座談会・青果市場の現況と伸びゆく未来

十三億円の青果物

市場は市営に

と伸びゆく未来

長岡郡園芸連 植野 馨

市産業経済課長 国沢守道

そ菜類の宝庫といわれる南国市には三つの常設市場があり、市民の台所をうるをし、かつ、生産農家の経済的ささえの役割りを大なり、小なり努めている。

そこでこれら市場の経営にたづさわっている人たちを中心にあつまつていただき、市場の現況と将来を語ってもらった。

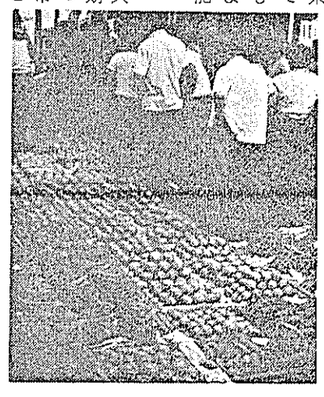
▼市場といえばただの商売のように一般の人は思っているが、商売ということでなく公共性を帯びた企業である。

市場というものを市が理解し、援助をしてもらいたい。金融面に地場産業の育成のためにも研究をしてもらいたい。

▼南国市の市場は県下の中心にあって高知の市場よりも大きい、しかもまだまだ伸びる可能性を持っている。

▼現在後免に二つ、三和に一つと、久礼田にある不定期市場を含めて四つの市場がある。市場が多いということは、広く市場を利用してもらう点ではよいが、市場同志の競争とか、生産者の選り好みが強くなるなどの弊害がある。

▼むかい合せの後免では、生産者がどちらの市場へ出そうと見くらべるものとか、売り声を聞いて、値のよい方へというのもある。ところで市場同志では、過当競走をしないように話し合いをしている。



司会　過当競走といえば生産者を飲み食いに呼んだり旅行に招待したりとか、生産者の無理を聞くというようなことは、……

▼市場ができた当初にはそのようなことが、行なわれていた。しかし、それは結局、生産者にも市場にも、消費者へも悪影響し決して得くにはならない。

▼過剰サービスは好ましいものではない。このごろ無理しいるものが少なくなったのは、生産者が目覚めてきたのではなかろうか、よい傾向だと思っている。

司会　園芸組合と市場との関連性といったものは……

▼市場と園芸組合との関係は大切だが、現在その関係は非常に薄い、それは組織の違いがそうさせているといえる。

▼といって何時までもこのままの姿ではいけない。県外の組合では、地場の市場も指定しなかなか好評を博しているといわれている。

県や郡の園芸連でも地元の市場を指定することを考えてみる必要はないか。……

地場の市場を育てよ

▼そういう話は聞いているし、また、考えでもいる。しかし、生産者が自由に市場へ出しているから、いますぐにとは考えていない。将来一つの市場になるとか、市が市場を援助することになったときは、地元市場の指定ということも考えられる。

▼県外では地場の市場の有利さというものを相当真剣に考えているようだ。

たとえば京阪神で八百円のものが、地元の市場で八百五十円になったことなど、大都市のみが有利だとはいえない。

一級品を大都市へ二～三級品を地元へという考えでなく（市場はそれでも感謝している）、生産者も地元の市場というものの認識を高めてもらいたい。

▼昨年末からあれはどたたかれてしかも園芸連はその取り扱いをしなかった"かんらん"も市場に出荷されたものはすべて処分したことなど、忘れてもらいたくないことがいろいろとある。

市場が強ければ、生産者に有利となり消費者もよくなるといえる。

司会　地元が品薄で困っていても県外出荷をやるのか。……

▼そろばんのみでなく、県内自体のことを考えればある程度安くても、地元の消費量は確保する必要がある。また、取り引き上やむを得ない場合があっても地元を第一にすべきであろう。

▼地元に足らない場合には県外へとは考えられない、しかし、園芸連に加入していない人たちの出荷があり、調整がとれていると考えている。

▼県の園芸施策は、阪神ルートを基本的にしており、地場産業の中の青果市場を留守にしているのはいけないことだ。南国市は伝統のある園芸の地帯でありながら、市場を市が援助していないことは申訳けない。

また、園芸連に入いていない生産者もあり、作付けの統制や、指導面からいって、組合に加入させることが大切である。

座談会・青果市場の現況と伸びゆく未来

青果市場の現況

語る人　共同青果市場 杉村正一郎　中央青果市場 野島俊男

生産者に高く 消費者に安く

司会　市内の組合数は……

▼組合と名の付くものは二十ぐらいあるが、実際活動しているのは十四～五ぐらいだろう。

▼作付けや出荷の統制は具体的になるとなかなかできるものではないそれをしっかりやっているのは三和のかんらん組合だ。

▼こんどは水稲の単作をやめ、そ菜栽培をルートに乗せて、消浄野菜を円滑に、しかもはやく消費者へおくり込むような態勢にしたい。ようするに生産地と消費地の直結を計りたい。

司会　くだものは、高知より、安いと思う。

▼いままでみかんの生産は少なく高知の市場へ出していた。しかしてみなければならない。地場の市場はとくに、重要なものであるから、園芸連と関連して考えてゆきたい。

いうようにしており、園芸連とは違った結びつきがある。そのために、利益がないとわかったものでも取り引きをすることもある。それをやめると、生産者は困るだらうし、消費者にも安いものが出廻らないことになる。

▼これらの移出は、一般のそ菜類が多く、南国市から県外へ移出されるものは、県下の七割をしめ、約十三億円といわれているそのうち、八億円は園芸連で残こりは商人によって取り扱われている。ほかに一部高知の市場や、商人に直接出廻っているのもあるのだろう。

司会　これらの人たちの資金面はどうか。

▼自己資金とか、借入れ金によって運用しており、資金面での融資をのぞまれている。

▼融資面については、根本的に考えるといえば、現在ぶどうみかんが不足しており、逆に県外から移入している状態にある。また、柿もよいだろう。品種では次郎柿がよい。

▼県外でよろこばれるものにビーマンがある。ナスは全国的に伸び悩んでいるが、セレベス芋（赤芽芋）とともに売れ行きはよいようだ。

セロリー、バセリなどがよろこばれるが、高知県は適地でないビーマンは一番伸びており、来年は相当作付けが増し、市内で二倍、県下で三～四倍にふくれのではなかろうか、それだけ需要が伸びるかどうか。？……

司会　生産者へ望むことは、

▼よい品を上へ、悪い品を下にという百姓心理はやめてもらいたい。

いつも注意していることだが、荷造りをよくし、量目はやや多い目にしてもらいたいものだ。

▼時代とともに次第にオートメ化され、みてくれより量目主義に、将来はなるだろう。しかし、現在はまだまだみてくれをよくすることが大切だ。

▼ことし成績がよい場合、翌年急激にその作付けが増えることも悪いやり方だ、目先ばかりを追わず、長く作ることによって取り戻すことを考えるべきだ。

よく作付の統制を考えよといわれるが、現状ではできない。生産者自作の考えにまつ外にない。

司会　終りになにか

▼市場と園芸連は手を組み合ってゆくことが大切だ。市内のくだものは確かに安いといえる。それは、県外の品でも生産者と直結しているからだ。

▼大阪の相場と同じ値で売れ、またそれ以上にゆくことに生産者もびっくりしている。

後免での売り上げは、高知の売りあげ高より多い、誇り高い市場に育てたいものだ。

▼市場が強力になれば、商人も強くなる。そのためにも市場に対し、高知市のように、市の指導と、援助とは是非とも必要である。