



熊本市西区田崎市場卸売 マルイシ青果が取り組む

菊池郡大津町の生産法人

(株)FFKベジテック

～仲卸だからできることを特長に野菜生産も手掛ける～

(編集部)

↑FFKベジテックのメンバー。前列二子石さん(右)と三池農場長(左)、後列左から宅野さん、高橋さん、池田さん、三池孝太、憲稀兄弟。事務の石原さん。三池兄弟は農場長の息子さんで「PC筑陽」の栽培を担当。

2016年の改正農地法の施行により一般法人の農業参入が本格化し、いまだに増加を続けています。しかし、その成否はさまざま。鳴り物入りで参入した大企業が早々に撤退を迫られるケースもあります。一方で既存の力を最大限生かして着実にステップ

を踏んでいる企業もあります。野菜王国熊本県で仲卸を営むマルイシ青果が設立した生産法人FFKベジテックです。

仲卸ならではの特長を生かしたその取り組みを代表の二子石浩樹社長にうかがいました。

一方で既存の力を最大限生かして着実にステップアップしている企業もあります。野菜王国熊本県で仲卸を営むマルイシ青果が設立した生産法人FFKベジテックです。仲卸ならではの特長を生かしたその取り組みを代表の二子石浩樹社長にうかがいました。

「市場から仲卸不要論も出てくる」と危機感を持つ二子石さんは、「そうじゃないぞ」というマルイシ青果ならではの独自性もちたい考えです。

まずは「集荷機能の強化」。スピード感をもって小回りを利かせること、1回仲卸で寝かせるのではなく、すぐに市場に届ける。朝にとれたものが夕方には品ぞろえされて店頭と並んでいる状態を目指しています。また、販売先の細かな要望に合わせた品ぞろえをし、小口でも届けることです。

次に仕入れ先や売り場へ作況を予測した提案をし、高い品質のものを確保、

全国一位のトマトを筆頭に野菜産出額が九州第一位の熊本県。熊本の台所といわれる田崎市場で仲卸を展開するのが有限会社マルイシ青果さんです。熊本大同青果株式会社・熊青西九州青果株式会社・山田青果卸売市場株式会社を中心とした仕入れ、全国の青果会社や量販、小売店へ販売されています。

代表の二子石浩樹さんはタキイ園芸専門学校を昭和62年にご卒業されました。卒業後は実家の農業を継がず、他業種の仕事を経験したのち、田崎市場内の仲卸に勤務されました。仲卸の仕事では、専門学校で学んだ蔬菜栽培の知識と全国に散らばる同窓生からの生の情報を生かし、半年先を見通した的確な対応で、同業者や得意先からの信頼を勝ち取っていきました。7年後、29歳で独立を決断。2000年に同社を立ち上げられました。時はバブル崩壊の平成4年。独立に反対する声もありましたが、「底になったときこそチャンス」だと思ったそうです。条件が悪い天候のときこそ野菜生産で儲けるチャンスと専門学校で学んだ負けん気が後押ししたと言います。

マルイシ青果さんの商売は熊本市場で仕入れた野菜を県外の得意先に販売していくスタイルで、スタート時は軽トラ1台で奥様と二人三脚。最初は事業計画書の書き方もわからず、銀行か

仲卸はパーパーマージンだけでないことを示したい

らの信用を得られて軌道に乗るまで5年はかかったと言います。時には取引先の事情による焦げ付きにも見舞われ寝る時間を削って苦労を重ねてこられました。持ち前のがんばりで一步一步得意先から信頼を得て、新たな客先を紹介してもらい、販売エリアは中四国、広島、岡山、長野、山梨、東京と広がっていきました。いつしか得意先は量販店にまで広がり、20年目の2018年度の取扱高は18億円となりました。

2020年6月から新卸売市場法が施行され、市場業者が仲卸抜きで外部へ直接販売ができるようになりました。「市場から仲卸不要論も出てくる」と危機感を持つ二子石さんは、「そうじゃないぞ」というマルイシ青果ならではの独自性もちたい考えです。

まずは「集荷機能の強化」。スピード感をもって小回りを利かせること、1回仲卸で寝かせるのではなく、すぐに市場に届ける。朝にとれたものが夕方には品ぞろえされて店頭と並んでいる状態を目指しています。また、販売先の細かな要望に合わせた品ぞろえをし、小口でも届けることです。

次に仕入れ先や売り場へ作況を予測した提案をし、高い品質のものを確保、



↑「地元農業高校からタキイ園芸専門学校に入学して、全国から集まる農家の後継者たちと過ごしたことで、各地の農業の違いや就農への高い意識にカルチャーショックを受けました。それまで自分は井の中の蛙だったと思い知らされたことがよかった」と当時の思い出を語る二子石さん。



↑栽培するキャベツ品種は、「おきな」「彩里」「彩風」「夢ごろも」「夢舞妓」「ネオルビー」など。6～7月収穫の「おきな」は大玉で割れないし、病気に強い。平玉の「彩里」はスーパーに並べたときにきれいに見える。「夢舞妓」は3月末～4月上旬に収量がよいなどそれぞれ長所を生かす。



供給することです。仲卸勤務時代、学校での各種野菜の栽培経験を生かした、半年先の青果物の出来のよしあしといった見立ては、仲卸仲間や市場関係者からもありがたがられたそうです。「温度が1℃上下することで何カ月後にどうなるかとか、トマトの花の何段階がとんでいるからいつごろ収穫が空いてしまうなど、生産者は肌で知っていますから」

これらを見越した仕入れと売り場提案で、市場からの信頼を得られると考えておられます。基本となっているのは全国にいる専門学校時代の卒業生ネットワークでした。仲卸にとって情報は武器になります。

「北海道や愛知など全国の友人から聞く、トマトやキャベツなどの生産者が知る生育状況の生の情報があったい。

遠地で地震など災害があったときも現地の情報が一番役に立ちました」

高い品質のものを的確に品ぞろえできることから「東京の太田市場へもリクエストに応じ熊本市場で品ぞろえして販売しますよ」と、通常の委託転送とは異なり、産地の情報と養われた野菜を見る目が本来の仲卸としての役割を果たすことにつながっていきます。

もちろん熊本県という農産物供給基地としての地の利もあります。冬春トマトのメインプレーヤーであり、九州の野菜産地ナンバーワン。みかんもブランド力がある土地柄です。品質の高い多くの野菜を決まった品質で届けてくれる安心感が強みです。バイヤーは特売物にはこだわりませんが、定番ものは品質のばらつきを嫌います。トレーサビリティの高い安心感のあるも

のが好まれるのです。

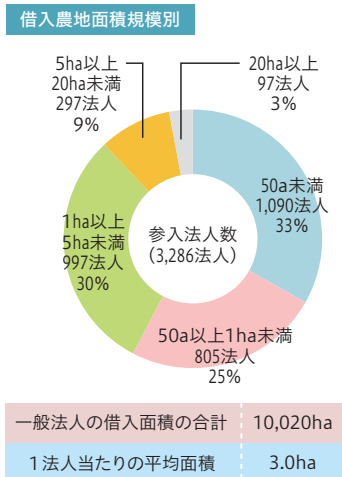
野菜栽培を肌で感じ、情報としてもっていることで野菜を見る目が養え、有形無形のさまざまなメリットを仲卸にもたらしめているというわけです。これが生産法人立ち上げにつながっていくわけです。

生産法人FFKベジテックをスタート

平成30年度、農林水産省経営局調べによると一般法人の農業参入は全国で3286法人、熊本県は91法人で九州ではトップの数字です。二子石さんもマルイシ青果の運営とは別に、生産法人を立ち上げ、高冷地6ha、平地である大津町24haのキャベツ30haを中心に、キャベツの出荷が途切れる6～7月に収穫する夏秋作の「PC筑陽」ナス0.4haを栽培されています。中心となるキャベツは青果主体の取り扱いで貯蔵できるメリットがあります。販売先は量販店が多く、引き取り価格は契約価格と市況変動に合わせたものが半々です。

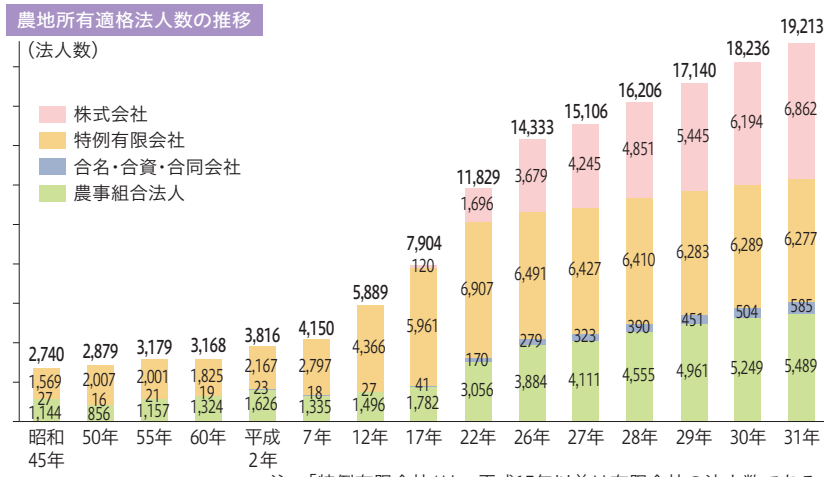
もともと熊本県高森町の実家は、ご両親が高冷地のキャベツ栽培に取り組む生産農家。農業高校を卒業した二子石さんも家業を継ぐつもりでした。ところが専門学校1年目の正月に帰省した折、父親からキャベツ農家は将来見込みがないから継がなくてよいと諭さ

●一般法人の農地面積規模別内訳



資料：農林水産省経営局調べ(平成30年12月末現在)

●農地所有適格法人の農業参入について



別の道を歩んでこられたそうです。その父親が75歳を迎え引退すると聞いたとき、「露地野菜は消費が増えるのに生産者は間違いなく減少していく。このままやめるのはもったいない。マルイシブランドの野菜として生かせないか」と思い至りました。キャベツ栽培なら父母の経験もある。借りた圃場をしっかりと管理すれば、さらに圃場を貸してくれる生産者も増えてくるだろうと考えました。20名いるマルイシ青果のスタッフとは別に、農業経験のないスタッフを一から教えて育てていく決意を固められたのです。

2015年生産法人株式会社FFKベジテックが誕生。拠点となる倉庫兼事務所を菊池郡大津町に建設開始。完前前に熊本地震が当地を襲いましたが、基礎工事は終えており無事完成。現在10名のスタッフでそれぞれが圃場や作業、作物を担当されています。最年長で農場長の三池さんも、もとは畜産農家。そのほかの若いスタッフも農業経験はなし。しかし、経験のないスタッフだからこそ自分の栽培に固執することなく、二子石さんが専門学校で培ったノウハウを教えることで、日に日に成長されています。

「農業は嘘つかないから手が回らなかった結果はきっちり圃場に現れる。1年2年もすると彼らもそれがわかって

くるから、自分で判断して、作業の提案もしてくれそうですよ」と、確かな成長を実感。

まずはキャベツとナスを作りこなし、このスタッフが次のスタッフに教えられるレベルになることが目標です。さらに品目を増やすために専門農家と契約を増やす方向ですが、現在、専門農家で栽培するハクサイは収穫時などにスタッフを派遣して栽培をサポートしているそうです。

自社ブランドで作るメリットについて、「価格を自分で決められる」というのが大きいと言います。二子石さんがイメージするマルイシブランドの野菜は「消費者が毎日買える価格帯のアップブランド」。アップミドルをねらううえで販売先や価格を主導できるのは有利だと考えています。

「同じニンジンを作るならファイトリッチの『京くれない』ニンジン、ハクサイなら『オレンジクイン』にしようということです」

今後はブランド化しやすい果菜類の扱いも増やしていきたいという二子石さんですが、タキイの機能性野菜「ファイトリッチ」シリーズには付加価値を見込めて独自性を出すことができる」と期待を寄せています。

このほかにも、自社で生産すれば、急に特売の目玉を頼まれたときや、口

ットの少ない品目の小口対応にも応えられるというわけです。

仲卸として新しい
ビジョンを示したい

高校2年で知り合った幼馴染の奥様とは22歳で結婚。ともに苦労を重ねた最愛の方は、数年前に他界されました。現在、福岡市場の仲卸に就職している息子さんが近い将来一緒に経営をできるようにならば取扱額20億はあくまで通過点として次のステップを目指したいと若い世代に期待を寄せています。

青果生産と仲卸の融合を模索し、ご夫妻で描いてこられた夢の実現へこの先もご家族で力を合わせて進んで行かれます。



↑二子石社長と三池農場長。