加工・業務用キャベツのサプライチェーン構築に向けて

加工・業務野菜の供給に新たな潮流が生まれている。産地間競争から産地間連携へ。安定価格による直接契約取引が増える中、供給産地は期間内に契約量を如何に生産するかにシフトしている。加工業者も顔の見える産地からのサプライチェーンを構築することで実需側と産地の強い信頼関係を構築しつつある。こうした取り組みはコンテナでの輸送など流通コストを抑え、JRコンテナの利用など環境にやさしい出荷体系の確立という副産物も生み出した。そして、種苗業者へは加工適性のある品種の開発や、産地間リレー実現のための栽培指導を含めた産地づくりなどが期待されている。特に連携の進むキャベツを事例に紹介する。

（編集部）

実需側の視点

サンポー食品株式会社さんは、カット野菜の生産・販売を始めて30年のカット野菜の老舗企業です。全国の契約農場と自社農場、そして自社のカット野菜工場をもつことで、生産から製品化・販売までの独自のサプライチェーンを構築しています。ここでは、リレー出荷高度化協議会（9頁に紹介）の一員でもある同社の実需者側による加工キャベツサプライチェーンの取り組みについてご紹介します。

↑商品開発本部　山下綾香さんの案内でカット野菜工場を見学。原材料の入荷から商品の出荷まで厳しい管理体制で製品が作られている。

↑埼玉県の春日部工場に伺い、カット野菜の製品化の工程を見学させていただいた。

サンポー食品株式会社

～実需者から見た加工・業務用キャベツサプライチェーンの取り組み～

↑野口修常務（右）と商品部商品課の川野辺智彦課長に加工・業務用キャベツの取り組みについてお聞きした。

加工・業務用キャベツのサプライチェーン構築に向けて

全国の契約産地と自社農場で安定供給を実現

主に扱うカット野菜はキャベツとレタスで、使用量は日量でキャベツ５ｔ、レタス４ｔの合計約９ｔになります。これらの物量を賄うのは、全国９カ所の主力契約農場と千葉県南房総市にある自社農場サンポーファームの全部で10カ所の供給産地です。契約生産者は全部で１００名程度、ほとんどは部会単位での契約で、ＪＡ鹿追町などの大規模機械収穫を行う産地などと連携して、安定供給を実現しています。

産地との連携で高品質なキャベツ生産

加工用キャベツの形質は、歩どまりの点から芯が短く、内部障害のないものが求められます。色合いでは、黄色や白っぽい色のものは、食味やメニューの見た目感により、あまり消費者に喜ばれません。大きさは最低でも１・２kg以上で、理想は２kg前後の物（市場流通では２Ｌ、３Ｌサイズの大きさ）が好まれます。とはいえ、季節や天候により、キャベツの作柄状況は変化し、小玉のキャベツが入荷する場合もあります。こうしたときは、産地に必ずフィードバックし改善を図ります。電話やメールにて改善を促したり、産地に出向き目揃え会を行うなど、良質なキャベツの調達に努めています。

望ましい条件としては、病気が発生しにくいことと、大玉球の比率が高く収量がとれることが重要です。ただし、用途によってはおいしさが追求される場合もあります。

品種選定は原則産地に任せていますが、時には種苗会社と産地との勉強会により、産地の気候に合う品種の提案を行うなど常に各々の産地にあった適切な品種選択を行っています。望ましい品種はやはり病害が発生しにくいもの。そして、秀品率が高く収量がとれることも重要です。

①手早い動きで行われるキャベツの芯取り作業。芯の短いキャベツは歩どまりがよく作業もやりやすい。

②洗浄後、機械でキャベツの千切りに。

③異物の混入がないか目視でも確認する。

サプライチェーンを強固にするためのリレー出荷高度化協議会

同社がリレー出荷高度化協議会に参加した理由は、産地の協力体制をつくることが安定供給につながると考えたからだといいます。カット野菜市場の拡大のためには、安定供給が何より必要な条件だからです。協議会によって産地リレーの成功事例をつくることで、新規の産地も参加しやすくなり、それが新たな産地開発にもつながると考えています。また、企業の利益だけでなく、農業という産業に寄与できればという思いもあります。

「サプライチェーンを運営する中で、産地側からの供給と中間事業者側の需要のバランスを調整することが永遠の課題と考えます」と野口常務。実需者と生産者が連携した産地リレーづくりに今後も寄与されていきます。

↑袋詰めになり製品化されたキャベツの千切り。