

「農を活かす」経営

MCグループ青果取扱会社紹介 MCプロデュース株式会社

青果市場及び青果卸会社の不振が頻繁に報道される中、MCグループの青果取扱会社であるMCプロデュース社（三菱商事100%出資）が順調に業績を伸ばしている。同社は2005年9月に設立し今年で9年目を迎える。昨年度の売上実績は85億円で、メイン販売先はキューピーと三菱商事が出資するパッケージサラダメーカーの株式会社サラダクラブ社。パッケージサラダ市場の伸張と共に同社の取扱も増えている。加えて近年は量販店からの引き合いも増え販路が拡大している。取扱品目はレタス・キャベツ・ダイコン・ネギ（白・青）・玉葱・人参等30品を超え、一部トレスやパブリカ等、海外産メインの品目を除き国産調達に拘っている。サラダクラブ社は業界最大手で、パッケージサラダの急速な浸透により売上が急速に拡大している。サラダクラブ社は量販店向け販売を行うにあたり消費者の需要変化に対して安定的に多品目の商品を提供しなければならず、同社には拡大し変化する需要に対応して野菜原料を安定供給する同社なりのノウハウがある。そこでMCプロデュースの営業部長である山田晴樹氏にそのノウハウと現在の状況等についてインタビューを行った。（弊社会議室於）



MCプロデュース 山田部長

当社：まず、現状の産地状況や主要品目についてお聞かせください。

山田部長：青果物の安定供給に不可欠な産地リレー構築に力を注いでいます。北海道から沖縄まで契約産地を各地に増やしています。取扱数量が大きいのはキャベツ・レタスでレタスは特に天候に左右されやすい為、契約産地を増やしております。

当社：社内体制についてお聞かせ下さい。

山田部長：本社兼配送センターが埼玉県桜区にあります。現在社員数は36名で、時期によって多くの人員がフィールドマンとして産地を定期的に巡回しており産地状況を確認しています。また産地巡回を効率的に行う為、兵庫県尼崎市と佐賀県鳥栖市に事務所を出しています。

当社：産地起用の基準を教えてください。

山田部長：安定出荷と安定品質、及び長期の取組みへの理解が重要な基準です。

当社：その安定出荷と安定品質を実現する為の方策をお聞かせください。

山田部長：「産地・顧客双方と信頼関係を構築すること」に尽きると思います。先ほど申し上げましたが各担当者が定期的に産地を訪問し出荷状況や品質を確認して、調達量や販売量にフィードバックして需給調整をしています。産地を分散する、或いは販売先を多くし調整力を高める努力はしていますが、これだけでは不十分で、最後は「信頼関係」が無ければ安定供給が達成できないことを日々痛感しています。信頼関係はすぐには確立できません。まずは産地側で得意な農産物の取引を行い、顧客にも取り組み趣旨を理解してもらいながら信頼関係を醸成していくことを心掛けています。斯様な考え方は、弊社の「農を活かす」という企業理念に凝縮されています。

当社：現在お取扱いの青果物で特に産地開拓を推進している商品はありますか。

山田部長：レタスです。特に冬季のレタス産地開拓に注力しています。冬季は温度低下と共にレタスの歩留まりも悪くなります。従来、冬季は他の時期に比べ厚めに調達しておりますが、引き続き産地の開拓を進めております。（次ページへ続く）

(前ページより続く)

当社 : 最後に今後の展開についてお聞かせください。

山田部長 : 産地については今後も分散と集中を行い、より精度高く需給調整をできる体制を構築し、顧客に対して安定供給・安定品質・安定価格を実現してまいります。弊社独自の努力による機能構築に加え、三菱グループの総合力を生かした青果物取引を行ってまいります。

当社 : ありがとうございます。

MCプロデュース社は産地・顧客との信頼関係を重視する。安定供給・安定品質を要請するだけでなく、出荷や販売における問題点を共有することで信頼関係醸成に努めている。時間と手間が掛かるため産地フォローを行っている青果商は僅かなのが現状だ。大阪で業績を伸ばしている青果仲卸の社長は「産地の状況を把握してこそ信頼関係が出来、文句も遠慮なく言える」と指摘。MCプロデュース社と同じ考えだ。

商社的なイメージが強い同社だが、敢えてリスクの高い葉物野菜に注力して青果卸商としての機能を高め、三菱グループの総合力を生かした青果物取引によって今後も業績の拡大が期待される。

MAC掲示板～休業案内～

来る **10月11(金)**は

当社創立記念日の為、休業とさせていただきます。

現場探訪 株式会社ヒビキスパイス

当紙411号でもご紹介した通り、海外から輸入される残留農薬基準の強化にて国内の食品企業が中国産加工用野菜から国内産へ一部シフトが行われている。本号はニンニクの生産法人株式会社ヒビキスパイスの取り組みをご紹介したい。青森県七戸町にある同社は九州のスパイスメーカーや大手井調味料メーカーのOEM、食品企業向けに調味料原料を供給している。ここ数年、品質管理を徹底し品質向上に努めたことから引き合いが増えており同社の売上が拡大しているそうだ。取扱商品はニンニク・生姜でその原料は主に中国からの輸入品。然しながら、カンントリーリスクや品質重視の考えもあり一部国内生産原料への転換を計画、自社にて農業法人を立ち上げて実際に栽培を開始された。4年前に品質管理責任者の岩崎氏が故郷の青森県七戸町に約3haを借りてニンニク栽培を開始。将来の目標は100haの栽培面積を計画されており、青森のほか北海道でも農地の確保に動いている。また、同社は新しい試みとして中国産品種のニンニク栽培を計画した。理由として国産ニンニクの種子代金が10a当たり30万円前後と高額であるためだ。今年から安価な中国産品種の試験栽培を行い、業務用向け市場の拡大を模索、9月中に収穫を終えた。収量は若干少なかったものの期待以上のニンニクが出来たとして来期より本格栽培に入る予定だ。また同社は七戸町に約1.9haの食品加工工場および施設を建設中にて収穫されたニンニクの処理や他野菜の処理も検討されている。今後の益々の発展をお祈りしたい。



圃場責任者 岩崎正義氏
後ろは自社ニンニク栽培農場

株式会社ヒビキスパイス 創業年 :1994年
代表者 :中尾 洋
本社住所 :東京都足立区綾瀬6-21-15
農場 :青森県上北郡七戸町 栽培面積 :約3ha
事業 :スパイスの生産・加工・販売 売上 :約9億円

前号に掲載した有機JASマークが付けられる規格に誤りがありました。訂正してお詫び致します。

誤 : 有機農産物・有機農産物加工食品・有機畜産物・有機畜産加工食品

正 : 有機農産物・有機農産物加工食品・有機畜産物・有機飼料

幕張メッセでGARDExが開会しました。今回の出展企業は過去最多となり、来場者数も過去最高になる見込みとの事。会場は各業種から多くの来場者で熱気に包まれていました。当社出展ブースの様子は、次号でご報告致します。ご来場される方は、是非、当社ブースにお立ち寄り下さい！

編集事務局 : 南部、助川