

食文化の創造者として

昭和三十九年、日本海側初、全国で二十三番目の中央卸市場として開場以来、「生産者と消費者をつなぐ架け橋」を使命に、新潟県民の台所として食の安定供給を担ってきた同社。小出社長は語る。「新潟には店頭に並ぶ青果物で季節を感じ、地物を愛してやまぬ風土があります。そんな県民の皆様、今後ますます多様化するニーズの中で『食文化の創造者』としての役割を果たしたい」

新潟中央青果株式会社
新潟市 江南区茗荷谷711番地

代表取締役社長
こいで すけはる
小出 佐治 さん



新潟中央青果で行われるセリ風景

市場は情報産業

「新潟県産の西瓜ですよ」
昭和五十年代初め、新潟市内の大手スーパーで店頭販売する若き小出佐治社長の姿があった。包丁で切り分け試食を勧める小出社長の前に幾重もの行列ができた。「二箱三玉入りの西瓜を六百二十箱、一人で完売しました。あのときの感動は忘れられません」
現場ありき、現場を知れ。これは小出社長が最も大切にしている信条だ。生産者の声を聞かなければ、産地の理解も提案もできない。消費者の声に耳を傾けなければ、真のマーケットはない。昭和四十年の入社以来、受け取った辞令は八つ。その間、支社を立ち上げ、産地開拓に全国へ飛び、スーパーを限なく回って新たな市場を見出してきた。「生産者と消費者をつなぐ架け橋、それが卸売市場の使命です。県民の皆様の台所として食の安定供給を担うのはもちろん、我々は消費変化を肌で感じ、さまざまな情報を得て『食文化の創造者』であり続けなければならぬ。なぜなら食は命と健康の源であると同時に、豊かで幸福な時間を提供する役割も担っていますから」
新潟には店頭に並ぶ旬の野菜や果物で季節を感じる風土がある。ふるさとの農作物が一番美味しいとする地物への愛着がある。そんな県民の「食を支えている」という自覚と誇りを持つとう。小出社長は語る。「砂丘地で大風が吹いて西瓜に傷がついたことがあります。産地では『味は抜群なのに商品価値が落ちた』と泣いている。その西瓜を全国展開するスーパーに掛け合い、売ってもらったんです。何回か販売するうちに『この店には風で擦れた西瓜は置いてないの?』と言われるほどになりました」。中越地震の際には、被災地で出荷間際、大量に残った品質の高いユリを販売。急遽、東京への販売を要請したが、結果は飛ぶように売れた。「形状や商品の荷姿に目をやるのではなく、農作物の真の味や品質を知ろう」。こうした新潟中央青果の取り組みは開場後約五十年を経て、「曲がったキュウリだつて美味しい」というように、消費者の心情、マーケットの常識まで変えた。今同社では競り売りが二十％、残りが相対売りと言う。「その意味でも市場は今、情報産業と言えるでしょう。生産者からの信用と消費者の皆様からの信頼で成り立っています」



新潟県産ブランド「越後姫」



「雪下になじん」



「串乙女」

日々之新

昭和三十九年十月、日本海側で初、全国で二十三番目、新潟県内で唯一の中央卸市場として開場した同社。開場の翌年、昭和四十年四月に一期生として入社した小出社長は、新潟県産の野菜や果物の知名度を全国に広め、生産者のバックアップや産地の活性化、地産地消の普及に努めてきた。「生鮮食料品の供給で一番肝心となるのが鮮度です。新潟県は美味しい米や野菜が収穫され、気象条件が果樹栽培に適した恵まれた土地。加えて、粘り強い県民性という精神の財産もある。生産者が汗を流し知恵を絞り、愛情を込めて栽培、収穫した農作物の本来の価値を追求。その価値を正しく発揮できる販売には今後、新たな戦略が必要でしょう」
現在、新潟県の地物流通は果物で二十九％、野菜で三十四から三十五％。小出社長は語る。「市場では鮮度をはじめ品質、出荷要件などさまざまな条件があります。また消費者ニーズだけでなく、流通に対応できる生産量かといった問題もある。ただ『いい大根をつくった』『美味しいメロンをつくった』だけでは市場では受け入れられない。安全・安心、厳しい気象条

件のもとでも品質の高い青果物を安定して消費者の皆様にお届けするために、我々は生産者の皆様にハウス栽培など施設園芸の普及も促しています」
一方で、未熟・完熟・追熟・適熟などを教える「果物の正しい食べ方講座」や、産地を知る「旬の味体験ツアー」、食のプロを対象にしたセミナー、毒きのこや山菜の「見分け方講座」、「親子セリ見学」といった食育をはじめ、文字通り生産者と消費者の架け橋となる数多くの活動も推進。小出社長は言う。「我々は生産と消費の橋渡しを担うコーディネーターでもあります。これからは『日々之新（ひびこれあらた）』を胸に、より高い専門知識を身につけ、販売技術を磨いて正しい評価と高い商品価値を誘導します。また同時に市場のハブ化も進めていかなければなりません」
市場のハブ化とは「拠点化」の意。新潟中央青果では八つの支社・関連会社のほか、グループ会社に花卉類のフラワーセンター、商品の包装を行うパッケージセンター等を置き、県内から県外へ、さらには国外へと、広域流通エリアを視野に入れた、新たな市場流通のあり方を模索、挑戦し続けている。

●新潟中央青果株式会社
〒950-0191 新潟市江南区茗荷谷711番地
TEL 025-257-6800 FAX 025-257-6802
http://www.sinjirsi.co.jp/



本社外観
「日本一クリーンな市場に」この小出佐治社長の志のもと市場は従業員自らが清掃。



来賓が招かれ盛会のもとに毎年、年初に開催される『初セリ』



新潟中央青果は公開市場のため、一般人も数多く訪れる。『市場まつり』にて



『山菜講習』



『毒キノコ研修会』



食育活動も精力的に。南保育園へみかんを寄贈



流れ競売

農業の未来は 明るい

「冬場の仕事を自ら生み出し、一年を通してできる農業を」。この志のもと、三人の同志と昭和五十七年、新潟県内でいち早く農業法人を立ち上げた下條一行さん。以来約三十年、「いいものしかつくりたくない」の信条のもと、顧客との信頼関係を築いてきた。不作年もあった。就農者が辞めていく時期もあった。今、下條さんは語る。「信念を胸に志を貫けば、農業は永遠に存在し、未来は明るごと」。

有限会社 安田興和農事

阿賀野市
保田6735-2

代表取締役
しもじょう かずゆき

下條 一行 さん



スタッフの皆さん

いいものを「どう売る」か

平成二十年、ラムサール条約に登録された阿賀野市瓢湖周辺では、冬になると白鳥が飛来する。阿賀野市東部産業団地近くにある安田興和農事の田圃にも、早朝から白鳥が降り立ち、落穂をついばむ。下條一行社長は語る。「このあたりは比較的大きな米農家が多く、周辺に企業があることから、兼業農家が大部分です」。農家の長男として学校卒業後、家業を継いだ下條社長。自身も近隣の会社に勤め、両親と共に稲作に従事してきた。「父は冬場、越後杜氏として福島県へ出稼ぎに行きました。半年間も父親が家にいないわけでしょう。子ども心にもそれが寂しくてね」。自分の子どもたちには、そんな思いをさせたくない。「一年中農業で生きていける法人をつくらう」。同じ志を抱く後輩二人と有限会社を立ち上げたのは昭和五十七年。「県内でも法人があるかないかの早い時期でした」ところが、「冬の仕事を自ら生み出そう」と言っても、なかなかうまくいかない。よその法人のように餅を始めたが、女性の手がなくて手薄に。創業の翌年から力を入れたのが門松制作だった。「十二月下旬から納品して翌年の一月十五日頃まで飾っておく。その後、稲の育苗ハウスを利用して栽培したネギの収穫が始まるという今のサイクルができました」。平成六年、北海道を視察した下條社長はハウス軟白ネギを本格導入。その前年にはピーマンの作付けを開始していた。「このピーマンが甘いと評判でテレビ局が取材に訪れるほどになったのです」。

現在、米とハウス栽培の軟白ネギ、オータムポエム、ピーマン、越後姫(母)を生産する同社。「決して多収を望まず、量より質を目指してきました」。社員が汗水流して栽培した米や野菜を市場価格に左右されず、生産者側が主導権をもって売っていきたい。それにはまず顧客と強い信頼関係を築くことだ。信頼関係を築くには「いいものしかつくりたくない」という確固とした信念をもち、実際に品質の高い農作物を提供し続けること。下條社長の地道な努力が実り、白鳥が飛び立つよう外食産業へホテルへ病院へ、県外へ関東へ……と、顧客の輪が広がり、「適正価格で買ってくださいる人がいるから、安心していいものをつくることができます」という正のスパイラルができました。

大地に感謝を

「顔の見える顧客にいいものを」。そのために同社が行っているのが籾穀付きの米を常温で保存し、出荷直前に精米する方法だ。「稲本来の姿で貯蔵することでより鮮度が高く、自然と共存した安全で美味しいお米を届けることができます」。また土づくりにこだわわり、田圃はもちろん十二棟のビニールハウス全てに完熟堆肥を撒いている。下條社長は言う。「安田地区と言えば、新潟県酪農発祥の地。当社から出た籾穀は一旦酪農家のもとへ送られ、攪拌され、良質な完熟堆肥となつて再び戻ってきて田圃やハウス内に散布されます」。堆肥が撒かれた田圃では秋に稲穂が実り、ハウスではピーマン、冬野菜として軟白ネギのほかオータムポエム、一昨年から栽培が始まった「越後姫」が収穫される。

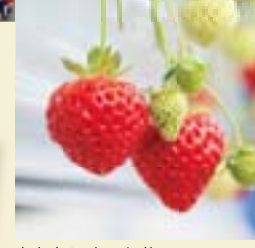
同社で育てているのは、米や野菜ばかりではない。ベテラン就農者だけでなく、異業種から若い人材を積極的に採用。次代の担い手を育成している。「平成十七年から十九年にかけて、新卒者の就職が超氷河期と言われ、農業が見直された時期がありました。当社でも多くの若者を採用しました」

が、一年と続かなかつた。農業の仕事は奥深い。わずか一年や二年で身に着くものではない。今、同社には重労働に耐え、冬の厳しさを克服し、作物をつくる喜びを知り、明日の農業に希望を抱く若者たちが集う。「皆真面目で持久力があり、責任をもって前向きに農業に取り組んでいます」。多くの若者が農業に就き、農業一本で生活できる会社になる。この下條社長の当初の夢は実現しつつある。下條社長は言う。「我々が作物をつくらせていただいている土地は、全て近隣農家からお借りした土地。農業ができなくなった人から大事な田圃をお借りしているのです。持ち主が愛してやまぬ土地をずっと大切に守り続ける。そんな気持ちになつたら、我々の仕事は続かない。農業は、まず大地に感謝することから始まります」。

今同社では、食品会社やケーキ屋との六次産業化を進め、幼稚園児や小学生の収穫体験、親子農業体験など、幅広い活動を行っている。それは皆、農業を愛しているから。そして「いいものをつくるという信念を貫けば農業の未来は明るい」と信じているからです。



苺の収穫。苺ハウス直売所は新潟県東部太陽光発電所(メガソーラー)の正面にある



たわわに実った苺



ハウス軟白ネギの出荷

多くの視察が訪れる軟白ネギのハウス



ネギの植え込み

●有限会社 安田興和農事
〒959-2221 阿賀野市保田6735-2
TEL 0250-68-4660 FAX 0250-68-5690
http://hasaginosato.com/



直売所に並ぶ「越後姫」



ピーマン



オータムポエム



ハウス軟白ネギ