

農家と消費者つなぎ 絆を紡ぐ 富山の農業強化に産学連携

富山中央青果株式会社
代表取締役社長

安井 豊 氏



給を担ってきました。

近年は、直売所やインターネットなど販路が多様化し、全国的に卸売市場の経由率が下がっていますし、量販店の地域をまたいだ事業展開も流通を複雑にしています。長野や群馬のように大規模産地を持つ市場や、大消費地を抱える市場の集荷力は強く、市場間の競争は激しくなっています。

—未来青果塾で農家育成—

そのような中、どのような手を打っていらっしゃるのでしょうか。

富山県の農業は稲作中心で、園芸産出額は全国最下位ですが、地元産を充実させることが重要と考え、富山の農業が元気に強くなるようにと取り組んでいます。

若手生産者を育てるため、2020年から富山大学と産学連携で「とやま未来青果塾」を開いています。農業の担い手不足が問題になっていますが、新規営農者も少なからずいます。

塾では、流通の仕組みの講義や先進地視察などを行っていますが、生産者のネットワーク作りにも役立っています。特に若い農家さんは、やる気があるのに周りに相談できる人がいないことが多く、悩みを持つ仲間同士が話し合えるのも大きな魅力となっています。

この塾にはアルピスさんも参加し、一部店舗に塾生の作った野菜の常設コーナーができています。オリジナルのロゴマークも作って、地場産の野菜とその生産者をPRしています。

2020年に(株)農業総合研究所(和歌山市)と連携協定を結ばれました。

和歌山の果物や野菜を広めようと起業したベンチャーで、新しい販路で農業の活性化に取り組んで

いる会社です。市場からするとライバルになりそうですが、生産者を応援し、食べる人に安心・安全を届けるという使命は同じです。

農業総研は個別の農家を訪問してその思いをくみ取り、売り場で魅せるという細やかなもの、私たちは産地や農協から量販店への大量物流を得意とする。お互いの長所を連携すれば、日本の農業をもっと良くできるのではと意気投合しました。

早速、パッケージや売り場で生産者を紹介する工夫を始めたほか、富山県の農業強化にと、県の「とやま食材マッチング」サイトの運営の一部を担っています。

—食品ロス削減で長官表彰—

新規事業はどのような体制で取り組まれているのでしょうか。

2020年に「企画営業部」を立ち上げました。生産者が野菜を持って来て、量販店が買いに来るのを待っているのではなく、産地と市場、市場と消費者の距離を近づけたいと考えてのことです。

これまで廃棄していた規格外の野菜を、業務用やスムージー向けなどに活用を始めました。この取り組みは昨年、消費者庁と環境省が主催する「食品ロス削減推進表彰」において「消費者庁長官賞」として評価して頂きました。

略 歴

1974(昭和49)年富山市八尾町生まれ。上武大学商学部卒。1997年富山中央青果(株)に入社し、果菜類販売に従事。野菜部総轄部長、取締役などを歴任し、2017年から代表取締役社長。

簡単などころでは、農作業で忙しい生産者と、人手不足に困るスーパーマーケットの間に入り、袋詰め作業などを請け負っています。**女性の登用はいかがですか。**

もともと女性の少ない業界ですが、企画営業部を立ち上げたのも女性の活躍が不可欠だからです。会合などに出てくるのは農家のお父さんたちですが、そもそも収穫や箱詰めなど現場を支えている女性は多く、スーパーのパートさんも、買い物に来られる大半が女性です。

その間に我々中年の男性が入ってきた訳ですが、両者をつなぐには女性の目線が大切です。生産者と市場、消費者との距離を縮めて、新しい販売戦略を企画する職種に募集をかけ、現在、企画営業で2人の女性が活躍しています。スムージーの事業などは、女性ならではの発想です。

働き方改革の取り組みはいかがですか。

市場は朝が早く、以前は朝4時が始業、担当によっては2時、3時に出勤する人もいましたが、まずこのコアタイムを5時からに変更しました。また、品目ごとに担当者が決まっていたのを、土物野菜、葉菜系などと分類ごとに5チームに編成し、それぞれにチーム長を置きました。出勤時間や有給

休暇などの管理はチーム長の裁量権にしました。30代の若いチーム長が多く、大変なことも多いと思いますが、少しずつ改善していければと思っています。

今後の展望をお聞かせください。

公設市場の再整備を機に仲卸業者とも色々な面で連携し、働く人の意識も変えたいと思っています。卸と仲卸は当然役割分担がありますが、単純な袋詰めや加工作業、物流面などで協力してできるところは垣根をなくしていきたいと考えています。

また、2026年に再整備事業が完了すると、一般の人や観光客も利用できる商業エリアができます。富山の食をアピールできる場所になればと期待しています。

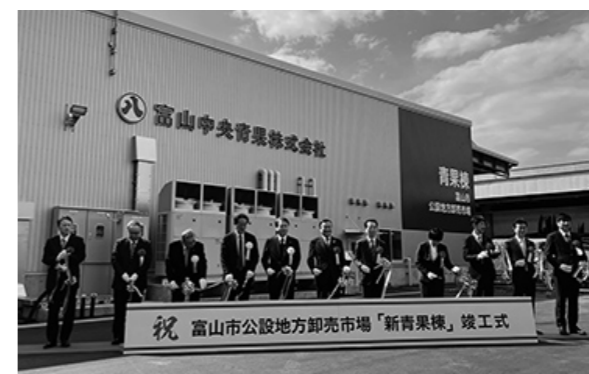
座右の銘をお伺いします。

「鮮度」にこだわる「絆」を紡ぐを会社の行動指針に掲げています。1905年から皆様の台所を支えてきた歴史があり、生産者、農協、仲卸、消費者、社員同士、全ての絆を忘れてはいけません。色々なつながりの中で新鮮な青果を供給していく責任がある、これはぶれずに行動していきます。

会社概要

富山中央青果株式会社

創 立：1905(明治38)年4月
所 在 地：富山市掛尾町500番地
資 本 金：9,000万円
事業内容：青果物及び加工品の受託・買付販売、輸入青果物等の卸売
従業員数：120名(2022年度、パートを含む)
売 上 高：107億円(2021年度)
関連会社：(株)富山流通サービス、北日本青果食品(株)
U R L：http://maru-tcseika.co.jp
Instagram ID：maruhachi0409



2023年3月1日、新青果棟の竣工式で(左から5人目)

富山市公設地方卸売市場の再整備事業1期工事として、3月に新しい青果棟が竣工しました。

市場を管理運営する市が、老朽化した施設をPPP(官民連携)手法で2026年の完成に向け全面改修しており、水産棟や商業施設より一足早く青果棟は、温度別の保冷庫を備え、鮮度をより適正管理できる施設に生まれ変わりました。市場を取り巻く環境をお尋ねいたします。

歴史をたどると1905(明治38)年に、地域の八百屋さんが集まって総曲輪で(株)丸八富山八百物市場を開設したのが始まりです。1973(昭和48)年に国直轄の中央卸売市場が現在地に開設されたことに合わせて、富山中央青果(株)を設立しました。2011(平成23)年に市場は市の管轄に変わりましたが、一貫して場内の青果卸を運営し、需要と供給のバランスをとる価格調整の役割を果たし、食の安定供