

都市型農業は、大消費地に近いアドバンテージを生かしてさまざまなビジネスができる。
臨機応変な経営戦略でコロナ禍をのりきる農業者をレポート！

農業ビジネス

2020
vol.30
夏号

イカロスMOOK

veggie 

売れる野菜
儲ける農業

IoTにも強くなる

ウィズコロナを強く生き抜く農業者、続々登場！

都市型農業

都市型農業にはさまざまなビジネス形態がある。
大消費地に近いアドバンテージを生かして戦う、
東京、神奈川、千葉、埼玉、茨城、東大阪の農業ビジネスを大特集！

(本当に役立つスマート農業) **地熱とIoTで人気のバジルを垂直栽培**

都市農業を支える流通 株式会社つま正

ホテルやレストランにおいて、地場農産物の野菜・果物の需要が高まっている。これは、消費者のヘルシー志向の高まりからであり、とくに女子会グルメのキーワードには、必ず「野菜たっぷり」、「新鮮、おいしい野菜」が見られる。それに加えて「地場野菜」はプレミアが付く。

横浜市中央卸売市場の仲卸業者、「株式会社つま正」は、業務専門の仲卸業者である。横浜市内だけでなく県内の生産者の農産物を市場やレストランへ業務野菜を配送している。取引先は1000店にもおよぶ。

つま正と契約取引を行っている県内の生産者は20名ほど、取り扱った品目は年間40品目である。

取締役統括部長の小山正和氏は、「その土地に來ないと食べられないものを、その食材の背景にある生産地の様子と一緒に伝えたい」と、時にはホテルレストランで、季節

節の野菜や果物を使ったメニューを提案するフェアを主催し、野菜のPRを演出するプロデューサーの役割も果たす。

「他の店舗より、ちょっと違う珍しいもの、新しいもの」を求めている。エフには、西洋野菜や新野菜を勧めているが、「珍しい」野菜は出荷しても通常の市場流通では使い方がわからず、買い手がつかない。価格が安い。生産意欲が減退する。生産されない、という負のスパイラルに陥りがちである。そこで、

つま正がシェフに用途を提案し、取引量を確保、生産を維持拡大する役割を果たす。小山氏が仕掛けてヒットした野菜は、いずれも三浦産の「バターナッツカボチャ」「黒大根」など。生産者にとっては契約生産ができれば、安定収入の目処が付き、生産を続けることができる。

つま正は昨年9月に5階建ての新社ビルを竣工し稼働を開始したが、このビルには業界に先駆けてコールドチェーン化を突

現した配送センターが整備された。取り扱う野菜はビルの2階から搬入し、そこで分荷、パッキングを行い、1階から搬出する。配送スペースとして使われるこの2フロアは、「野菜の鮮度を下げることなく流通」するため窓のない遮断空間にして、搬入から搬出まですべて低温条件下で作業できるようにした。野菜の鮮度を重視し、品質向上、良食味の確保を実現する注目の取り組みである。

このほか、産地や生産者のこだわりを伝えるため、レストランのシェフを対象とした県内産地をめぐる視察研修会を開催して、情報交換も積極的に行っている。

3月からは店舗前にて週3回、一般の消費者向けに野菜18種類を詰め合わせたドライブスルー販売を開始した。野菜の鮮度の良さに加え、珍しい野菜を使うためのレシピを入れてあることから、固定客がついているとのこと。また新たな展開を考えている。



株式会社つま正の社屋の前で、小山正武社長(左)と小山正和代表取締役部長。



コロナ禍対応ではじめたドライブスルー八百屋。横浜市神奈川区柴町の本社前で、事前申込み制で週3日開店する。