

農業ビジネス

2021
vol.32
冬号

veggie 

売れる野菜
儲ける農業
IoTにも強くなる

売れる野菜2021



B to Cも新展開!

売れる新顔野菜は 見つけて仕掛ける

業務用仲卸「つま正」の挑戦

株式会社つま正は横浜市中心
卸売市場の仲卸業者。新潟県出
身の小山正武社長(71)が一代で
築いた会社で、社名の通り、和食

飲食店に供給している。
売上高は18億円、取引先は計
800軒。取引先には名前を聞
けば誰もが知っているような有



横浜市中央市場のすぐ前に2019年9月に竣工したつま正の本社ビル。1、2階に設けた配送センターは窓のない密閉空間で、完全コールドチェーン化されている。右手のスロープを上がった2階から搬入し、1階から搬出する。



株式会社つま正取締役統括部長・小山正和氏。高校卒業後、築地市場の荷受け会社で7年間修行して、2004年につま正入社。調理師免許を持つが、コロナ禍で生まれた時間を利用して「野菜ソムリエ」の資格もゲットした。

の刺身に欠かせない「つま」の製
造・販売を主体にスタートし、現
在ではつまものを含め、野菜や
カット野菜などの業務用野菜を

名ホテルやレストラン、外食チ
ーンが名を連ねており、配送
エリアは横浜を中心として、神
奈川県内、東京都にも広がって

いる。

2019年9月には市場の
門前すぐの場所に、業界に先駆
けてコールドチェーン化した配
送センターを備えた新しい本社
屋を建設した。

生産者は戦友です!

「おとといは長野市でリング農
家を取材し、そのあと農家さん
たちと伝統野菜をこれから売っ
ていくための大事な打ち合わせ
をしてきました。先週は茨城、そ
の前の週は愛知と静岡を回り、日
帰りでも千キロ走ってきました。
沖縄でも北海道でも日帰りでも
カ所も産地を回ってきますよ」

つま正の取締役統括部長・小
山正和氏(41)は精力的に全国の
産地を飛び回る。市場で野菜を
仕入れて注文通りに飲食店に届
けるだけでなく、10年ほど前か
ら全国の産地に足を運んで生産
者と交流し、まだまだあまり知ら
れていない地場野菜や伝統野菜、
新しい品種、珍しい野菜を発掘
する活動を続けているのだ。
その土地で「これは」と思った
野菜は、使い方などの情報と合
わせて飲食店に提案し、メニ
ューに取り入れてもらうよう働き
かける。

料理長たちは、日頃から他店
との差別化を心がけているから、
新メニューの開発に意欲的で、
紹介された野菜をそれぞれ独自
のセンスで使いこなす。そうし
て実需者の需要が確保できれば、
契約生産して飲食店に供給する
ことになる。

「安定した売り先ができて出荷量
が増えれば、生産者の収入が増
え、後継者も育ちます。

新しい野菜の需要を作ろうと
努力しているのは、日本の農業
を持続的なものにしていきたい
という思いからです。

飲食店と生産者をつなぐ僕ら
の仕事は、農業ビジネスだと思っ
ています。日本の自給率向上に
貢献できるという自負もある。
生産者さんは、僕らにとっても共
に闘う(戦友)です」

全国にはまだまだ、売れる可
能性のある野菜が眠っている。
地元では漬物にしか使われてこ
なかつた野菜であっても、使い
方次第で新しい食材としての価
値を持つようになる。地元の神
奈川県内にも、新品種、西洋野菜
など珍しい野菜に取り組む生産
者が大勢いるし、昔から作られ
てきた土地の野菜もしっかり仕
掛けて売っていききたい。三浦産

のバターナッツカボチャや黒大根など、つま正はさまざまな野菜の普及を進めてきた。

「料理人に新しい野菜を知ってもらう展示会などを開催するだけでは、点と点の関係しか作れません。流通が工面できなければ線としてつながらないんです。そこに流通を工面できる僕らの存在意義があります。」

最近では生産者と料理人が直

につながらる例も増えてきました

が、個別の少量取引では輸送コストがかかりすぎて原価率が上がってしまう。当社は市場での既存の物流を使って輸送のコストをおさえられるし、他の野菜も合わせて買えばコストの割合をさらに低くできますから、その分を生産者に還元できます」

小山部長が全国の産地に頻繁に足を運ぶのは、仕入れのため

だけではない。

「僕らは生産者の代弁者でありたいから、彼らの思いやこだわりを知るために産地に行くんです。プロの料理人さんたちも、野菜の背景にある産地や生産者の情報を求めていますし、価値の創造にはストーリーが必要ですから、作っている人のこだわりをしっかりと伝えたい。」

代弁者としての姿勢を鮮明に

することで、同業他社との差別化もはかれます」

需要を増やす仕掛け

各県の農業振興を担当する部署との親交も深く、県が主催する産地視察ツアーに取引先との同行を依頼されることもしばしばだ。飲食店への発信力を見込まれてのことだ。

畑で生産現場の苦労や喜びを
知るとは、野菜への愛着を深

めてもらう一番の方法だし、レシピを作る料理人のインスピレーションを刺激する。視察には料理スタッフだけでなく、購買やホールのスタッフも誘う。ホールのスタッフが野菜のストーリーをお客にアウトプットできれば、皿に盛られた1枚の葉っぱが生きたものとしてお客様に伝わり、それが付加価値になる。ホールのスタッフが現場を知ること大事なのだ。



創業時から扱ってきた「つまもの」。お皿の中で四季を表現でき、小笹や菊、紫蘇、南天などには抗菌作用がある。



左は高知県でしか生産していない甘長ピーマン「よさこいハニー」。鮮やかな赤が差し色に重宝する。右は万願寺唐辛子。



大阪天王寺で江戸時代から栽培されていた大型のカブ「天王寺かぶ」。今では産地が広がっており、これは埼玉県産。



夕張郡由仁町の伊藤農園から直送されてくる有機栽培のゴボウ。驚くほど太いのに通りが早く、甘味や香りがある。

加工場

カット野菜を作る加工場は午前2時から稼働。おでん大根の厚みも千切りの太さも店それぞれに細かく指定される。カットした野菜はオゾン電解水で除菌し、さらに冷水中で冷やして真空パックし、最後に金属探知機にかけて納品する。洗いゴボウは当日洗って納品するなど、鮮度を保つために最大限努力している。



カット野菜は国産のものをメインに使う。



千切りしたニンジン真空パック機にかける。



「サラダ用も野菜の種類や配合、太さが店によって違います」と加工場を統括する寺崎武文専務。メロンの管理も担当しており、ひと目で熟度がわかる目利きである。



男子トイレは汚染された手で野菜に触れないよう、アルコールで消毒しないと出られないしくみ。コロナ禍以前からこのシステム。

4階には調理実習室も備える。コロナ禍でこのところ使っていないが、取引先の料理人に新しい野菜や各県の特産野菜をプロモーションするときなどに使う。

配送センター

冷蔵室はそれぞれの野菜に適した温度が設定され、荷さばきをする場所も10～15℃に保たれる。冷凍庫を含め、施設全体で7つの温度帯が設定されている。



7℃設定の冷蔵室。



奥の冷蔵室は9℃設定。

冷凍室は-20℃設定。



メロン専用倉庫

4階に設けられたメロン用倉庫は、冷蔵室と追熟室の2つが並ぶ。熟度の度合いは各レストランのニーズにビタリと合わせて追熟するのが匠の技。



冷蔵室は-4℃設定。冷蔵室のうちでもっとも低い。



左の追熟室は30℃設定。右が冷蔵室。



実験農場では野菜の生育が毎年の天候にどう左右されるかを知るために、春はジャガイモ、冬は大根を基本軸にしている。そのほか流行らせたい野菜や珍しい野菜のいろいろを無農薬・無化学肥料で作る。イチゴは種子繁殖型の新品種「よつばし」が植わっていた。

「来週も川崎のホテルの総支配人や総料理長、ホールのマネージャーの方たち5名と宮崎県に行きます。県の方の案内で生産者さんを紹介して頂いたり、懇意にしている生産者さんの訪問も組み込んでスケジュールを組んで頂きました。産地の訪問を重ねるごとに、生産者さんとのネットワークが充実していきます」

新しい野菜や珍しい野菜をテーマにフェアやセミナーを主催し、飲食関係者に料理法を実際に見てもらおう取り組みも行っており、新築した本社ビルには調理実習室も作った。

日常的にはフェイスブックで季節の新顔野菜を告知し、料理人目線で野菜の使い勝手や機能性などの特徴、料理のヒントを案内する。旬のおすすめ野菜や地場野菜の紹介は、ホームページにアップしたり、アプリルしい野菜の小冊子を作って取引先に配ったりする。

このほか、全国のメディアを使った発信として、小山部長が2009年から毎月執筆を続けてきたのが「外食レストラン新聞」（日本食糧新聞社）の連載だ。

「青果卸の旬奨銘柄」と題したこの連載は、レストランに使っ

てもらいたい珍しい野菜や新しい野菜を毎回3種類ほどを紹介して、飲食業界での認知度を向上させている。

「ただ、需要というのはいたずらに増やせばいい、というわけではありません。それがメニューになって定着すればいいですが、いきなり増えて突然ブームが終わってしまうと、生産元のビジネスとしてはバランスがとれなくなる。コンスタントに底上げしていけるようにするのが望ましいわけで、僕らもそういう売り方を心がけています」

勉強のためのファーム

つま正は本社から車で15分ほどの神奈川県片倉町に実験農場「つま正ファーム」を持っている。



約50台の配送車が800店の取引先に野菜を届ける。この車両には一般販売を始めたPRを入れた。

2009年から始めている活動で、50坪ほどの農地で社員たちが新しい野菜や珍しい野菜を作っている。近年は卸会社が農業に参入する例も見られるようになったが、つま正の農場の位置づけはちよつと違う。

「生産者のかたに誤解されることもあるんですが、この農場は一粒の種から収穫までの苦労を社員たちが学ぶためのものです。ここで作った野菜を商品にすることはありません。

除草作業が増える夏場は月に2回ですが、ふだんは月に1回、社員たちが農作業を行います。土に触りながら野菜への理解を深めて頂くために、毎回、取引先の料理や購買、ホールのスタッフの方々にも来て頂いています。

僕はファームの管理者でもありますので、毎日足繁く通い、ちよこちよこメンテナンスをしています。農業を専門に勉強したことはありませんが、11年の経験で多くのことを学んできました。畑を通じて種苗会社さんとも情報交換をさせて頂いています。生産者さんと話していても、追肥のタイミングを聞いたり、天候や生育状態を話題にすると、『よくわかってるねえ』と打ち解けてくれて、距離がぐーん縮まります」

コロナ禍で野菜セットの一般販売をスタート

つま正は、横浜のつま正の屋で働いていた小山正武社長が1977年に創業した。2つのオイルシヨックのはざまでのスタートだったが、何事にもポジティブに真摯に取り組む小山社長はホテルや宴会場、レストランに業務用野菜を配達する事業を大きく拡張し、他の業者が尻込みするような希少商品のニーズにも積極的に応じ、業績を伸ばし続けてきた。

現在では、本業のつま正を柱に、横浜市中心卸売市場で魚類を扱う長峰水産、市場内の定食屋・もみじや、「よこはまチーズケーキ」で有名なガトーよこはまをグループ企業に持つ。息子たちは社長の方針で高校卒業後に同業他社で修行を重ね、全員が戻って長男の正和氏がつま正、次男の正篤氏が長峰水産、三男の正治氏がガトーよこはまの事業を統括している。

こうして順調に業績を伸ばしてきたつま正だが、昨年春、創業以来の危機に襲われた。新型コロナである。ホテルや宴会場で人が集まる催しは軒並み中止、レストランは休業や時短営業に追い込まれ、20年4月の売り上

げは前年同期比8割減にまで落ち込んだ。

そこで5月上旬から始めたのが、ドライブスルー方式による消費者向け野菜セット販売だ。市場通りに面した本社ビル脇で火・土の週3日、野菜18種類と卵で3500円、これに米5kgをつけた5000円のセット(税込)を事前予約制で販売する。今は野菜のほかに魚セット(干物と天然みさきマグロの2種・各税込5000円)も販売している。

「飲食店向けではないので、セットは普段使いできる一般野菜を主体にして、1、2割を業務用に使うような特殊な野菜を入れています。これがとても好評です。たとえば「ひとくちスピナッチ」は苦味やえぐ味の原因の硝酸態窒素がないので、茹でずにサラダでどうぞと案内したら、人気が出ました。福岡で出会ったベビーリーフの先駆者の生産者さんが、オランダから輸入した種で作っています。

マイクロトマトは、かわいくて料理がとて華やかになると驚かれました。ドラゴンフルーツを入れたときは、売っているのを見てもなかなか手が出せないから、こうやってきつかけができた。

のがうれしい、と喜んで頂きました。

お客様のアンケート調査では、鮮度がよかった、というご意見もたくさん頂戴しています」

野菜はスーパーに並んでいるものより2、3日前に販売できるように整備した配送センターは、仕入れから出荷まで野菜の鮮度を最高の状態に保つために完全にコールドチェーン化されている。抜群の鮮度に消費者が驚くのは当然だ。

B to Cの販売を強化するため、小山部長はその後消費者向け販売のチャンスを積極的に拡大している。

「消費者向けには、5年ほど前からプロが使う珍しい野菜をネット販売(つままさドットコム)してきました。コロナ禍対応として「密を防ぐ常識」をキャッチフレーズに対面販売を増やしています。7月からは横浜ハンマーヘッドのマルシェを月1回程度開催し、12月からは横浜ベイクォーターで「いいものいっぱいマルシェ」を月1回のペースで始めました。

今は商業施設で大々的にマルシェを展開して密になるのがは

ばかりです。事前予約制のセット販売にしています。

マルシェは僕がいいなと思っただ野菜をマーケットにつなげる機会と位置づけ、珍しい野菜で構成した「こだわり野菜セット」(税込3500円)をオーガニックコットンの特製布バッグに入れて販売します。説明書も同梱してありますが、調理法についてはホームページでも見られるようにして、モスフードダイニングの総料理長に提案して頂くレシピも掲載しています。

10月末には丹波の黒豆の枝豆を入れました。この時期、枝豆はシーズンオフだと思われていますが、固定種は一番の旬で、そういう情報を一般の方に知って頂くチャンスにもなります。

横浜市長がマルシェの視察に来られたときには、県内の篤農家が栽培する無農薬・無化学肥料の食用バラをしっかりとプレゼンさせて頂きました。なぜだかわかりますか? 横浜市の市花はバラなんです。これを売らない手はありませんよね」

B to Cを本格展開へ

さらに画期的なのは、ドライブスルーと同じ一般野菜主体の野菜セットを近くの日産、トヨタのディーラーで受け取れるよ

うにしたことだ。受け取り場所を増やすのに、車で来店できるディーラーなら便利だと思いついた小山部長が両店の店長に話を持ちかけると、すぐに話が決まった。顧客の来店機会が増え、金庫番の奥様に新車を見てもらえるのはディーラーとしても大歓迎で、お互いにメリットのある提案だったからだ。

「消費者への販売は、コロナ禍の中、行き場がなくなった青果を売るためと、社員の人員を削減せず、少しでも活躍できる場を作るために始めましたが、担当スタッフも今まで体験したことのない小売に熱心に挑戦してくれています。コロナ禍で野菜を買い支えてくれるのは一般の方たちですから、この機会にまだ市場に回っていない野菜に出会い、たくさん消費して頂くことで生産者の所得向上につなげていきたい。コロナ禍が一段落すれば業務の需要は回復するでしょうが、将来的にはマルシェなどでの小売販売も商業施設に委託するなどして継続させていくことも考えています。この状況を新しいビジネスを展開していくチャンスと考え、生産者の方たちとともに、新しい野菜の流通を切り拓いていこうと思っています」



「こだわり野菜セット」は静岡県産在来種のおニオンヌーボーやひとくちスピナッチ、杉戸の丸頭芋や親田辛味大根など、一般にはあまり出回らない珍しい野菜がいろいろ入っている (3500円 税込)。

マルシェ

12月から1月で始めた横浜ベイクォーターでのマルシェ。珍しい野菜のマーケットを消費者に広げるため、一般販売については今後も企画を増やしていく。

事前予約制で、オリジナルのコットンバッグに入れて販売。



トヨタモビリティ神奈川 神奈川店では、ビル1階の入口近くの駐車場に受取所を設ける。

日産プリンス神奈川販売 東神奈川店の受取所。入口近くの道路沿いにテントを設ける。「野菜セット」は18種類の野菜と卵が箱にぎっしり入って3500円(税込)。



ドライブスルー 八百屋

本社横で始めたドライブスルーはメディアでも取り上げられて大きな反響は呼び、今ではリピーターもついて日常の風景になっている。土曜日には日産やトヨタの販売代理店にも受取所を設けている。



事前予約した来店客の車が本社横の市場通りに停車すると、社員がすぐに野菜BOXを積み込む。

「つま正」がこれから売りたいこだわり野菜

文/株式会社つま正 取締役営業部長 小山正和

写真/株式会社つま正(特記を除く)



杉戸丸頭いも(丸頭いも)

八つ頭(里芋)の系統。1個が1kg前後と大きく丸い形状なので、皮むきが効率的で歩留まりが高い。ほんのり甘くホクホク食感。薄切りでもシャキシャキの食感、細切りで炒めても型崩れしない。

入荷時期: 11月~12月

ph カネマツ倶楽部



丸形辛味大根

江戸時代に尾張徳川家へ献上された歴史ある信州野菜。一般のダイコンにくらべ殺菌作用があり、ビタミンCも2~3倍。辛味の奥にコクがあるのが魅力。おろして蕎麦や焼き魚に添えるのがおすすめ。

入荷時期: 5月~6月、10月~11月
他の時期は貯蔵品



ひとくちスピナッチ

苦味やえぐみの原因の硝酸態窒素のない種を使っているため、甘味があり、茎も細くて柔らかくサラダでも食べやすい。九州産は令和2年7月豪雨で畑が水没した福岡の生産者支援企画で取り扱い開始。

入荷時期: 通年で半期毎に北海道と九州で産地変更



食用バラ

食べるために無化学農薬・無化学肥料で育てられる。品種は香りの高いイブリアッチェで口に入れると高貴な香りふわりと広がる。料理やデザートに添え、テーブルコーディネートに華やかに。

入荷時期: 5月~12月



湘南ポモロン

神奈川生まれの中玉新品種トマト。ジューシーでリコペン豊富なレッドとさっぱりした果物のようなゴールド。生でも加熱でもOK。加熱すると甘味と酸味が増し、しっかりした果肉で煮崩れにくい。

入荷時期: 通年



ミニロメインレタス

シーザーサラダに欠かせない野菜。レタス特有の苦味やえぐみが少なく、とくに緑色は甘味を感じる。肉厚で、生はもちろん、炒めてもおいしい。使い切りサイズなので、無駄がなく、使い勝手がいい。

入荷時期: 夏を除いた時期



種無しピーマン

横浜の種苗会社が世界に先駆けて育種した種のないピーマン。タネ抜きが不要で、どのようにも自由に切ることができ、調理の手間も削減できる。苦味が少ないので、ピーマン嫌いのお子様でも大丈夫。

入荷時期: 4月~7月



ばってんナス

小ぶりで身が引き締まったナス。糖度約6以上で水分が多く、柔らかくアクが少ないので、生そのまま味噌につけたりサラダにしてもおいしい。煮崩れにくく、煮物やカボチャ、ステーキ、天ぷらに。

入荷時期: 10月~6月



柔甘ねぎ

ハウス栽培される茨城県水戸市のオリジナルブランド。辛さ、ネギ臭さがほとんどなく、緑の部分も含めて柔らかい。一般的な長ネギ同様に使えるが、とくに生食で実力を発揮。サラダにもおすすめ。

入荷時期: 11~7月上旬



江戸菜

小松菜から生まれた新品種。40-50cmと小松菜の約2倍の大きさでボリューム感抜群。青菜特有の苦味や筋っぽさが少なく、加熱後もシャキシャキした食感が楽しめる。アクが少ないので生でもOK。

入荷時期: 通年



タイニーシュシュ®

食べきりサイズのミニハクサイ。一般的なハクサイのように結球する前に収穫するので、ロメインレタスのよう。葉肉が厚く、トゲゲした毛じがないので生でも食べやすい。サラダがおすすめ。

入荷時期: 夏を除いた時期



抑制ゴールドラッシュ

根張りが強く台風にも強いので抑制栽培が可能。シーズンをずらして高冷地では10月にも収穫ができる。長い期間をかけて育つだけに味わいが豊か。粒色が鮮やかでフルーツのような香りがある。

入荷時期: 10月~11月上旬



ハンジロ(相模半白胡瓜)

昭和4年~30年頃まで広く栽培されていた平塚伝統野菜。今では珍しくなった色合い、みずみずしくキュウリ本来の濃い味わい。皮までしっかりした噛み応えで、生食や漬物のほか煮物や天ぷらにも!

入荷時期: 2月~6月末



高山胡瓜

群馬県高山村で代々受け継がれてきた伝統野菜。25~30cmの太くて大きなキュウリで、ヘタの部分以外は全体的に白い。皮は薄くフルーティ、シャキシャキした食感。生でも煮ても炒めてもOK。

入荷時期: 6月~9月



筆柿

名前の通り筆先のようなユニークな形が特徴。愛知県で徳川時代から栽培されてきた。糖度が高くコクのある甘味が魅力で、コリコリとした歯触り。1個90g前後。白和えやカブレゼ、タルトにも。

入荷時期: 10月中旬~11月上旬



玉ねぎケルセチン

血液サラサラ成分のケルセチンが通常のタマネギの2~3倍。加熱するとグルタミン酸もアップし、油を使うとケルセチンの吸収がよくなるので、銚子に炒めたりチーズと合わせてスープに。生だと辛め。

入荷時期: 10月~12月

※入荷時期は前後することがあります



ドルチェドリーム

抜群の甘さ(糖度18度以上)と特有のフルーティーな風味が特徴のトウモロコシの進化形。バイカラーで大粒、粒皮がやわらかい。粒離れもよい。サクサクした食感で、濃厚ながら甘さに透明感がある。

入荷時期: 5月~7月



黒長大根

中は白色。水分が少ないので油なじみがよい。煮崩れもしにくいのでポトフや煮物にもおすすめ。白と黒の色味を活かして皮付きのままスライスしてサラダにしたり、オイル蒸しやソテーにしても。

入荷時期: 11月~春先頃



ボイル四方竹

産地であく抜きボイル済み。シャキシャキとした歯ごたえとくすくすかな苦味が特徴で、煮物、炒め物、寿司、サラダ、天ぷらなどにおすすめ。鶏肉との相性がよく、春用のタケノコより味がしみ込みやすい。

入荷時期: 10月中旬~11月中旬



黒皮カボチャ

宮崎県で古くから栽培されてきた希少な日本カボチャ。まるやかな甘味があり、舌ざわりはきめ細やか。果肉が粘質で煮くずれしないことから、日本料理の高級食材として料理人に人気が高い。

入荷時期: 11月~2月



国産トレビス

トレビスは輸入モノが多いが、最近国内でも作られるようになってきた。独特の赤い色と苦味のアクセントがサラダや前菜に不可欠で、業務用に高いニーズがある。炒めたりグリルしてもおいしい。

入荷時期: 10月~2月



黄かぶ

肉質は緻密。生がおすすすめ! 火を通すとさらに甘くなり、実が鮮やかな黄色に変身。煮ものだと柔らかすぎるので、焼きやソテー、炒め物がおすすすめ。マリネにも。直径10cmくらいで1個230gくらい。

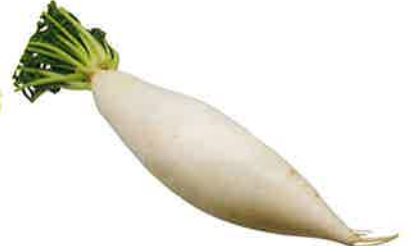
入荷時期: 11月~2月



カリフローレ

甘さ抜群のスティックカリフラワー。甘くて茎までおいしいので、ぜひ生で。加熱するなら一瞬で。茎は甘く歯はシャキシャキ。洗いやすくカットしやすく扱いが楽。ビタミンCやカリウムが豊富。

入荷時期: 通年



三浦大根

大正時代に三浦半島の地大根と練馬種の交配で作られた地場野菜で、首の部分が細く尻に向かって太くなる「中ぶくら」。肉質は緻密で柔らかく、面取りしなくても煮崩れず、煮るほどに味がしみ込む。

入荷時期: 11月下旬~春先くらいまで

ph 増田採種場



コラードケール (ジュシーケール)

βカロテンを豊富に含む健康野菜・ケール的一种で、葉にはシワがなく、丸みを帯びて大きいのが特徴。甘味があって食べやすい。茎は堅めなので、炒めたり茹でたり蒸す加熱調理がおすすめ。

入荷時期: 11月~5月



ph 武蔵野種苗園

ポポロ(サラダソラマメ)

糖度が高く生食できるソラマメで、サヤは25~30cmと長い。イタリアではソラマメ(ファアーベ)の旬に塩気の強いチーズと合わせて生で楽しむ。収穫後は糖の減少が進むので、できるだけ早く使いたい。

入荷時期: 4月~7月 11月~2月



ph 武蔵野種苗園

宝みどり(カイラン)

カイランの品種のひとつ。中国南部や東南アジアではボビュラーなアブラナ科の野菜で、肥大した茎の甘さとコリコリした食感が魅力。中国料理では炒めたり茹でるのが定番。くせがないので和食にも。

入荷時期: 6月~11月



ph 武蔵野種苗園

桃寿(ピンクカブ)

愛らしいピンク色のカブ。球内は白色、肉質は小カブよりもしっかりしており紅カブに近い。生でサラダや甘酢に漬けたりするほか、グリルやソテー、スープなど加熱して柔らかさを楽しむのもいい。

入荷時期: 3月~5月 9月~12月



岩津ねぎ

兵庫県・朝来市産「幻のねぎ」で日本三大ねぎの一つ。九条ねぎと千住ねぎの交配種で青葉から白根まで余す所なく食べられる。収穫期の冬には、ネットで雪除けしながら育てられている。

入荷時期: 11月~3月



ph 大和農園

あかゆきちゃん

玉上部に発色するきれいな赤色と、下部の白のコントラストがチャーミングな二十日ダイコン。初めて見た人は、みなびっくりして目を奪われる。歯ごたえのある食感が特徴で、サラダや酢漬けに向く。

入荷時期: 周年
但し厳寒期と盛夏期は出荷少



ph 大和農園

すみれちゃん

紫色の二十日ダイコン。球内は白色。二十日ダイコン(ラディッシュ)も赤だけでなくカラーのバリエーションが増えてきた。和洋中の料理のアクセントに使いやすい。

入荷時期: 周年
但し厳寒期と盛夏期は出荷少



ph 大和農園

あじまるみ大根

短くずんぐりした形。適サイズは1.5kg以上で3kgくらいになってもスが入りにくい。緻密な肉質で柔らかく、煮崩れしにくい。おでん、煮ものにぴったりで、しっかりと味がしみ込む。千枚漬けなど漬物にも。

入荷時期: 11月~1月