

# 業務用需要への対応強化

野菜と文化のフォーラム

## 生産・流通・実需の連携探る



大澤敬之  
理事長

産地との理念共有  
品質の正当な評価を

当社は売上12億円 (2)

NPO法人・野菜と文化のフォーラム(大澤敬之理事長)では、都内で加工・業務用野菜に関する講演会を開催した。加工・業務用需要は増加傾向で推移し、野菜需要全体の6割程度(重量ベース)拡大する需要にどう応えるか。生産者・流通業者・実需者が登壇し、真剣な講演・討議がなされた。要旨は次のとおり。

(大崎直美)

013年度(1月1日~12月31日)、レタス・ハクサイなどを年間100万箱出荷。加工・業務用野菜の契約栽培・契約販売を中心に入出荷を拡大してきた。方針の一つは、同じ方向を向いて、対等な商売ができる流通業者と付き合うことだ。「売つてやる」「買つてやる」

加工・業務用野菜は、特化した技術がなければいい

加工・業務用の業界団体の設立を

彩喜・木村幸雄社長

ではダメ。流通・実需者は野菜の品質を評価する姿勢を求める。加工・業務用にも味・品質が要求される今は、B・C品ではなくA品を加工する時代。いい物をつくる生産者は単価を優遇するなどして、品質水準の向上を図る必要がある。

そのため、流通・実需者には求める品質を具体的に提示してほしい。

に対する生産者は、要求に応える品質・量を安定供給することが役目。加工・業務用野菜は、特化

加工・業務用野菜の産地開発と仕入れを始めた。

A・農機具メーカー・流通業者・加工業者などが連携し10年間をかけて開発した自動収穫機は、大型コンテナを積める仕事で勝負という感覚。

加工・業務用は品質よりも相場とのバランスが大切。生産者・流通側双方のリスクヘッジとして平均出荷数の3割程度か

ら始めて7割を上限に、不足分は相場での取引を勧めたい。

ピーカク時の2001年には道内向け生鮮出荷で約100箱の規模を誇ったが、その後減少に転じ

道輸送などモーダルシフ

トに取り組んでいるところだ。

需要に供給が追いつかない今、産地開発は必須。安定供給体制を築くためにコンソーシアム

で機械収穫を可能に。JA鹿追町の育苗セン

ターが育苗を一手に受託し、均一な苗を作ること

で機械収穫を可能に。JA

木村氏

（業界団体）の設立を考えている。生産者だけでなく種苗会社や中間事業者、実需者が加わり、加工・業務用に向けた連携

に真剣に取り組まなくてはならない時期がきていくのだ。

（館本武会長）

現在の一番の課題は物流コスト。ガソリン高騰、ドライバー不足の二重苦への対策として、鉄

道輸送などモーダルシフ

トの一つ。野菜は形・姿

ではなく中身で評価されねばならないと考え、非破壊検査の研究を重ねてきた。

JA鹿追町の育苗セン

ターが育苗を一手に受託

し、均一な苗を作ること

で機械収穫を可能に。JA

木村氏

（館本武会長）

が実現すれば国民医療費

39兆円を農業や食産業にまで皆が連携した新しい

事業を確立できるのだ。

回すことができる。それ

によって、川上から川下

まで皆が連携した新しい

事業を確立できるのだ。