

# 青果物流通の現場から

## 第8回 規格簡素化の 必要性

ほん だ しげる  
本田 茂  
中小企業診断士



## 1. はじめに

今回は、筆者が取り組んだ、きゅうりの出荷規格の簡素化を取り上げ、出荷規格の簡素化の必要性について解説します。

規格簡素化は、今までの市場流通の問題点であり、また大きく変化するチャンスでもあるキーワードだと考えています。多くの産地や生産部会でも論じられています。市場中心の今の流通の中で、なかなか変わらないのも事実です。今回はそのようなことにも切り込んでいきます。

## 2. きゅうりの規格簡素化

きゅうりの作付面積は関東主力の群馬、埼玉県では毎年5%程度減少の一途をたどっています。この大きな要因となっているのが、高齢化による作業負担の増加です。

きゅうりは、朝晩の収穫、ハウスの温度管理に加えて、収穫した後の選別、箱詰め作業があります。きゅうりの出荷規格はA、B、C、Dの等級に加えてL、M、S、2Sと階級があります。県によって基準には微妙に差がありますが、概ね10~15等階級くらいはあるでしょう。どう考えても多すぎですよね。生産者の労力負担が大きすぎるし、実際そこまで細かい等階級の需要はないのです。

図1は、きゅうりのAコンテナです。曲がりかが1~1.5cm以内

長さが21cm～24cmの揃ったものが50本定数できれいに並べられています。このダンボールコンテナはよくできていて、この箱だと基準以上の曲がったきゅうりを入れると不揃いになり見栄えが悪くなります。この様にきちんと並べるのは大変な技術が必要になるのです。

このAコンテナが1本25円など量販店でバラ売りされている規格ですね。しかし、筆者が量販店と商談している際は、AB込みにして商談することが多かったのです（Aコンテナが不足時にBコンテナで代替できるようにしておく）。

少しでも安く欲しい量販店は、少々曲がりのあるBコンテナでも安い方がいいよと言うわけです。

そこで、いっそのことAM、AS、BM、BSの階級を一つにできないだろうか？ ということ誕生したのが、次の図2です。リ



図1 きゅうりのAコンテナ



図2 リターナブルコンテナ

ターナブルコンテナ<sup>(※1)</sup>に縦つめにすることで多少の長さ、曲がりの差があってもきれいに収まり、生産者は規格選別の時間が短縮できるため、朝とったきゅうりをそのまま箱に詰め（ワンタッチしか触らない）鮮度がよくなるのです。多少の長さの差があるが鮮度があること、Aコンよりは若干安くできること、50本定数は変わらないことなどを量販店に説明すれば、大抵のバイヤーからは了解いただきました。

この規格を岩手県のある産地で説明したところ、初年度は半信半疑で8名程度の生産者が手を上げて実践しましたが、翌年は部会全員が手を上げました。「俺もやる、私もやる」となり、懇親会の際に、「この出荷規格のおかげで、今まで夏場夜中の12時まで仕事をしていたが、2時間早く休めるようになった」とも言われました。

従来のきゅうりの出荷規格では、高齢化した農家の方にはもう限界なのです。しかし、未だ多くの産地では、目揃い会を実施して、「規格はきちんと遵守してください」と毎年同じことを言う市場担当者の姿があるのです。

### 3. 何故出荷規格は変われないのか？

一言でいうと、市場、JA担当者が前年のままの規格で実行すれば、協議の必要もなく、異論もなく速やかに仕事が進むことが大きな要因と見ています。何か新しいことを挑戦する、リスクに立ち向かう慣習がなくなってしまうのです。また、市場担当者にとっては従来の規格が変わると、直接量販店と商談するわけではないので、規格簡素化の理解がとりにくい、他の市場に出す転送需要に出荷できなくなる（3月号参照）、などの理由から困ったことになるのも事実です。

### 4. 果敢に規格簡素化に挑戦している量販店

一方で、果敢に規格簡素化を実践しているある量販店の例もあります。これからの青果物流通は分業が大事という理念の下、農家に対しては、ネギやほうれん草を「不揃いOK、バラのままコンテナに詰めるだけ」という規格簡素化を実施しています。直接自社のセンターに入れて、簡単にパッケージ

してお店で販売します。農家は生産することに専念できるため、自ら価格をもっと下げていいから来年は栽培面積を増やしたいと話すそうです。JA、市場を通さずに手数料を浮かして自社のパッケージ料に当てること、規格選別をゆるくして農家と量販店との距離を縮めたい事例です。

こうした事例からも、本当に売れる小売や加工業者などが本当に望んでいる規格はどのようなものか？ 決して、従来からある市場流通のための出荷規格ではないのです。

この量販店では、規格簡素化と契約販売（値決め）を実践しています。前述のとおり、規格簡素化で労力が浮いた分、面積を増やせば利益は上がります。相場に囚われるよりも出荷する量販店を決め、生産に専念するほうが経営も計算できるようになります。規格簡素化と契約販売は相性がよいのです。

## 5. さいごに

都市に人口が集中して需要が右肩上がりに上がった高度成長期の

状況では、市場の機能は、効率よく流通させる事が大前提でした。その結果、見栄え重視の出荷規格とその日の需給バランスで決まる公平な価格決定システム（相場）が生まれ、定着してきました。

問題は、バブルが崩壊して20年以上経ち、農家の高齢化、市場の縮小など従来の環境と比べこれほど変わっているにもかかわらず、未だに従来のお荷規格を踏襲し、目揃い会では「規格遵守は信用、量は力になる」などと市場関係者が発言して終わっている点です。出荷規格を簡素化し、高齢化した農家の労力を維持することをねらい、生協、量販店、加工業者などに販売先に受け入れられる様に丁寧に説明することが、産地、全農がすべき業務だと切に思います。

※1 サンコー、イフコなどのプラスチックコンテナ。1ケース80円～100円くらいで配送してくれる。数秒で組み立てられるため、一度使うと組み立てに時間を要するダンボールには戻れないという。但し、現在総数が不足しているという話もある。