

加工・業務用野菜産地と実需者との交流会

マッチング促進セミナー

開催日：平成 21 年 1 月 28 日（水）

場 所：東京都立産業貿易センター浜松町館 5 階展示室

「サラダクラブと国内野菜産地との取組」

(株) サラダクラブ専務取締役 金井順氏

よろしくお願いたします。きょう、45 分間の時間をいただいておりますので、大体 35 分ぐらい、私ども、サラダクラブと産地の皆さんの取組の事例の御説明をさせていただいて、10 分ぐらいを御質問の時間に当てさせていただきたいと思っております。

カット野菜の業界というのは実は非常に歴史が古くて、きょうの会場にも私どもの会社よりもはるか以前からこの事業にいろいろ取り組んでいらっしゃる諸先輩方がいらっしゃいますので、私どもがこういう機会にお話しさせていただくのがいいのかどうか、非常に迷うところです。まだ 10 年に満たない会社でございますけれども、我々の取組を一応御紹介させていただいて、多少なりとも産地の皆さんに刺激を与えることができれば幸いだと考えております。

それでは、簡単にお話をさせていただきます。私どもはちょうど来月の 24 日で丸 10 年を迎える会社でございます、キューピーと三菱商事の合併でスタートいたしました。今でも覚えているんですけども、新聞発表する前に、十数社の取引先のほとんどがスーパーさんだったんですけども、こういう形で事業を始めますと申し上げたところ、もうからないカット野菜の事業によく 3 億もつぎ込みますねと、面と向かって言われたわけじゃないんですけども、そういう顔をされたバイヤーの方がほとんどで、いいタイミングで始めたねと言った方はその中でたった 1 社の方です。お名前は伏せておきますが、ある大手のスーパーの当時部長さんだったんです。そういう方も中にはいたんですけども、大半の方は物好きだなという感じで対応されたことを今でも覚えております。

まだまだ十分な力を蓄えた会社とは言えないんですけども、ようやく昨年 11 月末の決算でもう少しで 100 億円というところまでまいりました。ただ、世界を見渡すと、アメリカにフレッシュエクスプレスという、業界の方はよく御存じだと思うんですけども、今チキータの傘下に入っております。この会社が、今、円高で多少は円ベースの売上が減

っていると思いますが、それでも楽に1,000億円の売上を持っております。ですから、私どもの会社は世界のトップのまだ10分の1というレベルでございますので、やることはまだまだたくさんあると感じております。

この地図にかいてありますように、私どもは直営の工場は5カ所ございまして、大半は親会社の1つのキューピーの工場の敷地の中に入っております。茨城県の五霞、府中の中河原、兵庫県の伊丹、岡山県の真庭と佐賀県の鳥栖の5工場体制、プラス北海道、東北、それから静岡、沖縄の4つの協力工場の方をお願いして、今、全国で9工場体制で、北海道から九州、沖縄まで、離島はカバーできていないんですけども、今ほぼ全国をカバーさせていただいております。スーパーさんで約370企業と今お取引させていただいております。一部のコンビニさんを入れると1万店を超えて、1万1,000店、2,000店ぐらいのレベルにようやくなってきたという状況でございます。後でまたお話しさせていただきますが、特に直営工場、協力工場の場所は産地の方は一応念頭に置いておいていただきたいと思っております。

これは一般的な商品ですけれども、主に分けて袋物とトレー物と2つございまして、一般的な商品から、最近三、四年間はできるだけ10品目のサラダとか、いろんなミックスものも増やしてまいりました。あるいは、産地の皆さんや種苗メーカーの皆さんにいろいろ御提案いただいて、信用性の高い商品も今商品化しております。

これらはそういった商品の一例ですけれども、特に青ジソなどはなかなかカット後の菌数の管理が非常に難しく、商品化に大分時間がかかったんですけども、キューピーの特に研究所の我々のチームのメンバーが非常に頑張ってくれました。日持ちする商品は他社でもそんなに簡単にできないのではないかと自負しておりますけれども、こういった苦労を重ねて他社ではなかなか見られない商品も最近はつくるようになってまいりました。

それから金美人参は現在進行形で悩んでいる最中ですが、なかなか供給量が安定しない中でやっております。今3年目を迎えて、色も非常に鮮やかで、しかも味もなかなかいいということで、これもかなり産地の確保に苦労したんです。三菱の関連会社のMCプロデュースという会社に原料の仕入れの統括をしてもらっているわけですが、彼らは随分苦労してくれて、産地開拓がようやく実りつつあるという状況でございます。

私どもの野菜に関しましては35品目から40品目ぐらい実は使用しているわけです。使用量順に並べたもので、数量まで書くのはちょっと生々しいものですから品目だけにさせていただいたんですけども、今おおよそ年間1万5,000トンぐらいの野菜を使用してお

ります。そのうち、キャベツ、レタス、大根の上位3品目で大体7割ぐらいでございます。特に、最近キャベツの量が非常にふえてまいりました。以前はレタス2に対してキャベツ1ぐらいの比率だったんですけども、今はもうキャベツの方がはるかに多い状況でございます。

新規原料の導入ということで幾つか実例を御紹介したいんですが、青ジソは先ほどお伝えしたとおりで、菌数管理で随分時間がかかったんですけども、ユーザーの方にもかなり評価いただいています。ハウレンソウも同様になかなか難しいアイテムで、これは業界の諸先輩方からもいろいろ教を請わなきゃいけないと思っているんです。100%満足というレベルではないんですけども、ある程度の品質が確立できたと思っております。

こちらはまだそんなに自信を持って言える商品ではないんです。先ほど、沖縄の金美人参を御紹介したと思うんですけども、第2弾ということで“青パパイヤのサラダ”はかなり苦戦はしておりますけれども、やはり新しい食材ということで今取り組んでおります。それからスタチに関しましては、私どもは一般に言うと市場外流通を中心に仕入れをしていると御認識いただいている方が多いと思うんですけども、実際には市場関係の方ともいろいろ意見交換をさせていただいてまして、東大阪の東果の幹部の方からスタチのハーフカットがおもしろいんじゃないかという御提案をいただきました。使っている量が非常に微々たるものなので

東果の方にはまだ全然恩返しできていないんですけども、長年、市場の中でいろんな野菜や果物に関して豊富な知識を持っていらっしゃる方からもいろいろ教えていただいて、新しい商品に取り組んでおります。

お話しした内容が多少重複するかもしれないですけども、我々としてはできるだけいろんな分野の企業の方、グループの方と交流を深めて、取引としては売買になってしまうのかもしれないんですけども、できるだけパートナーというか、自由な意見交換をしながら新しいものに取り組んでいこうということで、こちらは種苗メーカーさんとの取組です。先ほど申し上げた金美人参に関してはミカド協さんからもいろいろ御支援があって、商品化にこぎつけたということです。それから、長野の白菜を使ったものですけども、これはカネコ種苗さんからいろいろ貴重な御提案をいただいております。

それから、まさに今日のメインテーマである産地の取組事例です。私どもは1999年2月に会社ができ、4月13日から製造を開始しました。後でまた御紹介しますが、最初はレタスに関していうと茨城ということで、全農いばらき、特にVFステーションに

大変お世話になったわけです。その後、群馬の皆さん、それから最後、夏の一番暑いときに全農長野さんに大変お世話になっております。特に産地は、やはりこれだけ高温多湿というか、温暖化が進んでおりますので、以前よりも長野の中で川上村の占める位置は非常に重要になってきております。川上村の藤原村長もざっくばらんというか、非常にビジネスセンスにあふれた方なので、いろいろキューピー本社ともタイアップしまして、川上村のレタスの紹介をさせていただいたりキャンペーンをしたり。ここ数年は私どもの商品自体をメインにして長野、特に川上のレタスのキャンペーンを展開しております。まだまだ十分ではないんですけれども、やはり我々の商品だけじゃなくて、産地のアピールもさせていただいて、お互いにメリットがあるということで関係を強化していきたいと思っております。

それから、2番目はトレビス。ほかにパプリカとかラディッシュとか、後で御紹介しますけれども、我々としては基本的にはやはり国産化比率を高めていきたいということで、設立当初から基本的にレタス、キャベツを含めてメインの商品は原則国産ということでやってきたんです。さらに新しい野菜といったものもできるだけ国産化比率を高めていこうということで、現在、約97%が国産の野菜です。残りの3%は何かというと、トレビス、あるいはパプリカ、ラディッシュといったもので、この辺は100%国産にするのは正直言ってなかなか難しいというのが実感です。やはりこれだけ安心・安全が求められておりますので、いろいろ制約条件はあるんですけれども、できる範囲でこういった国産化100%が難しい野菜に関しましても産地の皆さん、あるいは種苗メーカーの皆さんにも応援していただいて、少しずつ国産化比率を高めているという現状でございます。

次に産地の収穫研修ということで話題が変わるわけですが、ちょっと御紹介させていただきたいんです。これは川上村の研修風景です。これは創業間もなくから小規模な段階でいろいろ、我々サラダクラブのメンバーだけではなくて、キューピー、三菱の本社、あるいは関係会社の方にも入っていただいて、産地との交流を深める努力をしております。産地の皆さんにとってもやはりユーザーというか、川下に近い人間の話を生で聞けることはそれなりに評価していただいています。逆に、我々のメンバーからすると農家の方の御苦労も何となくわかるんですけれども、実際、結構過酷な条件でこういう収穫体験をしまして、中には意地悪な農家の方もいて朝食も与えずに結構働かされたのもいて、悲惨な思いをした人も中にはいるようです。それもまた農業の現実でして、いろいろ悲喜こもごもですけれども、私は一回だけ参加してその後はやめていますが、若い人にとっては非常に

貴重な体験かと思っております。

これは寒玉のキャベツの供給でまた新しい御紹介です。熊本に北部農園という、もともとは肥料の販売をされていて、今でもそちらも本業の1つとしてやっつけらるんですけれども、上田さんという非常にユニークな社長さんがいらっしゃいます。とにかく農地は年に1回利用するだけが脳じゃないだろうということで、基本的に年3回転ぐらい、米をつくって、その後、レタス、キャベツとか、米をつくって、レタス、レタスということで、全部の土地を3回転しているとは思えないんですけれども、2.5回転から3回転ぐらいさせています。地元の農地は結構、耕作放棄地ということはないんですけれども、余りいろんなのをつくらないままに農家の方も高齢化ということで、余り使われていない土地もあるわけです。そういったところに積極的にアプローチして、土地が2.5回転とか3回転するという事は、一般の地代に比べると2倍とか3倍支払うことができ、お年寄りからしても結構楽しみなお小遣いになるということで、農地を所有している方からも評価されている。それから、上田さんからすると、別に土地は買う必要はない。むしろできるだけ有効にキャッシュを使って、生産規模をある程度拡大していきたいということです。熊本にハウスがたしか400棟ぐらいありまして、日本ではなかなか見られない風景ではないかと思えます。一般にはまだ知られていない農園だと思うんですけれども、業界ではかなり注目されている農園です。きょうお越しいただいていますけれども、石田青果さんの方からもともと御紹介いただいております、ありがとうございます。

これは先ほどちょっとお話したんですけれども、創業当初、春からのレタスの主要生産ということで、全農いばらきの特にVFステーションのスタッフの皆さんに大変お世話になりました。4月13日製造ですので、11日か12日に当時はスタッフもほとんどいなくて、自分で汚い字で発注書を書いたんです。レタスが10ケースでキャベツが5ケースしかなくて、非常に恥ずかしい思いをしたことを今でも覚えています。そういうレベルから皆さんに応援していただいて、十分ではないんですけれども今、年間1万5,000点ぐらいの野菜を使えるようになってまいりました。

当時は、レタスの取引といいましてほとんど箱単位の売買というか仕入れが原則でした。我々からすると、1ケース10キロは無理にしても、8キロと書いていても実際に5キロしか入っていないということでは全くビジネスとして成り立たないものですから、当初はいろいろ抵抗があったんですけれども、VFさんにも御理解いただけて基本的にキロ単位で取り引きさせていただきました。これが徐々にほかの産地にも広がって行って、こ

れが今の私どもの仕入れのベースになっているということで、そういう意味でも皆さんに大変お世話になったということで感謝しております。

それから、新しい産地といますか、私どもが知らなかっただけで、もちろんもともと古い産地ではあったんですけども、例えば岡山県の牛窓という無霜地帯ですけれども、ある意味では古いキャベツの産地がありました。ただ、やはり大阪の市場を含めてより大きなキャベツの産地との競争でかなり圧迫されて、ピーク時に比べるとキャベツの出荷量が非常に減っていたという状況だったわけです。JA岡山の方から非常に熱心なアプローチを受けて、中国地方の5県の業務用野菜の勉強会をしているので一回話をしてくれないかということで、こんなにたくさんの方はいらっしやらなかったんですけども、何十人かの方の前でサラダクラブの宣伝と、こんなことができないかということをお願いしましたところ、実は牛窓地区のキャベツの産地をもう一度再生させたいということで協力要請がありました。それで、MCプロデュースとかキューピーの研究の人がいろいろメンバーで何度か訪問しまして、実際に私どもの伊丹、それから真庭の工場の方に供給を開始しました。品質も非常に安定しております、すばらしいキャベツを今でも納入していただいています。年々納入量もふえています。

私どもとしてはこういった形で新しい産地というか、古い産地ですけれども、一時ほどの元気がなくなっていた産地の再生に多少なりとも貢献できればということで、こういったことを進めていこうと思っていましたところ、たまたま私がサラダクラブの説明をさせていただいているときに、JA出雲の方がいらっしやって、1年後ぐらいだったと思うんですけども、出雲も古いキャベツの産地だけども、牛窓よりもさらに規模が小さいのでやはり市場だけだとどうしても大産地に押されてしまって非常に難しい状況だ。ただ、土地はいくらでもあるし、何とか安定した販路が欲しいということで非常に熱心に声をかけていただいて、産地に行ってきたわけです。昨年後半から今、伊丹の方に、まだ量は非常に少ないんですけどもキャベツを納入してもらっています。工場の方に評価を聞いたところ、工場の連中というのはわがままでなかなか褒めないんですけども、牛窓に匹敵するぐらいの非常にいいキャベツだということです。

我々からすると、もちろん産地は群馬の皆さんにはずっとお世話になってますし、それから、茨城、愛知、あるいは宮崎と大産地の皆さんにはいろいろお世話になっているんですけども、工場も年々ふえてまいります。大産地はもちろん今まで以上に応援していただかないと、我々も工場をずっと操業できないわけです。やはり工場側からすると、30

分、1時間、せいぜい2時間ぐらいのあれでいつでも納入できる近くの産地が欲しいというのは非常に切実な願いです。先ほど、工場のロケーションに関しては多少大切ですから頭に入れておいていただきたいというのは、産地の方がもしここにいらして、サラダクラブに何か売り込みをしたいというときには、工場のロケーションを一応頭に入れていただいて、我々としては工場の近くの産地は大歓迎ですので、ぜひいろんな具体的な御提案をいただければと思っております。

これはラディッシュで、使用量としては上位8品目の中に入っていますけれども、レタスやキャベツに比べれば絶対量が非常に少ないわけです。これも当初はほとんど100%オランダからの輸入品でまかなっておりました。ただ、やはり品質の劣化という問題もありますし、クレームが生じたときに、輸入品はトレースの問題も含めていろいろ難しいということで、少しでも国産化を図っていきたい。特にうちの若いスタッフが熱心に取り組んでくれまして、現在では、100%ということはないんですけれども、時期によってはほぼ100%国産でまかなえる態勢になってまいりました。一つ一つの産地に余り大きな量をお願いすると、万一何か天候異変があったときに、我々も困りますけれども、産地の方も、じゃ、ほかから手当てしてくれといってもなかなか難しい問題があります。我々の方針としては、よほどの大産地は別ですけれども、中堅以下の産地をお願いするときはできるだけ分散して、産地の方にも過度な負担はかけないということです。結果としては何か天候異変があったときにリスクが分散できますので、お互いに変にもたれ合わないというんですか、表現が難しいんですけれども、できるだけ現実的な数字でお願いしています。

もちろんこういった農家の方は別にラディッシュだけつくっていらっしゃるわけじゃなくて、ほかにメインの作物を持っていらっしゃるわけです。我々の場合はサイズに関しては一定の基準がございますけれども、別に葉もつける必要もないので割と簡単な規格です。ですから、お小遣い稼ぎというと語弊があるかもしれないんですけれども、サブの商品としては、私が聞いている限りは大半の農家の方は非常に喜んでつくっていただいているということです。こういった方式も新しいサラダに使う野菜で、それほど量はいかないんですけども、結構大事な野菜をお願いするときには1つの方法かと感じております。

輸入品が圧倒的に多いパプリカですけれども、これは先ほど申し上げたラディッシュほど簡単ではございません。全国いろいろ訪問して、もちろんいろいろお世話になっている産地もあるんですけれども、やはり時期的な問題、特に冬。それから夏場でもなかなか100%というわけにはいかないんです。ですから、今こうやって少しずつふえてはきたんで

すけれども、国産比率はまだ 20%強です。これはないものねだりかもしれないんですけども、日本全国どこを掘っても温泉があるわけですから、何かその辺を、政府の予算もなかなか取れないのかもしれないんですけども、思い切った投資というときにパブリカを含めて何か新しい野菜を、余計なコストを余りかけないでつくる方法を、我々もできる限りの応援はしますので、産地の方と何か知恵を絞ってやっていけば、100%は無理でも50%以上国産ということも将来的に可能なのかと感じております。

ちょっと駆け足で大変申しわけなかったんですけども、もう一度状況といたしますか、私どもの勝手なお願いで申しわけないんですけども、こちらにいらっしゃる皆さんの中で何かサラダクラブと取引をしたいという方がいらっしゃればということで、重複になりますけれどももう一度申し上げます。1つは、今、直営が5工場と協力4工場の9工場体制です。やはり工場に近い産地の開発は我々にとって非常に大事なことです、ぜひそれを念頭に置いて売り込んでいただくとありがたいと思います。別にサラダクラブと取引するから全国すべてに供給してくださいという無茶なことは一切お願いしておりませんので、できそうな地区というか、ここの地区だったらうちの野菜を見込めるということでも結構ですので、ぜひお願いしたいと思っております。

それから2番目は、非常に難しいテーマになってしまうんですけども、これだけ温暖化が進む中で、キャベツはまあまあ何とかなっているんですけども、レタスがやはり夏場の品質劣化が非常に激しい。東名阪に関しては先ほど申し上げた川上村、全農長野さん中心に応援していただいて大きな問題はないんですけども、やはり鳥栖とか遠くの工場に運ぶとなるとなかなか効率の点でも問題がありますし、環境問題を考えても余り遠い産地から遠い工場に持っていくのも決していいことじゃない。じゃ、どこでつくるのかというと非常に難しいところがあるんですけども、四国の山、あるいは大山、九州も山がないわけじゃないので、何か8月は無理でも6月、7月の初め、9月の上旬ぐらいにそういった西日本の工場、佐賀県の鳥栖と岡山県の真庭、それから兵庫県の伊丹、特にこの3工場に関して条件はいろいろあるけれどもチャレンジしたいという方がいらしたら、ぜひ御提案いただきたいと思います。

それから3番目は、種苗メーカーさんの応援がないと絶対できないことですが、やはり加工適性のいい野菜、新品種というんですか、簡単ではないと思うんですけども、我々からするとできるだけ芯の部分が少ないレタスやキャベツがあればそれに越したことはない、そういった品種の改良といったことでも、既にお世話になっている種苗メー

カーさんは多いんですけども、うちはこういうアイデアがあるといったこともぜひ御提案いただきたいと思います。

先ほどからいろいろ各産地の御紹介をさせていただいたんですけども、きょう、いろいろお世話になっている方が予想外にいらして、うちの産地の紹介がないじゃないかと怒られている方も多分いらっしゃると思うんですけども、どうしても時間の関係と紙面の関係があってすべての産地の方を御紹介することができなかったんです。この資料の中に入っていない部分で、特に全農群馬さんのキャベツ、あるいは全農愛知さんの同じようにキャベツ、それから宮崎経済連さんにもレタス、キャベツで大変お世話になっています。話し出すと切りがないんですが、本当に北海道から沖縄まで、JAさんだけではなくて商系の方にも大変お世話になっております。この場を借りて改めてお礼を申し上げたいと思っております。