[事例報告 2]

マーケットニーズに合致した野菜を生産者と連携して届ける食と農の架け橋

岡島 芳幸（丸西産業株式会社 取締役副社長）

丸西産業は明治 10 年に肥料会社として創業した。平成に入ってから農産事業部を立ち上げ、現在では市田柿を中心とした果物の生産集荷販売、カットフルーツの加工販売、業務用野菜の生産販売を行なっている。今日は、特に業務用野菜の取組についてご紹介したい。

1．安定出荷を第一に

弊社では業務用野菜としてレタスを出荷しているが、その内訳でまず注目していただきたいのは、サラダベンダーに 2500 ケース、外食向けに 1000.1500 ケースを、毎日、通年で供給している点だ。これが実需者から非常に評価されており、安定的な取引継続の大きな要因となっている。

数量確保のためにさまざまな工夫しており、そのひとつが品種のリレー定植である。たとえば茨城県の圃場では、レタスは 8 月 15 日以前は決して定植せず、9 月 20 日までに必ず終えることとしているが、その間、まずサウザーという耐暑性の品種から始まり、エクシード、マイヤー、ラプトル、そして最後は耐寒性のあるオアシスと、少しずつ重複させながら、毎日一定量を定植するよう生産者に指示をしている。

特に近年の異常気象に対しては、いくつかの品種を並行して栽培していくことがリスク軽減につながる。同時に複数産地の形成も必要だ。また、品種の検証も常に実施している。

サラダベンダーと外食向けの出荷量を確保した上で、量販店との直販取引も行なっている。平成 22 年 11 月、全国的にレタスがまったくなかった時期に弊社では最高で 1 日に 18,000 ケースを出荷しているが、なぜそんなことができたか。それは、夏場の全国的な猛暑の影響でいずれレタスが大変な品薄になることが予想された時点で、早期出荷を狙い、特殊なマルチを使用するなど栽培の対応を工夫した結果だ。気象データと定植・生育状況の情報を蓄積し、活用することは、大きな戦力につながる。

2．業務用野菜の取引を支えるもの

ユーザーの用途に合わせた出荷

ユーザーによってニーズが異なるため、たとえばレタスだけでも 13 アイテムを取り扱っている。サラダベンダーは歩留まり重視のため外葉を抜いたものを、ベーカリーは葉が柔らかく大型のものを、あるサンドイッチチェーンでは指定資材の使用を、あるハンバーガーチェーンでは生産者の名前を、というように、それぞれの要求に応えるかたちで出荷を行なっている。

数量の調整

天候、曜日、イベント等に合わせた生産調整を重視している。出荷を見越した定植を行なうのはもちろんのこと、天候を見て生育予測をしながら、被覆を早めるなど栽培の対応を適宜行なっている。

栽培から販売まで徹底管理

弊社社員は、出荷期間は毎日、圃場を巡回することが日課である。そして、夜に会社に戻ると次の日の出荷の割り振りをする。たとえば、「〇〇さんの明日の収穫は固めのレタスだから、サラダ容器に合わせて〇〇ケース切ってください」「××さんのレタスは若干若いので、サラダベンダー向けに出してください」というように、生産者に選択肢はまった

くない。すべてこちらの指示通りに出してもらう。施肥と防除は申告制であり、「実施したことはすべて報告」を生産者に義務付けている。これは非常に重要な点であり、何度も抜きうち検査を実施し、申告外があれば即撤去という非常に厳しい指導をしている。

労を厭わぬ社員の奮闘

弊社には「農業 LOVE」な若者が全国から集まってくる。彼らが最初にする仕事は、生産者の荷降ろしを手伝うこと。多い人では 2500 ケースほど持ってくるが、それを手伝いながら生産者と直接コンタクトをとり、その苦労を知り、理解する。それが仕事の基本にあるため、弊社社員は本当によく働く。会社の原動力であることは間違いない。

3. 後継者ができる野菜生産システム

露地野菜が一番

弊社の産地では、農家の二男、三男までが農業を後継している。その理由は、露地栽培はイニシャルコストがかからないこと。面積の集積が可能な作物であれば 10ha 以上の栽培が可能であること。機械稼働率が高いこと。計画的な雇用をすれば週 1 で休みを取ることもできること。そして、全国に展開する産地に仲間がいることだ。

産地間の連携と目的意識の共有化

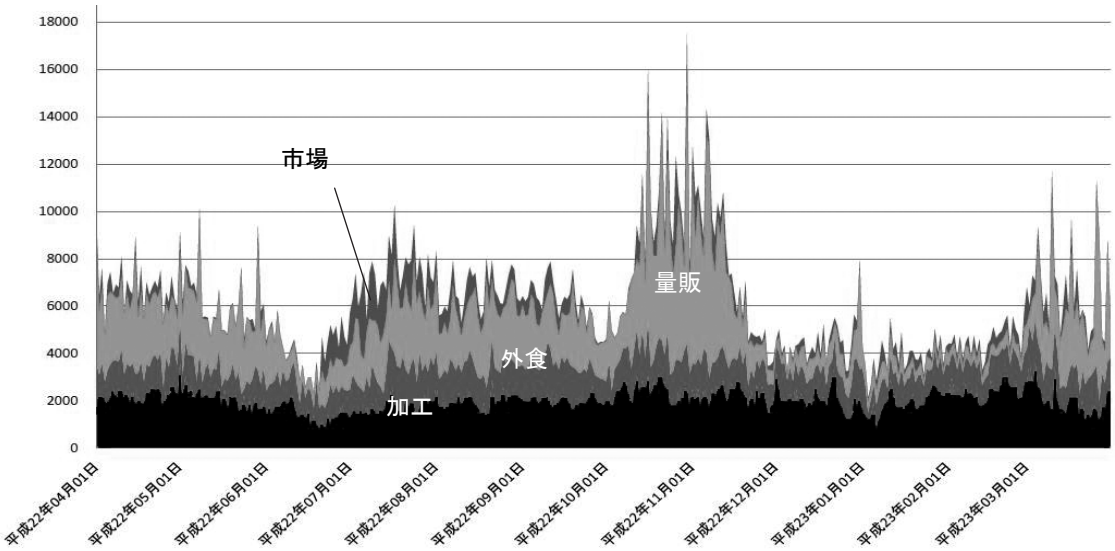
年間安定納品の意義と重要性の共通認識を持ち、各産地それぞれの出荷期間に対する責任を明確にするために、計画会議、反省会など、産地間の交流を非常に深く実施している。

その他、全社員に iPad を持たせて迅速な情報交換を行ない、綿密なコントロールによる出荷調整を実施する。あるいは産地間を超えた施肥・防除・種子の徹底と協議などにより、しっかりとした年間トレースがわかり、安心安全の確保と実需者の信頼に応えることができている。

4. 農業を継ぐ意義と誇り

弊社が最も大事にしているのは、がまんするだけの農業から脱却し、仕事・人生を楽しむことだ。いわゆる 3K の農業では後継者はできない。夢、ゆとり、目標にチャレンジする勇気の 3Y を提唱し、「ゴルフのすすめ」や国内外への視察旅行などを実施している。

そして 3Y を実現するために、生産者の所得が市況に振り回されることの少ない業務用野菜の契約を重視している。弊社では、最もよい品物を業務用に出している。

同時に、生産者ごとにランキングをつけるなど、工夫することの喜び、生産意欲をかきたてるような環境づくりを心掛けている。

レタス　年間出荷数量推移（12 玉換算）