

規格「外」を無くそう

グループ名：mmy&
山形東高校2年
佐藤萌香 小林慶乃

みどり戦略との関連性：規格「外」とされている野菜・果物も商品として認められる社会を作り、農家の新たな収入源にすると同時に、消費者への野菜・果物全体の供給量が増えることで価格を抑えられる持続可能な流通を目指す。

背景：問題となっている、野菜価格の高騰と農業従事者の生活の困窮。農業全体の在り方が問われていると感じた私達は「規格外品」に注目した。規格品として流通可能なことを示すことで、農家と消費者両方が得できる商売ができるのではないかと思います活動をはじめた。

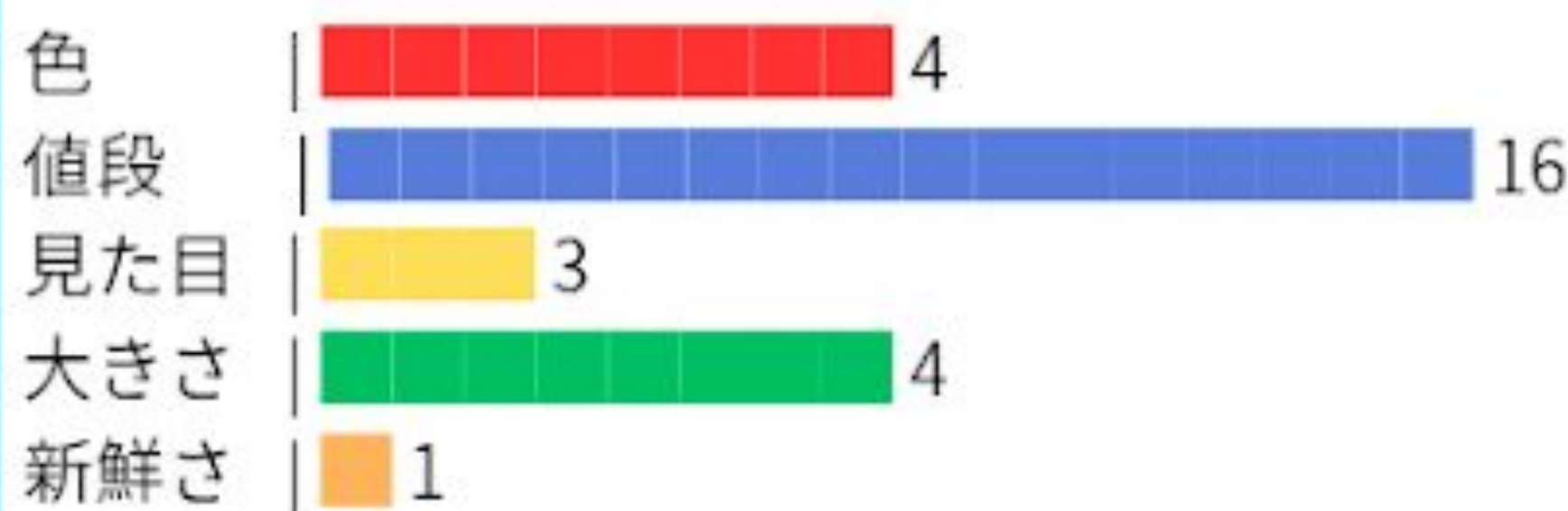
目標：規格「外」の概念をなくし、持続可能な農業流通を確立する

○活動内容

☆一日販売&アンケート

私達の目標と同じ企業理念を掲げる株式会社FARMER'Sと連携し、仕入れていただいた規格外品を自分たちの手で販売し、利益が出るのかを調査した。また、販売時には買っていただいたお客さんに様々な形式でアンケートを取った。

アンケート「野菜を買うときに1番重視することは？」



⇒圧倒的に値段が多く、あまり規格外に対してのマイナスイメージはないとわかった



←販売の様子

①山形県東根市「みつばちフルーツ」での販売品目

- ・カブ2個入り ¥60
- ・きゅうり2本入り ¥20
- 量り売り1kg当たり ¥120
- ・太めきゅうり2本入り ¥120
- ・キャベツ1玉 ¥100
- ・かぼちゃ(コリンキー)1個 ¥230
- ・大根1本 ¥100
- ・なす3本入り ¥120
- ・玉ねぎ3個入り ¥60
- 量り売り1kg当たり ¥120
- ・さくらんぼ1パック ¥1200
- ・梅1kg ¥200

聞き込み調査

主婦やご高齢の方は、あまり形は気にしない。逆に、若い人はマイナスイメージを持っているというご意見も。生産者⇒規格外品を作っていると思われたくない、というプライドを持っていることがわかった。

②学校祭での販売

冷凍さくらんぼ	¥500/70g
とうもろこし	¥150/1本
きゅうり	¥120/3本
ナス	¥100/2本
枝豆	¥150/100g

③山形市「レストランこすず」にて(規格外品と調理し、惣菜として販売)

・大根の豚バラロール	¥300
・ふろふき大根	¥300
・かぼちゃミートパイ	¥550
・かぼちゃプリン	¥300



↑レストランこすずでの販売の様子

アンケート

○味(5段階中)：平均4.6(80%が5)

コメント：「規格外と言われたいとわからない」
「調理してみたらおいしいことが分かった」
「食感が良かった」

○規格外に対する印象()内は回答数

味：正規品と同じ(7) > 正規品よりおいしくない(0)

栄養価：正規品と同じ(5) > 正規品より劣る(1)

値段：正規品と同じ値段でも買う(4) ≒ 安かったら買う(3)

身近で規格外を売っているスーパーがあまりない(4)

☆農家にインタビュー

山形県村山市のスイカ農家に、規格外への印象と農業の現状を伺う

- ・農家は自分の作る作物に強いこだわりを持っており特に規格外品は売りづらい
- ・基準となる価格や売り方が設定されていないために生活を厳しくするような売り方を自らしている
- ・農家は作るのには得意だが売るのは苦手

○考察 見つけた課題、解決策、今後の展望

- ・消費者にとって、野菜や果物を買うときに最も重視するのは値段
⇒全体的に規格外品に対するマイナスイメージ少ないが、若者は多い
- ・規格外品は原価が安く、販売時に多く利益を得ることができる
- ・規格は商売の基準として大事だが、規格「外」のものでも十分商品として価値がある
- ・農家側の野菜に対するプライドやこだわりが強く、規格外品が市場に出回らない
- ・レストランなど、野菜や果物を加工して販売するお店の中でも、商品を安くおいしく届けられれば十分だと考えるお店は規格外品でも積極的に受け入れてくれる

⇒若者に向け、規格外品の具体的な良さや活用方法を広める

⇒販売者が農家から積極的に規格外品を買い取り、経済を回していく必要がある

⇒私達の活動をもっと販売者に広めたい