契約基本にスーパー、百貨店に安定販売

味濃く甘い「しお野菜」

有限会社大自然界真生農業進行・熊本県宇城市

栽培計画と生育の情報密に

POPに使える写真も添えて

8個入りが人気。「火を通すとさらに甘みが増しておいしくなります」と速水さん

有限会社大自然界真生農業進行（濱野真幸代表取締役）の速水農場（熊本県宇城市小川町不知火）では、土壌の塩分やミネラル分を調整して作った「しお野菜」を生産・販売する。主力商品の「しおキャベツ」は、糖度12度と甘く、葉のつまりも良く重量感があるのが特徴だ。「真生ミネラルしお野菜」を商標登録し、ブロッコリーや芽キャベツなど種類を増やしている。福岡や熊本、神奈川、大阪などのスーパーや百貨店に出荷する。今後は、地域の農家にも呼びかけてしお野菜生産を広げ、地域振興も構想している。

しお野菜を扱い、主に飲食店やスーパーに販売する「野菜ソムリエの店のら」（大阪府東大阪市）の田中哲平部長(34)は「味が濃く何もつけなくてもおいしく食べられる。一度注文があった店からはリピートも多い。圃場写真を見て生育状態がわかると信頼も置ける。写真はPOP（店頭広告）など宣伝に活用できてありがたい」と評価する。

神奈川県に展開するスーパーマーケット「株式会社大寿フードハウス大野屋」の元住吉店でバイヤーを務める森亮輔さん(32)は、「他のキャベツと比べて甘く、重さもある。手にとって重さで関心を持ち、食べて味のファンになる人も多い」と話す。

しお野菜は、6割を占めるキャベツのほか、ブロッコリー、ロマネスコ（カリフラワーの一種）、芽キャベツ、レッドカリフラワー、コールラビを生産する。「少しでもお客さんにインパクトを与えようと流通量の少ない西洋野菜を取り入れてきた。いろいろな野菜の栽培方法のノウハウがキャベツ栽培にも役立つ」と速水農場を管理する速水健郎取締役(58)は話す。

鮮度を重視し、出荷分だけを収穫する

出荷先は福岡や熊本のほか、岩手、神奈川、大阪など。年間を通してほぼ一定の価格で取引し、1玉当たり140円に送料70円を加えた210円が基本だ。

取引先には、播種前に作付けや収穫などの予定を示した栽培計画を送付し、年間の見通しをもって契約しやすい環境をつくる。適宜、圃場写真も送付し、生育状況を伝えるなど情報提供により信頼関係を構築している。野菜の売り上げは年間800万～900万円で増加傾向にある。

2011年に「真生ミネラルしお野菜」を商標登録した。しっかりとブランド名を持ち消費者からの信頼を得たいとの考えからだ。収穫では、葉が張ってふちがアントシアニンで紫になったものを選ぶ。傷や形の悪いものは、市場出荷に回して、ブランドの品質を保つ。

野菜の1割程度はインターネット販売もする。珍しい野菜を知ってもらうため、しおキャベツと他の野菜をあわせてセット販売するほか、お試し用に2個入りを販売する。野菜の紹介とレシピを掲載したパンフレットを添付するなど工夫する。

年間を通じて一定価格で取引

主な取引先は、百貨店4店舗、スーパー8店舗、八百屋などで、

きっかけは高潮被害

しお野菜は、1999年9月に来襲した台風18号の高潮被害がきっかけで誕生した。塩害を受けた圃場に少しの生き残りがあり、翌年もキャベツを作ったところ、条件が良くない土地で甘いキャベツができた。「課題や問題が発生したときはプラスの発想が大事だ。しお野菜を通じて、あきらめないで頑張れば、活路が見つかると消費者に伝えたい」と速水さん。「今後は規模拡大ではなく、さらに質を高め、廃棄などロスを減らしていきたい。地域ぐるみでのしお野菜の栽培や、直売所や農家レストランによる地域おこしもしてみたい」と構想する。

速水農場で速水健郎取締役がしお野菜部門を手がけるほか、服田麗子取締役が服田果樹園（熊本県氷川町早尾）で晩白柚を生産する。

有限会社大自然界真生農業進行（熊本県氷川町早尾）＝2004年に設立。06年に農業生産法人となり、農産物の生産・加工・販売などを手がける。濱野真幸代表取締役が営業を担当。

平成26年4月9日
農業共済新聞　掲載