

青果卸社長インタビュー

変革の先へ

①

大手の青果卸による、合併や子会社化などの再編が加速してきた。変革の先に見据える経営戦略、産地と実需者のニーズに応える青果卸としての展望を聞いた。

——大田市場で長年共に営業してきた東京神田青果市場を、子会社化した狙いは何ですか。
大田市場全体の活性化だ。大口取引に強い東京青果と、JA系統外の産地や青果店など多様な取引先を持つ神田青果。両社が一緒になれば、大小幅広い商品群や顧客層を一つのグループで網羅でき、かつ取引を

神田青果を子会社化

大田の活性化に弾み



東京青果 川田 一光 社長

東京青果メモ

- ・2021年6月、東京都中央卸売市場大田市場内の卸売場の拡張工事が完了
- ・21年8月、JA全農と資本業務提携を締結
- ・22年1月、東京神田青果市場を子会社化し、社名を「東一神田青果」に変更

効率化できる。産地にも、販売先が増えるメリットを提供できる。連携の足掛かりとして、場内物流の統合を進める。入荷した品物の置き場を両社で区別せず、共有化する。現在、大田市場は入荷量の多さから置き場や荷さばきのスペースが足りず、場外施設

を借りざるを得ない状況だ。統合によって動線を効率化し、物流の手間とコストを減らす。——市場の内外を問わず、物流は業界全体の喫緊課題となっています。品物を産地から量販店など実需者に直送する商

物分離を強力に進めてい

る。当社の全取扱高のうち、大田市場を通さない直送を2割にまで増やした。商物分離は、産地と実需者の契約取引（品目や量目、数量、価格などを事前に取り決める取引）が大前提だ。産地に対して安定供給や価格への理解を促し、実需者との仲介役として推進していく。——国産の生産基盤を支えるため、どう取り組んでいきますか。
昨年8月、JA全農と併せて、付加価値を高める青果の加工品開発向け供給に注力している。こちらも契約取引を絡めた産地の協力が必要だ。品質や量の安定供給の難しさは承知しているが、長期的に見て生産者にプラスとなる提案をし、産地振興に取り組みたい。

資本業務提携を結んだ。産地育成で協力を深めた。特に果実は高齢化と後継者不足が深刻だ。この10年で購買額は若干増えたが、消費量は減った。単価高から嗜好（しこう）品化が進んでいる。高付加価値化と買いやすい価格のバランスには、注意を払わないといけない。
——早い解決策は、供給量を増やすこと。作っても売れないと、生産者は困る。販売は当社が責任を持ってやる。JA全農が期待するのかもしれない。