

第 18 回 加工・業務用野菜産地と実需者との交流会 in 東京  
〈マッチング促進セミナー〉

開催日：平成24年2月3日（金）

場 所：東京都立産業貿易センター浜松町館4階展示室

講演者：倉敷青果荷受組合

青果事業部長 冨本 尚作 氏

題 名：『国産たまねぎによる加工・業務用需要への取組と契約取引』

---

司会：最初の講演は倉敷青果荷受組合 青果事業部長 冨本尚作さまよりご講演いただきます。冨本さまは昭和 49 年 4 月に倉敷青果荷受組合に入社後、蔬菜部、果実部、輸入青果部の各部長を歴任し、平成 10 年 4 月には冨本さまが中心となり現在のカット野菜部を立ち上げ、平成 15 年 6 月より青果事業部長としてご活躍しております。

また、倉敷青果荷受組合を中心とする国産玉葱生産・利用拡大グループは、昨年 2 月に加工原料玉ネギの多くを中国産皮むき玉ネギから国産玉ネギに変更する取り組みが高く評価され、国産野菜の生産利用拡大に寄与している優良事例として農林水産大臣賞を受賞されました。

本日は「国産玉葱による加工・業務用需要への取組と契約取引」と題して、ご講演をいただきます。

それでは冨本さま、よろしく願いいたします。

冨本：皆さま、おはようございます。ただ今、ご紹介をいただきました倉敷青果荷受組合の冨本でございます。

まず、今年の 3 月 11 日に東日本大震災による被災地の皆さま方には心よりお見舞いを申し上げます。実は先ほど司会者の方からご紹介がありましたように昨年の大震災直後の 3 月 16 日には、国産野菜生産・利用拡大優良事業者表彰の農林大臣賞をいただくことになっておりましたが、そういったことで急きょ中止になりました。本日のこういった加工・業務用野菜の産地と実需者との交流会という場で、事例発表の場をいただけましたことを心より御礼を申し上げます。

今年の第 4 回の国産野菜優良事業者表彰の、国産玉ネギの生産利用拡大グループの取り組みを中心に私の本日の事例発表とさせていただきます。

皆さま方のお手元にも資料がございますように、ちょっと古めかしい組合という名前ですが、私どもの企業は青果物の卸売りが中心の業務を行っております。平成 10 年にカット野菜部を立ち上げて今日に至っております。昨年は地方の卸売市場ですが約 79 億円という売り上げまでなり、この厳しい中でも前年比 104%、12 年比 220%という伸び率の企業になりました。

その一つの取り組みが「野菜需要の変化に対応」ということでございます。皆さん、ご承知ですが近年の生活スタイルは、単身世帯や、高齢化、核家族の増加という中で家庭消費にスーパーで、自分でキャベツを買ってきて刻んで食べるという野菜の消費の

形態は平成 17 年度の統計で約 42%になります。

お弁当を中心にした中食やレストラン等の外食を中心にした加工・業務用野菜が約 60% 近い数字になっている実態があると思います。その加工・業務用の皆さま方は定時・定量・定品質・定価格という、俗に言われる「4定」というものを要求しております。

従来の私どもの本業である卸売会社については、こういった定時や定量や、定価格というのが非常に苦手な分野でありました。そういった加工・業務用の皆さま方が市場へ買いに来れば「その日の価格でしか納入できませんよ」「少ない時もあれば多い時もありますよ」というのが従来の市場の対応でした。そういった背景の中で、こういった加工用のお客さまは、どちらかという市場外流通へ逃げていった経過もあるのではないかと思います。

私どもの企業においては拡大しつつある加工・業務用の需要に対して、いかに対応していくかが、今後卸会社として生き残る一つのポイントではないかと考えています。まさに縮小している家庭消費に隣が 1,000 円で売れば、うちは 900 円にするような価格競争の中でやっていたんでは経営は悪化します。また売り上げは減少していくことになるので、何とか加工・業務用の対応ができないだろうかとカット野菜事業部を立ち上げたわけでございます。

特に加工・業務用のお客さまは中国の冷凍餃子の事件など、いろいろな問題がありまして、「国産野菜を何とか使いたい」「使用を増やしたい」という需要があることは紛れもないことだと思います。

しかしながら、まだ国産野菜のそういった加工・業務用の皆さま方に対応するだけの生産体制が確立されていないことも一つの大きな要因があって、国産野菜の需要が増えているのですが、輸入野菜に移行するといった現状もあり、そういったところも含めて、国産野菜の自給率の向上等について、考えていかなければならないのではないかと思います。

また、一番下に低コスト化という課題がありますが、この問題については国産野菜だから高くてもいいだろうではなくて、輸入品と比較しましても価格という問題は今のデフレの時代に常にあります。お弁当の価格も 198 円のお弁当ができるような時代になってきております。そういう面では国産野菜だから高くてもいいだろうとはなりません。では、いかにすれば低コスト化ができるかという取り組みも、私の事例の中で参考にさせていただけたらと思います。

スライドの③は、カット野菜部の業務用・加工用の得意先の分類になります。若干、説明させていただいた全国外食チェーン、最近増えてきています病院や事業所給食の受託業者、コンビニの総菜ベンダー、その中でも多いのが量販店になります。量販店は総菜売り場もあり①消費者に直接パッケージサラダを販売する農産部、②牛肉のたたきの上にトッピングする玉ネギスライスなどの精肉部、③鮮魚の、例えば大根のけんやニンジンのけんなど、総菜はもちろん、お店で作る総菜の部品である、カットした野菜を納入するというお取引をいただいております。

百貨店のデパ地下で、ここは大手のハムメーカーと提携をしました。北は仙台の三越辺りまで私どもが一手に供給をして、全国 80 店舗ぐらいのデパ地下にサラダを作るため

のキットサラダという、いろんなカット野菜を集めて一つのキットにしています。そして、デパ地下の店舗でポウルの中でミキシングをすれば、一つのお皿のサラダ、量り売りのサラダができる取り組みまでやっております。

私どもは150社、末端では1,500店舗という事業所並びに店舗を対応させていただいております。主なエリアとしましては中国四国地区をエリアにさせていただいております。

倉敷という場所と弊社の位置が瀬戸中央道と山陽道とちょうど交わる早島インターチェンジという所で、北へ行けば松江までが2時間。南へ行けば高知までが2時間。大阪まで2時間。広島まで2時間と中四国をすべて網羅できるような位置のインターチェンジから10分足らずの所に位置しています。一つには、そういう地の利もあるということも中四国でお取引をいただくお客さまが増えたことにつながったのではないかと思います。

ここからは工場の業務を簡単に説明させていただきます。レタスやキャベツの場合は、受け入れから搬入、下処理ということで、特に本日の演題にもありますが契約取引の産地で全国にJA、生産者、農業法人等で40カ所の皆さま方とお取引をいただいております。本業では日々、値段の変わる卸売り委託という業務がメインですが、カット野菜部門を始めて約14年の中で、いろんな高値、安値を経験して経営のリスクを軽減するために、末端の業務用・加工用の実需者の皆さまが求めている定価格に対応するために契約取引を拡大して、金額ベースで約70%強のものになりました。

これは一つの工程でございますので参考にさせていただいたらいいと思います。20種類ぐらいのスライサーで、いろんな規格にカットをしております。90%ぐらいの業務が機械化されております。一部、まだ人の手で切らなければならないような特殊なカットに対しても対応し、規格数で300弱ぐらいあると思います。例えば玉ネギでいえば玉ネギを1ミリ、2ミリ、3ミリ、4ミリ、5ミリ、7ミリ、10ミリ等に、四角やダイスにカットをするので、3ミリ、5ミリ、10ミリ等の玉ネギだけをとらえてみても、十何種類の対応をします。

「じゃあ、玉ネギの1ミリと2ミリの違いは何なのか」と言われますが玉ネギでも、サラダ用であれば、「やはり2ミリを使いたいんだ」「1ミリを使いたい」という実需者の皆さま方の要望も、実際に3ミリのオニオンスライスを皆さん方が食べられた時に少しからいなと感じるが、食感は欲しいという、そういったところが1ミリ、2ミリ、3ミリの違いかと思えます。

あとはバブリングで洗浄は異物に対応することになると思います。特に要望されている安全・安心という部分であります。切り刻めばいいだろうというカット野菜という時代は、今現在も存在はしておりますが私どもの目指すところとは違っております。安全・安心を付加価値とまでは言いませんが、当初、平成10年に始めたころは殺菌したカット野菜で安全・安心を付加価値という販売、営業もやっておりました。今現在は安全・安心は、もう当たり前という時代になっていると思います。

包装、表示、異物検出機・金属探知機。最近は、ここ5年ぐらいの中でX線の異物検出機も入れております。1,000万円ぐらいしますが、お客さまに石を食べさせたり、金

属の異物を食べさすことはとんでもないことです。もちろん、お客さまに安全・安心を販売することも大事なことです。このX線の異物検出機によって我々、企業も本当に救われている部分があります。

何回か刃物の破片が、この異物検出機によって検出されて未然に、工場からお客さまへと出ていかなかったという経過もあります。私どもの青果物の中で、植物工場以外は土の上にてできております。例えばキャベツのしんに小石がめり込んでおった。南京の皮の中にそういったガラス片を落とした時か、めり込んでおったというものも、このX線の異物検出機については、きちんととらえていただけることで、より安全・安心な生産体制の確立をしております。

あとは仕分け、納品ということで、生産地の集荷場から加工場の商品の受け入れセンターまで含めてコールドチェーン化をしております。加工場の中も年間、14度管理という中で作業を行い、先ほどの仕分け等は5℃という管理でやっております。

また工場から量販店や加工用・業務用の実需者の皆さま方へ配送する場合も、生産地からお客さままでが完全なるコールドチェーン化というものを目指して実現をしております。

そして、安全・安心への取り組みということで資料に出ておりますようにISO22000（食品安全マネジメントシステム）の取り組みを実施しております。簡単に言えばISO9001プラスHACCPという感覚で捉えたらいいと思います。

実は以前からHACCPについては採り入れておりましたが、どうせやるのであれば、もう少し何か目指したものと、このISOの取り組みを行いました。3年たちまして、この3月には、もう一度、本審査を受けるということで、「もうやめようか」と言いながら、やはり、やっておいてよかったと思っております。これもX線の異物検出機ではございませんが、消費者の皆さま方、お客さまの皆さま方に安全・安心な野菜を提供するという意味では非常に重要なことであります。

私は常にISO22000は自らの会社を守る仕組みであるという思いで、取り組みをやっております。その取り組みによって得られた効果は、その下に書いております。

農場から食卓までということで、特に本日は生産者の皆さま方もおいでになられていると思います。生産地からGAPという農業生産工程管理という、ここも非常な場面になってきておるとい時代です。HACCPでいう「CCP」という重要管理点は、どこにあるかというのは、まず「受け入れ」は重要管理点にとらえております。

それは非常に安全・安心な材料が入って、初めてそこからスタートであるという取り決めで、その重要管理点の受け入れを、もっと強化するためには、こういった生産者の皆さま方のGAPへの取り組みが今後は必要であります。また世界的にも、安全・安心の生産物の作る過程が大事な時代になってきていると思います。

倉敷青果のカット野菜部の150社、1,500店舗のお客さまに、こういった対応をしているかということ、主には実需者からの発注はITを活用し、100%ではございませんが、ファクスで流していただいたら自動取り込みをしていくといった、21年の11月に導入しておりますファクスOCR、またはWeb-EDIというオンラインの受注システムをつくりました。

以前の資料では 1,500 店舗もございません。ここ 2 年ぐらいで売り上げは 150% ぐらいに伸びております。しかしながら、事務コストは 60% 台まで抑えることが可能になっております。

それはまさしく IT を活用した受注システムで取り入れた成果の結果だろうと思います。売り上げが 150% になって、人件費・コストの 60% が削減できる。より一層 IT 化をとらえて、受注のところまでは 100% データ化ですが、加工場に対する作業指示などが、まだペーパーベースが多いことと、現場が数値化されていないことが課題になります。カット野菜工場と申し上げますが、登録人数は社員も入れて 220 人もおります。

その中で 365 日、24 時間稼働を 3 交代の中でやっております。まさに、これは大工場という存在になってくるわけです。その中でいかに効率よく生産をしていくという物作りの勉強もしていかなければならないという大変な事業です。

市場の野菜と物作りの勉強もして、カット工場の中の数値化、見える化を目指して次なる工場の生産管理システムの導入を検討して、ほぼ、今年の秋には稼働予定でいます。

本日の議題である「国産野菜の生産利用拡大」で、「国産野菜生産・利用拡大優良事業所表彰」とありますが、第 2 回と、第 4 回を私ども倉敷青果荷受組合で農林水産大臣賞をいただいている経過がございます。その取り組みはまさしく生産地と倉敷青果と実需者という中で、いかに加工・業務用のお客さまに対応し、生産地と契約取引が拡大できるといった役目の中で評価ではないかと思えます。

福岡の JA みいと取り組みは葉物野菜を中心に年間値決め、シーズン値決め、週間値決めという完全な契約取引の中で行っています。JA みいの直販事業の中で第一号で取り組みをさせていただきました。今もまだ、私どもの事業をベースに拡大されていると聞いております。契約取引で出来ることは、とにかく安心して農業経営ができる。いろんな産地の中で、運が悪かったという時代ではなくて、本当に経営として計算ができる農業であり、これがまさしく生産者の皆さま方の中でも必要な事項になってきているのではないかと思えます。

そして、実需者が求めている一定価格、一定品質での量、そういうものを達成していくためにも、私どものような青果の卸売会社にその機能があるのかというと、たまたま青果の卸売会社としてのカット野菜部門という一部門を持ちあわせて存在しているわけです。必ずしも青果の卸売会社が位置するとは限らないと思えます。最近よく言われております、生産者と実需者との連携の中で、「中間事業者」という言葉が出てくると思えます。まさしく、その事業が非常に重要な時代になってきているのではないかと思えます。

本題の昨年、農林水産大臣賞をいただきました。「国産玉葱生産・利用拡大グループの取組」ですが、まず玉ネギ自体が国内の流通量の大体 5 割から 6 割ぐらいが加工・業務用の消費向けと言われております。また、加工・業務用の中で輸入玉ネギのシェアは、今は 2005 年の資料しか載っておりませんが、約半分近いものを輸入玉ネギが占めております。

昨今、ここ 3 年ぐらい北海道産の玉ネギの作柄もよくありません。このことがより一層、輸入玉ネギをよみがえらしています。実際問題、市場で 4,000 円もする玉ネギ、ま

たは輸入対策事業の加工用向けの玉ネギが減少する中で受注者に対して定（低）価格も実現しようと思えば、輸入玉ネギも必然的に入ってこざるを得ない一つの要因かと思えます。そういった背景の中で、従来、年間使用量 1,200 トンぐらいの加工用玉ネギ、そのうちの約 360 トンは中国産皮むき玉ネギを採用しておりました。

その理由というのは安いということだけではなく、以前は皮むき玉ネギの作業自体が包丁で天地カットをして、エアガンで皮をむくという手作業に頼っていたので、ある程度、限界がありました。そこで、何とか国産化に向けてできないかと農水省の国産原材料サプライチェーン構築事業の補助事業の中での整備事業をいただきました。まず、カット野菜工場に玉ネギの自動皮むき機の導入や農産物の処理加工施設の新設、補助事業を活用しまして、機械化をして国産玉ネギでも実際に自分たちで皮をむく作業が可能になった中で新しく倉敷の産地、広島尾道の因島でできる産地、諫早干拓での産地、3つの産地で何とか 360 トンの玉ネギを新しく全くゼロから作ることができないかと取り組みをやってまいりました。

また、この3つの産地については農水省の推進事業の協議会をつくりまして、推進事業の中でいろいろとご援助をいただいて勉強会や、栽培検討会、講習会、技術の平準化、先進産地の視察等を行っており、そして、年に1回は、3つの中で1カ所を見学し、年に3回は、そういった講習会や技術の平準化の会議や、検討会を重ねながらやっております

では、本当にどうなのかというと相互に3つの産地がお互いに切磋琢磨（せつさたくま）しながら技術の向上を図ったり、全くゼロでございましたから意外な失敗もありましたが、昨年、2年目で因島では10アール当たり10トンという、まさに玉ネギの限界に近い数字に至りました。私どもは大体10アール当たり6トンという数字で見えております。不作の年等は4トンしか取れない時もあるだろうし、7トン、8トンといった時もあるので、平均6トンといったところになります。しかしながら「昨年、10トン採れました」と生産者が言ってくれた時は推進事業の中で、いろんな勉強会を年3回、講師の先生を呼んで、実際にいろんな病気の勉強や、防除の勉強を繰り返しながら、春、3月には収穫前の玉ネギを実際に現場で見ながら病気の研究をしたり、防除の研究をしたりと、その積み重ねが10アール当たり10トンということではなかったかと思えます。

倉敷の産地では、倉敷青果で農水省の補助事業をいただいて、移植機械や収穫機など機械化による規模拡大をやっていこうとやっております。その成果で目標40トンに対し、去年は80トンということでしたが、今年は150トンぐらいになりました。反面、機械化に頼ったおかげで、去年は梅雨が早くきて長雨で、長雨が続きと畑の中に機械が入ることができず目の前でだんだん枯れて、腐ってくる。水田との併用がありますので、次は田植えをしなければならぬ。結局、目の前に立派な玉ネギができながらも収穫ができなかった経過等など、検討会の中で皆さんが成功事例と失敗事例発表することによって、問題解決をして、次の生産はどうなんだと検討をして、今年の5月20日前後からの収穫に向けて生産をやっているところです。

因島も機械化について検討中です。実は因島の産地は、取りまとめをしている方がいらっやって、従来から玉ネギの生産はあったのですが、契約取引の玉ネギの生産者に

については全く新しい方だけを採用をして行いました。その中心人物はタバコ廃作の生産者の皆さまです。80 トンと書いていますが、このままの作型でいくと今年の5月の収穫は200 トンぐらいまで増えます。生産者から「300 トン作ってもいいでしょうか」と話があるくらい、私も作りたいと思うほどの良い収穫なのではと思います。

実は因島は玉ネギを採ったあとに、この畑で絹さやえんどう等を作れば、ミカンの畑が駄目になってパイロット事業で開拓したほ場ですので、非常にいいものができると思っております、水はけはいい畑地なんですけど傾斜地だけに、今度は機械化がちょっと難しいという難点も抱えております。農機具メーカーと相談をしまして、傾斜地に対しても移植、収穫ができるような、何とか改良ができないかと今は取り組んでいます。機械化さえできれば、いくらでもできると意欲的にタバコ廃作の生産者の皆さまには言っていたいております。

倉敷と因島の皆さま方は大体5アール、6アールの小さい畑の生産者ですが、だんだんとそういった中で機械化による規模拡大が可能になっております。

一番下の諫早干拓は本当に見渡す限りのほ場で、倉敷の生産者が諫早の干拓地の生産地を見に行ったら、「こりゃあ、大変だ」とびっくりして言うのですが、倉敷の5アールの生産者から、いろんな話を聞いていると決して大規模農家がいいわけでもないと言うのです。それは、大規模農家の干拓地の畑を見ていると「何であのレタスは採らないんですか」と訊くと、「病気が付いているから全部ほ場廃棄なんです」といったことがあるそうです。

そういう病気が回ってくると6ヘクの一枚の畑が全滅してしまうという大きなリスクを抱えています。そういう面では毎日、目の行き届く5アール、6アールの生産地の倉敷の生産者の方がよかったという結果もありました。必ずしも大が農業ではないという思いを生産者の方は持ちながら、また、倉敷に帰って農業の生産に励んでおります。

ユーザー側や実需者側というのは食品製造工場ということでコンビニエンスストアや、食品工場、ギョーザの工場、ごぼう天の工場や天ぷらの中に入れる玉ネギなどの生産工場です。あとは外食業者につきましては全国チェーンの外食や居酒屋関係、事業者、事業所、病院食の受託業者、最近は特に病院食の老人介護ホームなどが拡大しておりますので、そういったお客さまに対してのカットはご承知のように非常に流動食に近い、非常にきめ細かいカットを要求されます。特殊な業界でございますが、そういったことにも対応しております。大量生産で、玉ネギの7ミリスライスを一日に1トンも2トンも納品していくような対応から、外食産業のような玉ネギのスライスを100グラム、200グラムの小ロット対応までをやっております。また、中食業者は総菜関係の皆さま、弁当を中心にしたベンダーさんなどにそういう対応をしております。

私どもの野菜部は市場機能、そして、カット野菜部門は中間事業者機能、そういったものを持ち合わせて業務用・加工用の生産地と実需者の皆さま方をつなぐ役目をやっております。

その中で大事なことは生産、流通コストの削減の検討で、必ずしも国産だから高くてもいいというわけにはいかない時代になっております。そういう面で例えば生産の段階におきましては、この玉ネギの取り組みの中で「Mサイズ以上(7cm以上)のものは収穫

して、そのままコンテナの中に入れてください」としております。

また、市場流通の場合は、全部根っこを切って、これも一つ一つ大変な作業です。そこで、農水省の補助事業で導入しました自動玉ネギ皮むき機のラインにつきましては、天地カットという上下カットが自動的にできる機械を採用しております。それで「根っこは付いておいてもいいですよ」ということになり、生産拡大にも繋がっています。市場流通に出すためには、ぴかぴかに磨いて茶色の皮一枚にして出さなければ評価されません。

しかし、加工・業務用の場合は、加工して皮をむくので、土は落として鬼皮は付いていても構わないというように、ほとんど畑で収穫したままコンテナに入れることができるので、出荷調整時間が大幅に短縮できます。そのことが生産者の皆さま方に「市場価格からすれば業務用・加工用の原料って安いんだろ」という思いにも、「もちろん安いですよ。しかし、安くても皆さま方がこれだけ単位収量を上げることも可能になり、調整作業の時間が短縮化され、生産拡大ができる。そんなことを考えてみるといいんじゃないですか」と説明することができます。まさに 10 アール当たり 10 トンも上げれば私もやりたいと思いました。

あとは流通コストの削減で段ボールは使用せず、20 キロのプラスチックコンテナに入れて、通いコンテナでやっており、最近では 400 キロコンテナ「鉄コン」を使用しております。

鉄コンによって生産、物流コストの低減を図っております。一方では収量拡大を保ちながら、中国産やアメリカ産玉ネギにも負けない生産価格を実現できるのではないかと、今は農水省の補助事業の推進事業をいただき、研究をしているところであります。

一方で、GAP、トレーサビリティといったものも導入して、安全・安心はもちろん、作ればいい、たくさんできればいいという玉ネギだけでは駄目ということも取り入れさせていただいております。

農水省の「国産原材料サプライチェーン構築事業の活用」で、21 年から 22 年に、そういった玉ネギをたくさん作りました。北海道産の最近の減産に対応するために、生産拡大をした玉ネギをできるだけ期間を延ばすことによって、私どもで消化できるのではないかと 9 月、10 月に冷蔵玉ネギをやろうと考えたのが、この 22 年の農産物集出荷貯蔵施設の整備でございます。

なお、この資料につきましては本日の農畜産業振興機構の資料から活用させていただいております。何とか国産玉ネギを生産の利用拡大していくためには、やはり産地間リレーによる国産玉ネギの周年安定供給体制を確立しなければならないと、カレンダーで北海道産から始まって、この 3 つのグループの産地も含めて、冷蔵玉ネギも含めて生産拡大ができて、安定供給ができるという取り組みをここに出させていただいております。

また、最近では作ればいいではなくて、次のステップに入っているのは 5 月～10 月の中でわせから始まり、わせ、なかて、おくてという品種の選定などで、9～10 月にどういった品種の物を持っていくのかも含めて品種の作付けの分散なども研究をしています。みんな 5 月、6 月の早生玉ネギばかり作られると 9 月ぐらいから痛みばかりが出てきますから、そういうこともグループの中で検討しながら進めております。

まだ国産玉ネギの取り組みが2年目です。今年が3年目の収穫に入ります。しかし、今後とも継続しながら、より進化させたかたちの業務用・加工用の玉ネギ生産について取り組みを行い、何とか生産者の皆さま方にも還元し、実需者の皆さま方のご要望にも応えることが責務だと考えております。また本日のこういった機会を活用しまして産地の皆さま方との取り組みも増えると思います。いろいろ見ていただきましたが、もっと現場を見ていただくことによって、大事なことは相互に加工・業務用の実需者の皆さま方も中間事業者も生産地に行って、実際に玉ネギが埋まっている土を見ながら話をして、生産の難しさも理解して相互理解をすること、玉ネギの生産者の皆さま方も私どもの工場にも来ていただいて、だから、こうなんですという相互理解が大事なのです。最終的には契約取引の中で重要なことは信頼関係になります。相互理解と信頼関係、こういったものが、たまたま、本日は玉ネギのお話をさせていただきましたが、いろいろな契約取引の野菜の中で参考になればと思ひまして、私の本日の事例発表を終わらせていただきます。

ありがとうございました。