

農学における情報利用ゼミナール演習レポート 食の流通現場見学会に参加して

086248

昨年、インドネシアの市場を見学に行った。そこでは野菜がそのまま野積みになされ、何日も同じところに置かれているようであった。気温が高いにも関わらず冷蔵システムが整っていないため、野菜はどんどん傷んでいく。キャベツなどは外側の葉をむいて、日数がたつにつれ小さくなっていくとのことだった。廃棄量が大変多く、匂いがひどい！！鼻水が止まらないような状況に衝撃を受けた。日本の市場はこのような環境ではないだろうと思ったが、実際にどのように運営されているか詳しく知らないのだということに気がついた。このゼミナールの演習を知ったとき、そのことを思い出し参加させてもらうことにした。

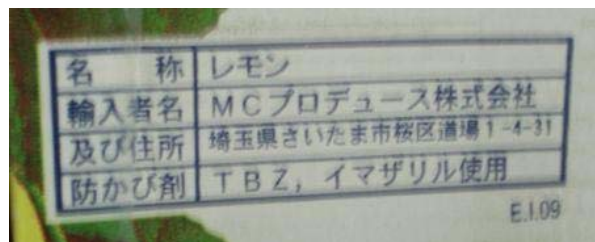
横浜市中心卸売市場の見学

6:50、いつもなら眠っている時間に東神奈川に集合し、バスで横浜市中心卸売市場に向かい、見学させてもらった。7:00という早い時間でも、市場はすでに卸やせりが終わって、一段落した状態であった。

市場には冷蔵される環境と外気温と同じところがある。野積みになっている野菜など存在せず、すべて箱に入った状態で運ばれていた。箱に書いており表示も非常に細かくどこから来たものかすぐ分かる努力がなされていた。

運び込まれた青果物は一日のうちにすべて出荷されるとのこと。異臭もせず、きれいにされていた。やはりちゃんと整備されている環境で流通した野菜を食べているのだ、とうれしくなった。

市場見学の後、野菜、果物および漬物加工品の卸売を行う金港青果株式会社の川辺さんから、市場機能と流通の流れについての説明を受ける。青果物は生産者から直接、あるいは商社、農協などの出荷団体を経て市場に入荷される。金港青果では、青果物および加工品をセリや相対取引によって仲卸業者や小売店に販売し、消費者の食卓に適正な価格で安定した供給が行われるよう、流通の円滑化に寄与している。



ここで、一つの疑問が生じる。生産者から消費者の手に青果物が流通してくる経緯に中間業者が入ってしまえば、そのマージンをとるわけだ。消費者は、そのマージン分の価格を余分に払わなくてはならない。生産者もせっかく丹精こめて作った生産物を安く買い叩かれてしまう可能性もある。市場のような中間に入る施設って必要なのだろうか。

しかし、意外な事実が判明。契約した生産者からの農産物は、卸売会社が受け入れを拒否することはできないのだ。ということは、生産者側は、どんなものでも納めてしまうことができる。例えニーズが少なくて儲けにならない商品でも。卸売会社としては、身を切ってすべての商品を引き受けることで、ある製品の需要が少ないときにもある程度の報酬を農家に保障しているのだ。また、冷蔵庫、輸送システムの確立などは、卸売業者が経費負担することが多い。国や自治体はお金をほとんど出してくれないそうだ。マージンも1%ほどという低い利益でギリギリに成り立っているらしい。

卸売会社は農家が消費者に直接かかわりがもてない場合の保存・振り分けの機能を果たしているし、一時期の損得ではなく、長期的な目線が必要なのだ。現在農業生産物の出荷量は減っている一方であるし、ここ10年のうちに、市場には革新的な変化が訪れそうである。

フレッシュ・デルモンテ倉庫の見学

市場の見学のあと、フレッシュ・デルモンテの倉庫を見学させてもらった。デルモンテはバナナやパインを仕入れている会社だ。フィリピンで青いまま収穫されたバナナは輸送船に乗せられ、4日間をかけて運び込まれる。この間、温度は13度に保たれ、バナナが熟さないようにされている。初耳だったのだが、バナナは青いものしか日本に積み上げできないと防疫法により定められているということ。黄色く熟したバナナは柔らかく、日本にいない害虫の卵が産み付けられている可能性があるからだそうだ。当日は残念ながらバナナを積んだ船を



見ることができなかった。見学は燻蒸室から始まった。荷揚げされたバナナは13°Cに保たれたこの部屋で保管される。ここで、バナナのサイズ、1カットの本数が異なる数種類のバナナを見せてもらう。緑のバナナは、害虫が卵を産み付けられないというだけあって、硬かった。

保管の後は追熟を行うための加工部屋に入れられる。加工部屋は30も存在し、箱入りのバナナを大量に運び込みエチレングスを部屋に充満させて、バナナを黄色くするのだ。この加工にも4~6日間を要する。一旦加工したバナナは、日持ちがしないため、どの程度

加工して市場に出していくかというところがポイントとなってくる。しかし、バナナの需要が低い時期だからといってずっと倉庫に入れておいても、年中一定の生産量を保つバナナはどんどん入荷してくる。倉庫の許容量にも限界はあるし、加工が遅くて品質が下がってしまってもいけない。最終的に利益が大きくなるバランスを考えるというのは、面白そうだと思った。

その後、絞りたてのパインジュースをいただきながら、会議室で質問する時間をいただいた。バナナのライバルが何かと質問してみた。バナナは年間を通して収穫できるけれど、夏のスイカ、メロン、冬のみかんなど日本の果物が出回るじきには少し売り上げが落ちるらしい。

この会社は、かつては卸売市場にしか納入していなかったけれども、最近はスーパー等小売店に直販しているそう。直販が増えている傾向とはいえ、それは取り扱う産物の需要が下がったときに納入する相手がいなくなってしまうというリスクを伴っている。その点、ずっと付き合いがある卸売市場は、必ず納入物を受け取ってくれるという保障と信頼関係がある。卸売市場と直販、バランスが難しいところなのだ。

ここに来て、市場と生産物の出荷団体の関係性が見えてきた。どちらも、時代とともに変化してきて、現在も、生産者及び生産物が減少していく中変化し続けているのだと実感した。どちらも、私たちの消費生活に必要不可欠なものである。生産者、出荷団体、卸売市場、それら全て上手いバランスで成り立ち、おいしい生産物を食べられる仕組みを守っていけるようにと強く願った。

この場をお借りして、市場見学、倉庫見学に協力していただいた金港青果株式会社、フレッシュ・デルモンテ・ジャパン株式会社の関係者の方々に御礼申し上げます。非常に有意義な、なによりとても楽しい見学をさせていただきました。ありがとうございました。