

平成23年度第1回 加工・業務用野菜産地と実需者との交流会 in 大阪  
＜マッチング促進セミナー＞

開催日：平成23年7月29日（金）

場 所：マイドームおおさか

講演者：FRUXグループ 株式会社三晃

ディストリビュータ事業部部長 藤澤公義 氏

題 名：「フルックスグループにおける契約取引の取り組みについて」

---

株式会社三晃の藤澤と申します。

それでは、まず、私ども株式会社三晃、FRUXグループの会社の組織体制について、ご説明させていただきます。

私どもは、昭和39年、大阪の東部市場にて果物屋の仲卸としてスタートした会社でございます。現在は、仲卸業務だけにとどまらず、カット野菜、飲食店等のフードサービス事業もやらせていただいております、仲卸の(株)奈良三晃、フードサービス事業の(株)味の和路、カット野菜を含む加工用野菜をやらせていただく(株)三晃の3つの事業で構成しております。

(株)奈良三晃については、現在、青果の仲卸、小売事業を、(株)味の和路については飲食店舗、そしてお弁当などをつくる仕出し事業を構成しております。そして、私が在籍している(株)三晃については、スーパーの惣菜事業部向けにカット野菜を出荷する事業部と、飲食店、外食産業を含む宅配事業向けに出荷する事業部があり、FRUXグループは、大きく分けて6つの事業で構成しております。

私どもは元々青果の仲卸ですので、青果物の川上から川中、川下に至るまで一貫流通の構築を目指しております。

元々は(株)奈良三晃という仲卸営業だけだったのですが、消費者ニーズが非常に多様化する中で、手間をかけ、人のやらないことをやろうということで、365日対応させていただき、小分け、カット、味つけまでを行う多角化を進めてまいりました。



写真は、(株)三晃の惣菜キットです。

これは、スーパーのバックヤード向けのカット野菜で、すべて私どもの方で野菜をカットさせていただき、そしてタレ、包材、シールなどもつけ足していただいております。現在、スーパーのバックヤードには、調理師がおられないので、簡単に調理するだけで1品ができるというような仕組みをつくらせていただいております。



これは、天ぷら用野菜です。現在、一般家庭において、先ほどもクッキングスクールの先生とお話をしていたのですが、家庭で天ぷらを揚げることが以前に比べなくなりました。非常に手間がかかるということで、天ぷらは本来揚げたてが一番おいしいのですが、その手間を省くために、スーパーなどで購入されたものを家で作られるということになっています。



そして、真空調理については、味付けまでをやらせていただいております。こ

これは、飲食店でも加熱する業務というのは非常に手間がかかりますので、大根やさといもなどを半加工させていただき、最終的には飲食店では温めるだけというようなところまで、私どもでやらせていただいております。



これが、ディストリビュータ事業部、私が責任者をしている事業部ですが、最近、ブロッコリーを2分の1、4分の1、そして大根に至っては100グラム、これをワンパックにして、宅配事業者の夕食材料向けに出荷させていただいております。



一方、(株)奈良三晃の業務の中で、青果の直販事業をやらせていただいております。スーパーの中で、コンセというスタイルで、私どもが野菜のコーナーを一貫してプロデュースさせていただき、仲卸では大手量販店の価格形成の中で、価格の決定が非常に難しくなってきましたので、私たち独自で、スーパーの青果のコーナーをつくらせていただき、売価をすべて私どもで決定させていただくというやり方の事業を今、やらせていただいております。



そして、(株)味の和路の事業の1つであるフードサービス事業、これはケータリング、一般消費者向けに野菜を加工したものをお弁当として出荷させていただいております。これはすべて完成品を消費者向けに販売している事業です。

年末にはお節という一大イベントがありますが、昔はお節を家で作るというような風習があったのですが、今はほとんどが購入するということで、コンビニや、ありとあらゆるところでお節が作られていますので、私どもでも今後、伸びていくであろうという企画の1つでございます。

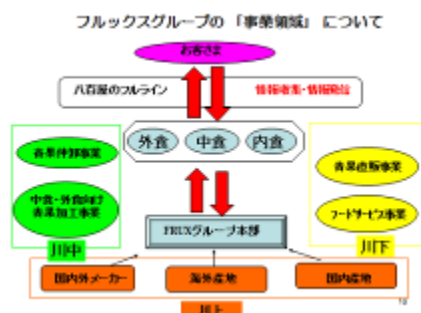


そして、もう1つの大きな事業としては、高齢者向けの宅配弁当について、生協と一緒にコラボさせていただきながら、今、事業として大きく伸ばしております。近年、スーパーや飲食店まで購入しに行く、また食べに行くということが非常に困難になっている家庭もございますので、作ったお弁当を、私どもがご家庭まで配達するわけではないのですが、プロデュースさせていただきながら販売していく、今後としては、非常に伸びるであろうという項目の1つでございます。



そして、私どもの事務所の近くに飲食店もやらせていただいております。この飲食店に関しては、一部、野菜のコーナーをやらせていただいております。これは物販として、八百屋が経営する飲食店ということをアピールするためにも、野菜や果物などを販売させていただいております。





このように、私どもは、内食、中食、外食に至るまで、そして川上から川下まで、私どもでグループを分けて、各事業部がすべてを網羅するというような形を作らせていただいております。

以前までは100%、仲卸業でありましたが、ここ数年、中食・外食向け事業、そして直販事業の方が好調で、力を入れておりまして、グループ内の構成比を見ても、やはり中食・外食向けの構成が非常に高まっております。今後は、青果の仲卸業、直販業、そして仲卸業が3割ずつになるような構成を目指しております。



また、現在、奈良の中央卸売市場の横で、私どもの加工事業をすべて集約しております。

F 1 と書いてある所が低温倉庫兼 2 階は事務所になっているのですが、F1 で産地からの大型車両の荷物の搬入をすべて行い、また F 2 で加工事業、F 3 で調味事業とグループ内の野菜を一貫して管理し、トータル的な物流コストを下げております。



そもそも、何故、おこがましくも八百屋塾なのか？

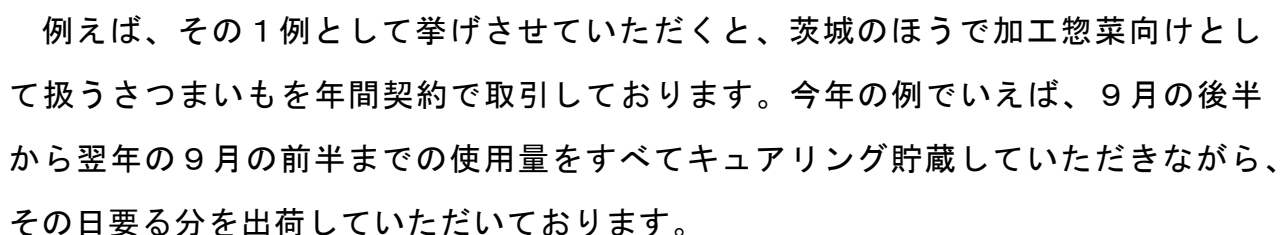
- 新規顧客の獲得
- 出合いの場の提供(プラットフォーム作り)  
情報は相方向で
- 社員教育の「道場」として

そして、惣菜についても、2カ月に1度、「惣菜の分かる八百屋塾」という勉強

私どもは、「惣菜キット」と呼んでおりますが、野菜にタレを付けて販売する商品が非常に好調です。スーパー向けの商品ですが、スーパーのバックヤードにはほとんど包丁がないという時代ですので、誰にでもできる、すぐにできるというコンセプトで伸びているのではないかと思います。

これまで、会社の概要を説明しましたが、これから、本題である契約取引について、少しお話しさせていただきます。

|     |                                           |
|-----|-------------------------------------------|
| 取組先 | 産地間屋                                      |
| 品目  | さつまいも                                     |
| 産地  | 茨城県                                       |
| 規格  | 3Lサイズ・2Lサイズ                               |
| 荷姿  | 10kg/箱      ダンボール使用                       |
| 価格  | kg単価での契約                                  |
| 数量  | 10月に年間総量を計画・日量を計画<br>日別納品数量の修正あり          |
| 期間  | 周年(8月後半～9月の期間)は別産地で対応)                    |
| 出荷日 | 日曜日の出荷は無                                  |
| 備考  | 仲卸事業部がLサイズ・Mサイズを購入<br>量販店、市場、館工場、冷凍工場との取引 |



この契約、私どもは惣菜ですので、箱売りするわけではございません。箱はすべて無地、選果に関しては、かなり細かくは割ってはいただいておりますが、その必要もないかなと最近は思いながらやっています。

そして、ここの産地問屋との取り組みの中で、グループでの購買をやらせていただいております。具体的には、定植の際に、業務用として大型サイズができるようにしていただいておりますが、その中でも当然、L、M、Sが出てきますので、これを私どものグループである仲卸事業が販売を手がけております。

そして、物流に関しても、茨城県からの物流のため、そこそこの物流コストがかかりますので、惣菜の(株)三晃、そして仲卸の(株)奈良三晃の共同物流で産地から引き上げるにより、物流コストを下げております。

この事例1-②については、生産地問屋が当然、その県におられます。そこに生産者の方を束ねていただき、私どもが使う3L、2Lが(株)三晃、L、M、Sというのが(株)奈良三晃、これには(株)味の和路がM、Sと書いていますが、ほとんどが(株)奈良三晃による仲卸事業のほうで細かいサイズのものを消費しております。

畑の中でも、秀品、優品、規格外と様々な規格がありますが、私どもは、加工・業務用といって、ほとんどのさつまいもに関して、秀品に近い、B品クラスまでを使用しています。一方、非常に掘り傷の多いものは、産地問屋に別の加工業者にお持ちしていただいております。本来、畑でできるものをすべて処理したいのですが、そこまではできておりませんので、産地問屋から菓子問屋などに出荷できるよう、ペースト加工していただいております。

青果用の規格に関しては、カラー刷り、3色刷りの箱で詰めております。もう1つは、加工用に関しては2色刷りですが、ほとんど無地というような感じの箱を使っております。

### 契約事例2

|     |                              |
|-----|------------------------------|
| 取引先 | 農業生産法人                       |
| 品目  | 千両茄子                         |
| 産地  | 徳島県                          |
| 規格  | 約100g/本 多少のキズ可               |
| 荷姿  | 110本/箱(定数)ダンボール使用(コンテナ引取り不可) |
| 価格  | 1本単価での契約                     |
| 数量  | 定植前に計画                       |
| 出荷日 | 前週金曜日に翌週1週間分を確定<br>基本的に毎日    |
| 備考  | 取引先は漬物会社、他<br>冬季は別の品目を取引     |

### 契約事例2-②

【バラ詰め】 【ダンボール梱包】



あともう1つ、別の案件ですが、徳島県の農業生産法人となすの取り組みを行っ

ております。私どもは冬場、10月ぐらいから翌5月ぐらいまでの期間に、徳島でなすを使っています。このなすに関しては、一部をグラム指定させていただいております。約100グラムの企画で取れたものを110本、箱に詰め段ボールで輸送するというような形態です。

私どもはすべてカットしますので、110本というちょっと大きなサイズの箱に詰めながら、物流コストと梱包にかかる時間を省いて、生産コストを抑えるようにしております。

これに関しては、価格、数量、すべて事前に契約しております。この生産者は、非常に前向きにやっておりますので、今のところ欠品はございません。ただ、今後、天候の問題により不良が出てきた場合は、要相談という形でやろうかなと思っております。ですから、基本的には紙ベースでの契約は行っておりません。

高知県のなすでは、大型の箱でバラ詰め、基本的には袋に入れて、風が当たらないようにしていただき、輸送コストをいかに下げるかということで、生産者の方と話し合いながら決めさせていただいております。

| 契約事例3 |                             |
|-------|-----------------------------|
| 取組先   | 個人生産者                       |
| 品目    | 干両茄子                        |
| 産地    | 奈良県                         |
| 規格    | 約100g/本・多少のキズ曲がり・規格外        |
| 荷姿    | 5kg/コンテナ（三晃よりコンテナ貸出）        |
| 価格    | kg単価での契約（月間値決め）             |
| 数量    | 定植前に計画（全量買取り）               |
| 出荷日   | 天候により変更あり<br>基本的に毎日（生産者持込み） |
| 備考    | 撰果規格は3種類<br>冬季は別の品目を取引      |

契約事例3-②

【コンテナ流通】 【耕作面積約1h】



そして、事例3のとおり、奈良県でも、なすを使っているのですが、これは個人生産者です。面積で言えば約4反ほどで生産していますが、私どもでコンテナをお貸ししております。等級の選果の基準に関してもA、B、そして大、小ぐらいのレベルで選果していただいているように、非常に選果基準を甘くしております。今後は、私どもも奈良県で工場をやらせていただき、流通・加工する中で、奈良県の実産者といかに取り組んでいくかという案件がございますので、基本的には個人生産者とは全量買い取りという契約でやらせていただいております。

事例3-②が圃場、畑になりますが、左がイフコのコンテナで流通しております。これは、ビニールも何もかけず、朝、収穫したなすを昼に持ち込んでいただき、その昼にすべて加工するという流れです。



#### 契約事例4

|     |                             |
|-----|-----------------------------|
| 取組先 | 農業生産法人                      |
| 品目  | リーフレタス                      |
| 産地  | 奈良県                         |
| 規格  | 約250g以上/株                   |
| 荷姿  | 4kg/コンテナ (三晃よりコンテナ貸出)       |
| 価格  | kg単価での契約(蔵前価格)              |
| 数量  | 定植前に計画(全量買取り)               |
|     | 天候により変更あり                   |
| 出荷日 | 事前計画                        |
| 備考  | 大型サイズを栽培<br>三晃配送車両にて圃場まで引取り |

#### 契約事例4-②

【コンテナ流通】 【耕作面積約2h



事例4はグリーンリーフです。私どもは結球レタス、サラダ系の品目はほとんど扱っていませんが、グリーンリーフ、リーフレタスについては、少量ですが扱っております。グリーンリーフはすべてばらして洗浄という形で出荷しますので、大型規格のものを作っていただくようにしています。

基本的には、栽培時に株間を空けていただくなり、大型の株ができるような作付方法で定植していただき、すべて取引についてはキロ単価でやらせていただいております。市場に入るグリーンリーフであると、株単位になっているかと思いますが、私どもではすべてキロ単価で購入しております。

また、梱包にかかる生産コストを下げるため、コンテナを利用しております。

一部、徳島県でもグリーンリーフはつくらせていただいておりますが、こちらはコンテナを使用しておりません。そこは基本的に段ボールで輸送をかけていただいております。というのは、一部、リースコンテナを使ってやろうという案件もあったのですが、品質的にももう1つ、いいものができなかったということで、すべて段ボールで輸送させていただいております。

#### 契約事例5

|     |                                                    |
|-----|----------------------------------------------------|
| 取組先 | 商社                                                 |
| 品目  | 南瓜                                                 |
| 産地  | A県                                                 |
| 規格  | 優品 5玉サイズ・6玉サイズ・7玉サイズ                               |
| 荷姿  | 5〜7玉/箱 ダンボール使用                                     |
| 価格  | 箱単価での契約                                            |
| 数量  | 事前計画(5t×回数)                                        |
| 出荷日 | 事前計画                                               |
| 備考  | 6玉サイズ中心+前後のサイズ<br>JRコンテナ利用により輸送コスト圧縮<br>市場出荷の一部を購入 |

#### 契約事例5-②

【ビンボックス】 【コンテナ】



あと、天ぷらの商品が、非常に多いので、かぼちゃも通年、使わせていただいております。

特に私ども多いのが6玉サイズ、そして、5玉サイズ、7玉サイズ、もしくは8玉サイズというのもあるのですが、これに関してはすべて選果をしていただいております。

ります。5玉サイズ、6玉サイズ、7玉サイズというような箱で分けていただき、物流に関しては5tコンテナを使っています。JRコンテナで輸送しますので、なかなか到着日付が微妙になりますので、事前計画に基づきやらせていただいております。

今後は、かぼちゃに関しては、私どもの重要品目で挙げておりますので、鹿児島から北海道、当然、半分は輸入品を取り扱っておりますが、価格安定のために、物流コストと選果コスト、これをいかに下げるかということで今、取り組みをやらせていただいております。

まずは、左に挙げるのが木箱のビンボックスです。すべて木製で、これは一旦選果したものをもう一度、ビンボックスに戻していただき、私どもの工場の方へ搬入しております。ただ、工場の中は基本的に木製のものは持ち込みができませんので、工場へ入れる前に、すべてコンテナに移し替えております。このため、以前から箱がもったいないという話がありましたので、物流をすべてビンボックスで使えないかということで、今年の春先から、例えば商社で、輸入品、国内産に関しても、すべてビンボックスでできないかということで、今、取り組みを行っています。そして、右にあるのは、長崎の方のコンテナですが、ここに関しては、毎日のように便がございしますので、ある一定期間、非常に短い期間になりますが、かぼちゃを選果したものをコンテナでお持ちいただき、そしてコンテナをそのまま返却するというやり方をやっています。

加工用の話ばかりになりますが、加工用に関しましては一定価格であり、そして一定の品質、そして一定の量の確保、そして歩留りの改善というのが私どものテーマでございします。今後も当然、市場流通は、なくてはならない項目の1つですが、6割、7割強ぐらいまでは市場外流通を増やしていこうという考えを私は持っております。ただ、グループの中で仲卸業もやらせていただく上では、仲卸に関してはやはり市場、毎日、変わる単価で取り引きするのが一番ではないかという意見も挙がっております。

こういった感じでやっておりますが、私どもが今後追及していこうと思うのは、フードサプライチェーンをいかに構築するかです。

先ほど、画像でも見ていただきましたが、奈良の中央市場のすぐ南側に隣接した施設で流通加工をしております。というのは、高速道路のインターチェンジ、

ジャンクションから非常に近い距離にございます。その土地の有効状況をつかまえ、物流コストをいかに下げるかということを考えております。

グループの中で、一番に挙げられるのが共同購入、サツマイモにしてもやはり2L、3L、そしてL、M、Sを仲卸というような感じで、畑のものをすべて買い上げることはなかなかできませんが、できるだけ近いラインまでは持っていきたいなという考えで、今、動いております。

ただ、これに関しては、貯蔵のきく野菜に限らせていただいております。かぼちゃ、さつまいも、現在はそれぐらいになるのですが、どうしても果菜類であるとか軟弱野菜に関しては、受注のバランスが非常にタイトであるとか、タイミングのずれがどうしても生じますので、現在はかぼちゃとさつまいもを今後、推し進めていこうと思っております。ほかの品目に関しても、トライアルできるものに関しては徐々にやらせていただきたいなと考えております。

そして、私どもができるのは、小分け、包装、カット、そして調理といった総合的に野菜をプロデュースする会社なので、物流コストが非常にかかっている中で、それをどう抑えていくかという課題は、近年のデフレの経済観の中では、価格の圧力がまだ非常に高いです。価格の設定をいかに厳しくするか、そして、相反するところで、工場では非常に販管費が上がっております。それは、安全面であるとか、附帯コストがかかっておりますので、今後、私どもで下げられるのは何かと言ったら物流コストではないかと考えております。ぜひとも今回、お話しただける生産者の方とは長いおつき合いをさせていただきたいと思っている次第でございます。

そして、フードサプライチェーンをいかに構築するかと言いますと、今度は情報処理システムかなと考えております。情報処理システムに関しましては、現在、選定を始めたところであり、バーコードになるか、EDI電子データ変換になるか、各企業からいろいろとご提案をいただいているところであります。

ここでお願いがあるのは、やはり行政の方にバーコードであるとか、EDI電子データ変換にするのか、全国的に統一された商品マスターをつくっていただき、それを有効活用していきたいなと考えております。

今、私どもの工場では、商品コードを取って在庫管理、そして商品情報を一括管理しており、商品情報の管理コストが非常に高い状態になっておりますので、

それを下げる方向性を考えております。

非常に長々と申しわけございませんでしたが、私の話はこれまでということでお願いいたします。