

期待品種が多数展示

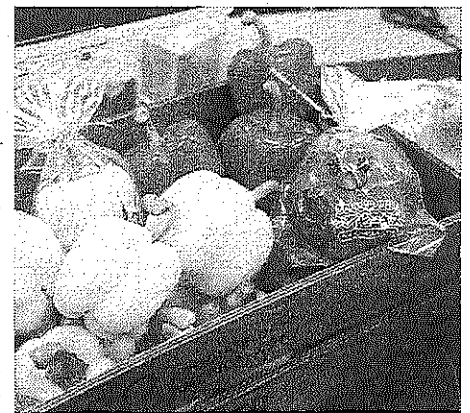
青果研 福島で第161回見本市

青果卸売会社と種苗会社で組織する青果育種研究会(会長＝岩澤均・東京千住青果社長)は、福島市公設地方卸売市場からほど近いコンベンションセンター「アクティおろしまち」で、「第161回品種見本市」を開催した。同市場青果卸の福島中央青果卸売(眞柴三次社長)が協力。種苗会社等14社が出展し、同市場での取

扱いや福島県での生産拡大を期待する品種を紹介した。

注目品種の一例を挙げると、トキタ種苗の「カリノケール」(写真右上)は、栄養価の高いケールの苦味を抑え、生食してもおいしい品種。フリルがあるのでドレッシングが絡みやすく、ボリューム感も演出できる。大手外食チェーンでサラダに採用されている。

横浜植木の「ハイビークス」(右下)は、70〜80センチの食べきりサイズの中型パプリカ。果肉は肉厚で甘く、ジュシー。小さくてもビタミンCなどをたっぷり含むうえ、



パプリカ栽培が初めてでも栽培しやすい。ナント種苗のフルーツカブ「もものすけ」(下)は、外観は鮮やかな桃色で、手で皮がむけ、肉質は甘くてジュシー。



市場機能、自社機能認識し社内で共有を
本紙宮澤社長が講演

当日はセミナーも行われ、本紙宮澤信一社長が「青果物流通の現状と未来予測」のテーマで講演。まず「中央卸売市場、地方卸売市場の開設が認定制に」「民間業者でも中央卸売市場の開設が可能」「市場のルールは市場ごとに決める」など、原則規制から原則自由へ転換する改正卸売市場法のポイントを解説。そのうえで「制度がどう変わっても自社機能が強化できれば取引から外されることはない」と強調した。

さらに、青果卸、仲卸など流通業者が薄利利益率でこれほど多くの機能を果たしているかや、青果物の小売価格に対する流通段階別のマージン(集出荷団体16.9%、卸5.0%、仲卸10.3%、小売20.4%)と、各段階がどのような機能を代行しているかを解説。



福島市場業者や県内生産者を中心に多数来場

「合計流通経費の52.5%は消費地への安定・全量販売をはじめ、商品化、物流、代金回収、クレーム処理などの外注費で、農家の手取り47.5%は決して低くない」としたうえで、「卸売市場は元々多くの有効な機能を持っているが、そのことに自分で気づいておらずPRが足りない。また市場や自社の機能は経営者だけでなく社員も共有する必要がある」とした。