるというのは、統計上も結果として出ている。商品力の高さからも「ふじ」については消費者ニーズに応えやすく、販売戦力としても強みがある品種だ。

「葉とらず」の評価

ふじの商品力の中で、葉とらず栽培についても話題となっている。地元の市場において12月は上実が多いと言われながらも、背景には葉とらず系があり、着色の良いものは少なかった。その中では、やはりサンふじが対抗している。

徐々に葉とらず系が支持されているものの、まだまだ「真」の葉とらずに至っていないものが非常に多く、組織を挙げて規約を守つ

た中で味を重視した葉とらず体系が求められている。「こだわり栽培」と言われる名高いリンゴであることから、やはり着色管理も重視しながら、他の組織に負けない最高の「葉とらず」でブランドを築き上げていきたい。

29年産りんごの見通し

29年産が始まりますが、産地価格が低いと予想されることからJAに出荷する生産者がとても多い見込みだ。また、長野県の栽培の動きが平年よりも若干遅れ、青森県については平年よりも若干早いとされている。したがって、一気にピークが9月5日過ぎから「つがる」に入ると思われる。「つがる」

については厳しい単価が予想されるものの、まずは「つがる」を売り切るために農協・全農等が売場づくりを強化している。しかしながら、第一にリンゴがないというのは御法度であることから、収量の確保は重要である。

早生種については、過去に10月10日頃まで販売した経過があったものの、やはり9月いっぱいでは販売終了を目標とした入庫が出来れば理想だ。晩生種に向けて中生種の早生ふじ・トキ等の販売を上手くこなせるように「つがる」の販売終了を目指すストーリーを描きたい。

産地マーケット情報を活かす

販売成功に向けて、私たちのリンゴがどこで売られているのかを知ることによって消費者が求める明確なものを作らなければならない。一番大切なことは、晩生種に向けて中生種にどんなリンゴを作るかを熟知し、ふじの系統更新の情報を得て取り組むことが必要だ。当JAはこれから生産者の所得増大に向けて全力でバックアップして参ります。



販売成功の道を話す渡邊勝俊 副部長
(東一東京青果)