

「沖縄の農業ブランド」第8回セミナー報告

第1回ちよだ青空市報告会及び第2回青空市案内

日 時：平成22年10月26日（火）午後7時～9時

会 場：リッチモンドホテル那覇久茂地地下1階「ごっ八」

今回は初めて食事をしながらという形であったが、何と25人の参加者を得た。近藤理事長は、青空市の準備段階から、実施の様子を以下のごとく報告した。

1. ローゼルジャムのように沖縄特産で、しかも珍しい農産加工品は高価でも販売可能。
2. 大豆若葉のように沖縄特産ではないが、珍しく栄養価の高い農産物は販売可能。
3. 紅芋、さとうきび、島唐辛子のコーレーグースのように沖縄特産でも良く知られた物は、特徴が無ければ売れない。
4. 黒米のように沖縄特産ではない物は、他産地との価格競争になってしまう。
5. モリンガのように栄養価は高いが全く知られていない物は、その良さが認識されるまでに時間がかかるので、温暖化防止等別の切り口でPRする必要がある。
6. 良さと知名度アップのためには試食・試飲を多くする必要がある。
7. 販売は東京のニートの若者にやらせたが、最初は客の顔を見ることができなかった人が次第に声も出るようになり、彼らの訓練としても大変役立った。

この後はフリートークキングとして話し合い、参加者から活発な質問や意見が出た。

Q：東京に限らず全国で売れる沖縄農産物は無いか？

A：果物であれば、美味しくて珍しいものは高くても売れる。マンゴーに続く物が欲しい。例えば、アテモヤ、シャカトウ、ミラクルフルーツ、ジャボチカバ等は可能性がある。野菜はすぐ食べられるように加工して、栄養価も高ければブランドとして売れる。

Q：加工品としては、どんなものが考えられるか？

A：乾燥果物、乾燥野菜、お茶、ハーブ等、乾燥させて少量化、軽量化したものをパック詰めして輸送すれば、可能性は大いにある。販売は引き受けるので、乾燥やパック詰めの段階でニートの若者を是非使ってほしい。

Q：冷凍して送るといのはどうですか？

A：冷凍は良いのですが、輸送にクール便を使わなければならないので、運賃が高くなることと、東京で冷凍庫を用意しなければならないので、難しいと思う。一般的に市場やマルシェに冷凍庫は無い。