

(2) 納品業者との話題から

農家の方に同行して外食企業に納品している仲卸業者と面談したときの話題です。最近業務筋が求めている野菜の中で目立っているものに根菜類が多いとっています。根菜類と聞けばすぐ頭に浮かんでくるのは、ダイコン、カブ、人参、ゴボウなどですが、それらも勿論必要とされますが、特に今求められているものは彩りの良さとナマのまま提供できる根菜が欲しいとっています。黄色い人参を台湾からの輸入に頼っているなどの事例もあり、和・洋・中を問わずサラダ系野菜として評価されているそうです。その最大の顧客は女性であり、老若を問わず健康・栄養を追い求めるが故のニーズということでしょうか。

又庄内のピリカラ大根も納品先からは好評で、安定した需要が見込めるようにもなってきました。辛味大根は各地に見られますが、播り下ろしたときの辛味が長時間遺っているか否かで使い勝手の良し悪しが決まってしまうといます。その点他県産のものは、1時間前後で辛味が飛んでしましますが、ピリカラは6倍も辛味が遺っていると評価していました。他方、県内各地には所謂伝統野菜が数多くありますが、県外での知名度はいかばかりでしょうか。確かに「よみがえりのレシピ」でタネを守り継ぐことの大事さや、作り・調理し、食べる人たちの共感を呼び起こしてくれましたが、モノ売りの立場からみれば、京野菜や加賀野菜の域まで数量を伸ばさなければ話題にも載せにくいといわざるをえないと思います。

もう一つ、納品業務を進める上で必要なことは、相手先の求めが年々厳しくなっていることを理解しなければならないということでした。契約社会の付き合いであることは勿論ですが、案件の立ち上げには常に長いスパンでの対処を覚悟しなければなりませんし、言い間違い、聞き間違いが致命傷にならないように文書での確認を行うことが求められています。特に加工食品における安全・安心を担保しうるようトレーサビリティ面などをも含めての企画書提案が前提条件という相手も出てきています。作ったもの、出来たものを売りたい——ではなく、売れるものを作っていく姿勢が第一とでもいうべきでしょうか。言い替えれば、足し算の考え方でなく、引き算の考え方からの出発を求められているといえるでしょう。

【今回のポイント】

- ・業務筋が特に求めている野菜に根菜類が見られる。根菜イコール煮物ではなく、サラダ系として健康・栄養ニーズからという。
- ・和・洋・中それぞれがナマ食で素材の良さを強調しており、在来系のものに魅力を感じられる面がある。
- ・納品業務では常に提案し続ける姿勢が求められるし、如何なる場合でも確認の励行が必須となる。

(鈴木 重雄 筆)