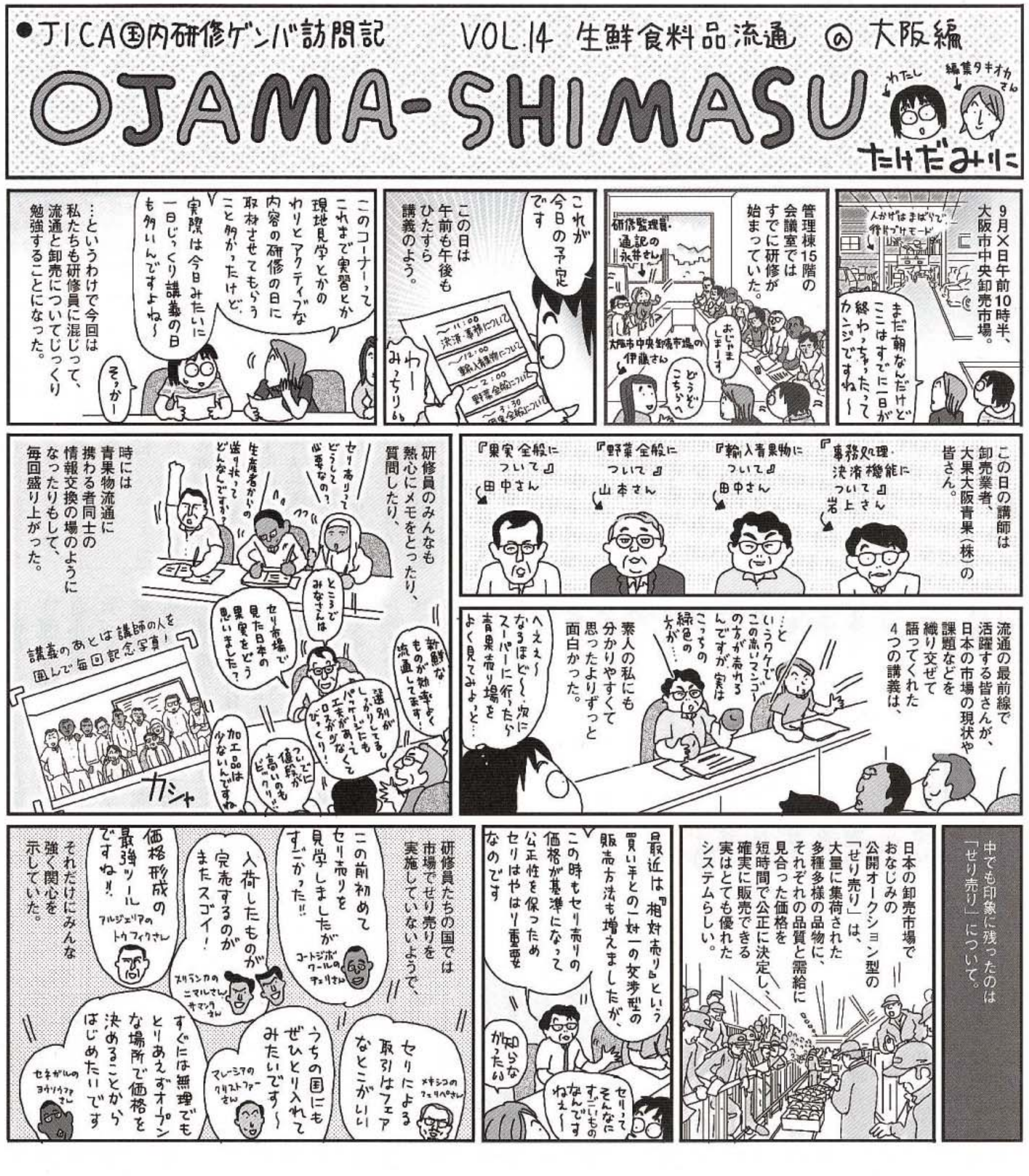
●JICA国内研修ゲンバ訪問記　VOL.14　生鮮食料品流通 @ 大阪編

OJAMA-SHIMASU

たけだみりこ


わたし
編集タキオカさん
9月×日午前10時半、大阪市中央卸売市場。
人かげはまばらで、終片づけモード
まだ朝なんだけど ここはすでに一日が終わっちゃったってカンジですね～
管理棟15階の会議室ではすでに研修が始まっていた。
研修監理員・通訳の永井さん
大阪市中央卸売市場の伊藤さん
おじゃまします
どうぞこちらへ
これが今日の予定です
～11:00 決済・事務について
～12:00 輸入青果物について
～2:00 野菜全般について
～3:30 果実全般について
わー みっちり
この日は午前も午後もひたすら講義のよう。
このコーナーってこれまで実習とか現地見学とかのわりとアクティブな内容の研修の日に取材させてもらうこと多かったけど、実際は今日みたいに一日じっくり講義の日も多いんですよね～
そっかー
…というわけで今回は私たちも研修員に混じって、流通と卸売についてじっくり勉強することになった。
この日の講師は卸売業者、大果大阪青果（株）の皆さん。
『果実全般について』田中さん
『野菜全般について』山本さん
『輸入青果物について』田中さん
『事務処理・決済機能について』岩上さん
流通の最前線で活躍する皆さんが、日本の市場の現状や課題などを織り交ぜて語ってくれた4つの講義は、
…というワケでこの赤いマンゴーの方が売れるんですが、実はこっちの緑色の方が……
素人の私にも分かりやすくて思ったよりずっと面白かった。
へぇ～ なるほど～ 次にスーパーに行ったら青果売り場をよく見てみよっと…
研修員のみんなも熱心にメモをとったり、質問したり、
セリ売りってどうして必要なの？
生産者からの送り状ってどんなんですか？
ところでみなさんは
セリ市場で見た日本の果実をどう思いました？
新鮮なものが効率よく流通してます！
選別がしっかりしてるし パッケージにも工夫があって ロスが少なくてびっくり！
ついでに値段が高いのもビックリ!!
加工品は少ないんですね
時には青果物流通に携わる者同士の情報交換の場のようになったりもして、毎回盛り上がった。
講義のあとは講師の人を囲んで毎回記念写真！
カシャ
中でも印象に残ったのは「せり売り」について。
日本の卸売市場でおなじみの公開オークション型の「せり売り」は、大量に集荷された多種多様の品物に、それぞれの品質と需給に見合った価格を短時間で公正に決定し、確実に販売できる実はとても優れたシステムらしい。
最近は『相対売り』という買い手との一対一の交渉型の販売方法も増えましたが、この時もセリ売りの価格が基準になって公正性を保つためセリはやはり重要なのです
知らなかった
セリってそんなにすごいものなんですねぇ～
研修員たちの国では市場でせり売りを実施していないようで、
この前初めてセリ売りを見学しましたがすごかった!!
コートジボワールのチェリさん
入荷したものが完売するのがまたスゴイ！
スリランカのニマルさん サマンタさん
価格形成の最強ツールですね!!
アルジェリアのトゥフィクさん
セリによる取引はフェアなところがいい
メキシコのフェリペさん
うちの国にもぜひとり入れてみたいです～
マレーシアのクリストファーさん
すぐには無理でもとりあえずオープンな場所で価格を決めることからはじめたいです
セネガルのヨウリウファさん
それだけにみんな強く関心を示していた。

EDITOR'S MEMO

今回はJICA大阪と大阪市中央卸売市場※の企画・指導による「生鮮食料品流通（青果物）コース」を紹介する。

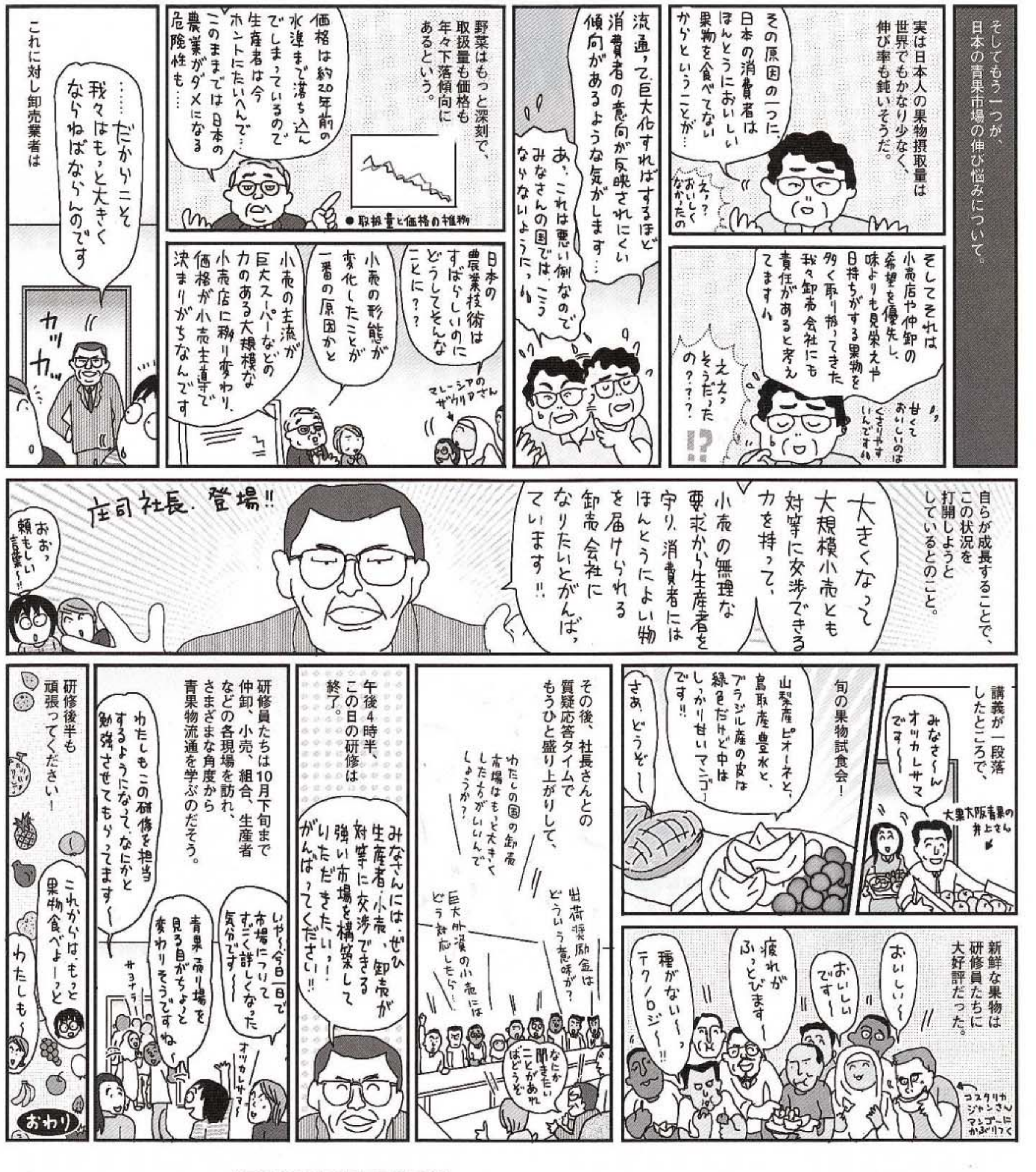
都市化が進み、人口の地域的集中が生じている開発途上国では、生鮮食料品の円滑な流通が課題の一つだ。また、生産者と消費者双方にとって利益になるよう適正な価格で食品を流通させるために、食品卸売市場の公正な運営が求められている。そこで、食品流通を管理する行政官は、卸売市場を中心とした生鮮食料品流通組織に関する総合的な知識を備えていることが重要だ。

この研修では、特に青果物の流通に特化して、①生鮮食料品の基本理論、②卸売市場の歴史的経過、③卸売市場の現状・将来構想、④生産地の現状、⑤消費者の現状などについて日本の事例を伝え、自国の青果物流通を改善・促進できるような指導的行政官を育成することを目的としている。主に、卸売市場の近代化や青果物流通施策を担当する中堅行政官が対象だ。今年は8～10月に行われ、アルジェリア、マレーシア、スリランカ、メキシコ、コスタリカ、セネガル、コートジボワールから9人が参加した。

研修員は日本の卸売市場流通の歴史や仕組み、課題を学ぶほか、青果物の生産地での生産技術・出荷組織、消費地での小売販売技術、食品包装や食品加工技術、青果物の輸入や防疫体制に関する知識を習得する。研修場所は大阪市中央卸売市場だけでなく、各地の食品会社や加工工場、農協、小売店なども含まれる。

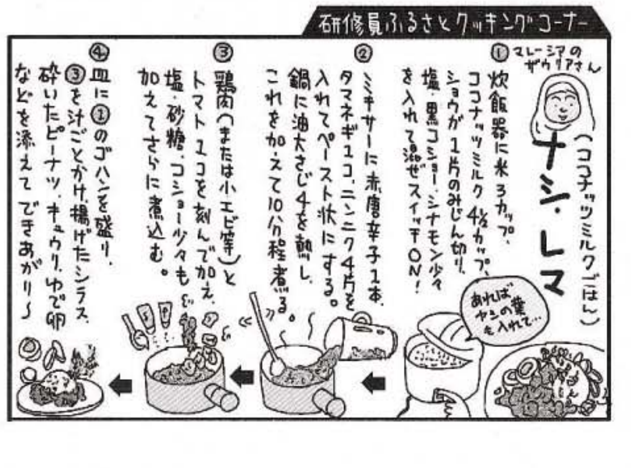
私たちが訪れた日は、生産者から食品を集荷し、せりや入札をする卸売業者の役割を学ぶ研修が行われていた。生産者・消費者に配慮した日本の流通システムに強い関心を示す研修員たち。普段、何気なく口にしている食品だが、安定して食卓に運ぶ機能の大切さを改めて実感した。

※1931年に東洋一の総合市場として開場。中央卸売市場は、天候などによって供給量・価格が変動しやすい生鮮食料品を産地から計画的・効率的に集荷・分荷し、公正な取引によって適正価格を形成し、消費者に安定して供給する役割を担う。


そしてもう一つが、日本の青果市場の伸び悩みについて。
実は日本人の果物摂取量は世界でもかなり少なく、伸び率も鈍いそうだ。
その原因の一つに、日本の消費者はほんとうにおいしい果物を食べてないからということが…
え…？ おいしくなかったの
そしてそれは小売店や仲卸の希望を優先し、味よりも見栄えや日持ちがする果物を多く取り扱ってきた我々卸売会社にも責任があると考えてます
甘くておいしいのはくさりやすいんですが
ええっ そうだったの？？？
!?
流通って巨大化すればするほど消費者の意向が反映されにくい傾向があるような気がします…
あ、これは悪い例なのでみなさんの国ではこうならないように…
野菜はもっと深刻で、取扱量も価格も年々下落傾向にあるという。
価格は約20年前の水準まで落ち込んでしまっているので生産者は今ホントにたいへんで…このままでは日本の農業がダメになる危険性も…
●取扱量と価格の推移
日本の農業技術はすばらしいのにどうしてそんなことに？？
マレーシアのザウリアさん
小売の形態が変化したことが一番の原因かと
小売の主流が巨大スーパーなどの力のある大規模な小売店に移り変わり、価格が小売主導で決まりがちなんです
これに対し卸売業者は
……だからこそ我々はもっと大きくならねばならんのです
カツ カッ
自らが成長することで、この状況を打開しようとしているとのこと。
庄司社長、登場!!
大きくなって大規模小売とも対等に交渉できる力を持って、小売の無理な要求から生産者を守り、消費者にはほんとうによい物を届けられる卸売会社になりたいとがんばっています!!
おおっ 頼もしい言葉～!!
講義が一段落したところで、
みなさ～ん オツカレサマです～
大果大阪青果の井上さん
旬の果物試食会！
山梨産ピオーネと、鳥取産豊水と、ブラジル産の皮は緑色だけど中はしっかり甘いマンゴーです!!
さあ、どうぞー
新鮮な果物は研修員たちに大好評だった。
おいしい～
おいしいです～
疲れがふっとびます～
種がない～っ テクノロジ～!!
コスタリカ ジャンさん マンゴーにかぶりつく
その後、社長さんとの質疑応答タイムでもうひと盛り上がりして、
わたしの国の卸売市場はもっと大きくしたほうがいいんでしょうか？
出荷奨励金はどういう意味が？
巨大外資の小売にはどう対応したら…
なにか聞きたいことがあればどうぞ
午後4時半、この日の研修は終了。
みなさんには、ぜひ生産者・小売・卸売が対等に交渉できる強い市場を構築していただきたい！ がんばってください!!
研修員たちは10月下旬まで仲卸、小売、組合、生産者などの各現場を訪れ、さまざまな角度から青果物流通を学ぶのだそう。
わたしもこの研修を担当するようになって、なにかと勉強させてもらってます～
いや～今日一日で市場についてすごく詳しくなった気分です～
青果売り場を見る目がちょっと変わりそうですね～
オツカレサマ～
サヨナラ～
研修後半も頑張ってください！
これからは、もっと果物食べよーっと
わたしも～
おわり

たけだみりこ　漫画家。4コマ、ショート、料理漫画を中心に活動中。著書に『セイシュンの食卓』『異国のメシーる』『クッキング カンタンタン』など。最近はTシャツ屋「ShopMajop」も運営中。http://majop.com/Neji/

研修員ふるさとクッキングコーナー



マレーシアのザウリアさん

ナシ・レマ（ココナッツミルクごはん）

① 炊飯器に米3カップ、ココナッツミルク4½カップ、ショウガ1片のみじん切り、塩・黒コショー・シナモン少々を入れて混ぜスイッチON！

あればヤシの葉を入れて…

② ミキサーに赤唐辛子1本、タマネギ1コ、ニンニク4片を入れてペースト状にする。鍋に油大さじ4を熱し、これを加えて10分程煮る。

③ 鶏肉（または小エビ等）とトマト1コを刻んで加え、塩・砂糖・コショー少々も加えてさらに煮込む。

④ 皿に①のゴハンを盛り、③を汁ごとかけ、揚げたシラス、砕いたピーナツ、キュウリ、ゆで卵などを添えてできあがり～