

東海地域農業女子交流会の開催概要

- 日 時 令和年 5 月 9 日（木） 14:00～17:10
- 場 所 桜華会館 菊の間（愛知県名古屋市）
- 主 催 東海農政局

東海農政局は、経営力を強化するとともに、東海地域の農業女子メンバーの交流を通じてメンバー間のネットワーク拡大を支援するため「東海地域農業女子交流会」を開催しました。本交流会には、「卸売市場」をテーマに東海地域の農業女子 15 名の参加がありました。

講師には、長年にわたり卸売市場において青果物販売に携わってこられた（株）エム・ティ 代表取締役社長の竹内幸彦氏を迎え、「青果物流通の現状と今後について」と題し講演していただきました。

1 交流会の概要

交流会では、まず、東海農政局経営・事業支援部食品企業課より、昨年 6 月に改正された卸売市場法の改正の概要について説明した後、竹内氏より、実際のご経験をもとに、市場流通の現実や青果物流通が過去と現在でどのように変化したかなどについて講演していただきました。

竹内氏は、青果卸会社へ入社当初から珍しい野菜の販売も担当してこられました。一番最初に担当した当時はまだ珍しかったアスパラガスの販売では、「普通に陳列しておくだけでは売れなかったので、スーパーの店頭に出向き、試食販売で食べ方を提案して、まずは食べてもらうことを繰り返した。売ろうとするには努力が必要。そして、販売先の客層をつかむことも重要。例えば、直売所とスーパーでは客層が異なるため、直売所と同じものをスーパーで売ろうとしても簡単には売れない。」と自らの経験を述べられました。



さらに、卸売価格の決定について、「セリ売りでは買い手主導で価格が決まるが、現在ではほとんどが相対売りとなっており、買い手とセリ人との話し合いで価格を決める。相対売りだと、産地側と買い手側の情報をすりあわせていけないといけなくて時間がかかるが、安定した価格での取引は産地も買い手も双方が望んでいること。特に、大型化が進んだ JA と量販店が相対取引を望んでいるので、やっていかなくてはならない。」そして、「なぜ野菜の価格は暴落するのか」という参加者からの質問に対し、「産直売場の増加や業務加工業者の産直



取引の増大などにより市場外流通が増加している。そういった通常であれば市場を利用しない事業者が、足りない時は市場に注文する。また、生産者はたくさん収穫できたからと言って売れてないのに市場に出荷する。ともに双方からの事前情報が不足していると集荷・販売準備が間に合わず市場の価格が乱高下する原因となり、結果的に市場の価格調整機能の低下を招いていることを危惧している。」と回答されました。

その他にも、販売チャネルの多様化や名古屋の市場特性、生活者のニーズ、野菜ソムリエの立場から見た今後の農業についてお話がありました。

最後に、竹内氏から「出会いを大切に、たくさんの人脈を作り、皆さんの力で東海地区の農業を元気にしていきましょう！」とのメッセージで講演を締めくくられました。

2 交流会を終えて

交流会後に実施したアンケートでは、参加者から「流通の変化や仕組みがわかった」、「実際に市場に関わる方の声を聴けてよかった」などの感想が寄せられました。

本交流会を通じて、どの販売チャネルを選択するにしても、広い視野をもって情報収集することの重要性がメンバー間で確認されました。東海農政局では、今後も各種の取組を通じて、東海地域の農業女子メンバーのネットワーク拡大を推進していきます。

