令和　7　年度
持続的生産強化対策事業のうち時代を拓く園芸産地づくり支援のうち
国産野菜供給体制づくり支援事業

令和　7　年度
国産野菜供給体制づくり支援事業
報　告　書

令和 8 年 3 月

事業実施主体：野菜流通カット協議会

（事務局：一般社団法人 日本施設園芸協会）

令和７年度 国産野菜供給体制づくり支援事業 報告書

目　　　　次　　　　頁

はじめに ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 1
第１章　事業の概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
１ 事業の目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
２ 事業の内容・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
３ 推進体制・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
４マッチング機会の創出に向けた取組に関する事業（2つの事業検討委員会の取組経過）・・・ 4
１）「生産者・実需者マッチング検討委員会」の構成（11名）・・・・・・・・・・・・・・・ 4
２）「生産者・実需者マッチング検討委員会」及び「伴走型支援の検討委員会」の開催・・・ 4

第２章 加工・業務用野菜生産者・実需者のマッチング機会の創出 【マッチングイベント東京会場】・ 8
１）生産者と実需者とのマッチングイベント東京会場開催・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
（１） 東京会場参加の生産者一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
（２） 東京会場参加の実需者一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 8
（３）東京会場の生産者ブース配置図・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 9
（４）東京会場の開催状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 9
（５）東京会場の生産者および実需者のメッセージ・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
２）東京会場での基本契約取引セミナーの開催・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
３）東京会場の生産者・実需者による3グループ討議・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
（１） ３グループ討議配置図・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 11
（２）東京会場の生産者・実需者による3グループに分かれてのグループ討議・・・・・・・・ 12
① Aグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 12
② Bグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 13
③ Cグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 13
４）生産者・実需者のメッセージ一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 15
（１）参加生産者によるメッセージＡ１ポスター・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 15
（２）参加実需者から参加生産者への要望コメント・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 21

第３章 加工・業務用野菜生産者・実需者のマッチング機会の創出 【マッチングイベント熊本会場】・ 23
１）生産者と実需者とのマッチングイベント熊本会場開催・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
（１）熊本会場参加の生産者一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
（２）熊本会場参加の実需者一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 23
（３） 熊本会場の生産者ブース配置図・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24
（４） 熊本会場の開催状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24
（５）熊本会場の生産者および実需者のメッセージ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 25
２）熊本会場での基本契約取引セミナーの開催・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26

VEDICA

目　　次　　頁

3）熊本会場の生産者・実需者による3グループ討議・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26
（1） 3 グループ討議配置図・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 26
（2）熊本会場の生産者・実需者による3グループに分かれてのグループ討議・・・・・・・・・ 27
① Aグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 27
② Bグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 28
③ Cグループでの意見（※要旨掲載）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 28
4）生産者・実需者のメッセージ一覧・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 30
（1）参加生産者によるメッセージＡ１ポスター・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 30
（2）参加実需者から参加生産者への要望コメント・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 35

第 4 章 マッチングイベント(東京・熊本会場)伴走型支援事業・・・・・・・・・・・・・・・・・ 38
1） 生産者・実需者参加者アンケート・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 38
（1）生産者・実需者向けアンケート票・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 39
（2）参加者アンケート結果・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 41
2）マッチングイベントを契機とした取引・契約の事例・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 51
（1）アンケート票（マッチングイベントに対するフォローアップについて）・・・・・・・・・ 52
（2）マッチングイベントへ参加した結果の商談状況・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 53
（3）マッチングイベントを契機とした取引・契約の事例・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 53
3）事業検討委員会委員からの事業感想コメント・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 55

第 5 章 『事業成果発表会』の開催・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 61
1）事業成果発表会開催目的・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 61
2）来場者・・・ 61
3）事業成果発表会開催内容・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 61
4）パネルディスカッションの質問・意見（要旨）・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 63
5）事業成果発表会会場写真等紹介・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 64

VEDICA

はじめに

生産者・実需者マッチング検討委員会 委員長
高知大学　特任教授 小林 茂典

本事業では、加工・業務用野菜の周年安定供給体制の構築に資するため、生産者、実需者が繋がる機運の醸成や、生産者と実需者のマッチングに向けた調整の実施等が特に重要な内容となっています。

東京と熊本で開催された「生産者と実需者によるマッチングイベント」の実施内容の要点については、本文のなかで紹介されていますが、ブースを設けたマッチングや商談の場の提供、加工・業務用野菜標準基本契約取引セミナーの開催、生産者と実需者による意見交換会（グループ討議）等が行われています。この中で、安定供給体制の構築に向けて、特に、情報共有も踏まえた信頼関係の構築や高温対策、貯蔵の活用等の必要性がグループ討議の場で発言されています。こうしたマッチングイベント等の実施は、野菜流通カット協議会が「人・情報・知識・技術等の相互交流や多様な主体の協働等を促進させる仕組みや場」であるプラットフォームとしての役割を担う上で重要な取組内容の一つであると考えます。

こうした状況の中、加工・業務用野菜に関係する市場動向について確認しておきたいと思います。2022 年以降、物価上昇や値上げ等が進むなかで、モノの動きや量ベースでの市場動向を時系列的に把握するためには、物価上昇や値上がり分の影響を取り除く実質化の作業が不可欠となります。周知のように、名目価格を物価指数で割ることによって物価変動の影響を取り除いた基準年の価値に直した実質価格が求められます。

さらに大切なのは、支出金額に関するデータの取り扱いであり、支出金額は、価格（単価）に数量を掛け合わせたものですが、名目の支出金額を物価指数で割ることによって、物価変動の影響を取り除いた実質支出が得られます。これは、形式的には支出金額で示されますが、中身は量を示しており、量を推測するための代理指標として活用することができます。

たとえば、「家計調査」（総務省）では、生鮮野菜や果物等の生鮮品については購入量という数量データがありますが、サラダや冷凍調理食品といった多くの加工品については、支出金額は示されているものの、数量ベースの購入量に関するデータはありません。こうした数量データがない品目について、量ベースでの動向を把握するためには、名目の支出金額を物価指数で割って量ベースの値である実質支出を算出する必要があります。

図 1、図 2 は、上記の点を確認するために、「家計調査」の生鮮野菜について、二人以上世帯の一人あたりの、名目支出金額と購入量及び実質支出の関係を示したものです。

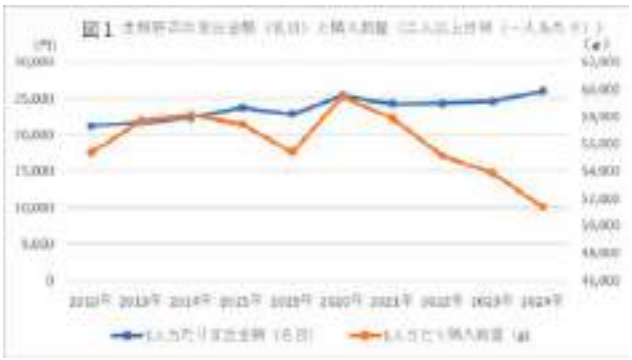
図 1 をみますと、名目の支出金額（青線で表示）は、2014 年が 22,402 円、24 年が 26,015 円で、24 年は 14 年に比べて 16%増加しているのに対し、購入量（赤線で表示）は、同じ期間に、58.1kg から 51.4kg へ 12%減少しています。近年の価格上昇の中、購入量は、コロナ禍の一時的な増加はあるものの、この 10 年間で基本的には減少傾向が続いているといえます。

この点を念頭において図 2 をみますと、図 1 の名目支出金額を物価指数で割って算出した実質支出（青線）は、購入量（赤線）とほぼ同じ動きを示しており、実質支出の値は数量を推測するための代理指標として有効であることがわかります。

一方、サラダについてみますと（図 3）、二人以上世帯の一人あたり名目支出金額（青線）は、2014 年の 1,270 円から 24 年の 2,205 円へ 1.7 倍に増加していますが、生鮮野菜とは異な

って、量ベースの実質支出、すなわち購入量（赤線）においても、同じ期間に 1.4 倍に増加しており、数量ベースでみてもより多くの利用が進んでいることがわかります。ただし、近年の量ベースの動きは横ばいとなっています。

また、冷凍調理食品も、サラダと同じような動きを示しており、二人以上世帯の一人あたり名目支出金額（青線）は、2014 年の 2,038 円から 24 年の 3,831 円へ 1.8 倍と大きく増加しており、量ベースの実質支出・購入量（赤線）でも 1.5 倍となっていますが、近年は、サラダ同様、量ベースの動きは横ばいとなっています（図４）。



このように、物価上昇や値上げ分の影響を除く量ベースの実質支出、すなわち購入量に近い値の動きをみますと、生鮮野菜では明らかに減少傾向が継続しているのに対し、サラダや冷凍調理食品等の加工品の場合、値上がり等の影響もあり、量ベースの支出について、近年は横ばい傾向であるものの、生鮮野菜とは異なり、10 年前に比べると購入量は 1.4～1.5 倍へ増加しており、野菜の加工原料需要もこれに対応して増加しているものといえます。

現在進行中の「国産野菜シェア奪還プロジェクト」では、輸入品から国産品への転換を目指す重点対象品目として、たまねぎ、ねぎ、にんじん、かぼちゃ、ブロッコリー、えだまめ、ほうれんそうの７品目が示されており、これらの品目は生鮮や冷凍形態での輸入量が多いという状況にあります。このため、国産シェア奪還に向けた国内対応の方向として、この７品目すべてについて冷凍形態での対応強化が重要であるほか、生鮮品についても、たまねぎでは５～８月の府県産たまねぎ（特に、大玉で水分含有率が低いもの）の生産・出荷の拡大と剥きたまねぎの供給強化が、にんじんでは４～７月の大型規格の生産・出荷の拡大が、また、かぼちゃでは産地リレーによる出荷期間の拡大等が、それぞれ重要な取組事項であるといえます。

第１章　事業の概要

１．事業の目的

本事業は、国産野菜特に加工・業務用野菜の周年安定供給に資する知見等の普及・啓発を行い、園芸産地の育成を促進し、実需者ニーズに対応した園芸作物の生産拡大を実現するため、生産者と実需者等が繋がる機運を醸成するとともに、生産者と実需者等のマッチングに向けた調整を実施することを目的としています。また、マッチングに至った案件については、併せてフォローアップを適切に実施することを目的としています。

このことを踏まえ、本事業では具体的には次の事項について取り組んでまいりました。①加工・業務用野菜生産者と実需者を一堂に会したマッチングイベントを全国２会場(東京、九州)において開催、②マッチングイベント開催に伴う参加予定の生産者および実需者のニーズ把握等、③マッチングに参加する生産者は、生産した作物に係る現物展示や動画等を通じて、実需者へＰＲできる展示ブースを提供、④マッチング会場において、生産者と実需者を地域・品目等によりグループ分けを行い、円滑なマッチングに向けた情報提供と対応についてグループ内で意見交換、⑤マッチング会場において、同日、生産者と実需者が契約取引する際に必要な基本契約取引に関するセミナーを実施、⑥マッチング後は、生産者と実需者が基本契約を締結するにあたり、委員によるフォローアップ活動（フォローアップアンケート調査も実施）を実施、⑦当事業の事業成果発表会を２月に東京で開催し、加工・業務用関係者等へ、当事業で課題解決に向けて一年間取り組んだ内容を盛り込んだ総括的なセミナーを開催これらの取組を実施することによって加工・業務用野菜の需給の円滑化を目指して参りました。

２．事業の内容

本事業は、①マッチング機会の創出に向けた取組に関する事業、②伴走型支援に向けた取組に関する事業の２つで構成され、それぞれの事業を実施しました。

３．推進体制

本事業を推進するにあたり、①マッチング機会の創出に向けた取組に関する事業として、「生産者・実需者マッチング検討委員会」、②伴走型支援に向けた取組に関する事業として、「伴走型支援の検討委員会」という２つの検討委員会を開設いたしました。この２つの委員会において、事業の推進方針を決定するとともに、本事業である「令和７年度 国産野菜供給体制づくり支援事業」の内容を総括するとともに、得られた成果を「事業成果発表会」の場を通じ、加工・業務用野菜関係者へ広く情報発信を行いました。また、当事業のこれら一連の活動内容と成果については、本事業報告書に取りまとめしました。

なお、本事業報告書は、農林水産省・各農政局、都道府県、都道府県試験場、全農本部・県本部、加工・業務用野菜取扱い関係機関、当事業の各委員、当事業のマッチング事業に参加いただいた実需者および生産者、当協議会会員、当事業主催セミナー参加者等へ配布し、加えて事業報告書の内容は全てＰＤＦにして、当協議会のホームページにて掲載する予定です。

なお、２つの検討委員会委員の構成は、学識経験者、実需者、生産者、流通業者、中間事業者等をもって構成し各事業の推進項目について協議するとともに、実施の中心的存在として活動していただきました。

4．マッチング機会の創出に向けた取組に関する事業（２つの検討委員会の取組経過）

マッチング機会の創出に向けた取組に関する事業は、「生産者・実需者マッチング検討委員会」を設置し、事業内容の検討を行いました。

１）「生産者・実需者マッチング検討委員会」の構成（11 名）

※伴走型支援の検討委員会を兼ねる

委 員 名	所 属 ・ 役 職 名	備　　考
小林 茂典	高知大学次世代地域創造センター　特任教授	学識経験者
木村 幸雄	株式会社K　PRODUCE 取締役会長	中間事業者
岡田 貴浩	横浜丸中ホールディングス株式会社 代表取締役社長	流通業者(市場)
樽本 純生	株式会社清浄野菜普及研究所 代表取締役社長	実需者
野口　修	サンポー食品株式会社 専務取締役	実需者
藤澤 公義	株式会社フルックス 常務取締役	実需者
錦山　功	株式会社ハローワーク 代表取締役会長	実需者
井門 賢亮	株式会社いかど 代表取締役社長	実需者
山田 敏詩	農業生産法人こと京都株式会社 代表取締役	生産者･実需者
四位 廣文	農業生産法人有限会社四位農園 代表取締役社長	生産者･実需者
南　吉幸	Agsoil株式会社 代表取締役	生産者･青果物コンサル

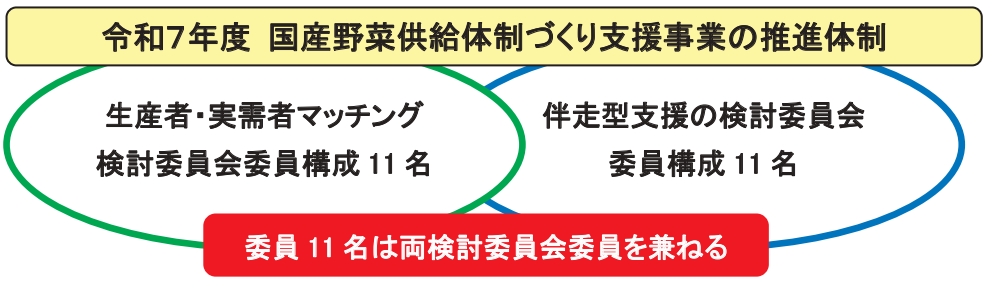
２）「生産者・実需者マッチング検討委員会」及び「伴走型支援の検討委員会」の開催

開催日	出席人数	協議事項等
令和７年 ５月 12 日	委員 11 名 (内４名 WEB)	**１）令和７年度 国産野菜供給体制づくり支援事業の推進について** ＊本事業の事業計画概要の説明が行われました **２）マッチング機会創出/伴走型支援に向けた取組** **（１）マッチングイベントの開催に向けた準備** ①マッチングイベント開催会場・開催日程・会場内備品について ②セミナー会場手配等について ＊会場手配については早めの予約が必要なため、事務局側で以下の日程で両会場が予約済みであることが示され、了承されました ・《東京開催会場》：すみだリバーサイドホール ・《東京開催日程》：令和７年９月 19 日（金）10：00～16：00 ・《熊本開催会場》：桜十字ホールやつしろ多目的ホール ・《熊本開催日程》：令和７年 10 月 29 日（水）10：00～16：00

		（2）生産者および実需者向け募集要項(参加者募集)作成に向けた検討 ＊マッチグイベント両会場での開催にあたり、「生産者および実需者への参加ご案内」の事務局案が示され、その内容について協議を行いました。併せて、参加者募集方法等についても協議を行いました **（3）マッチングイベントの開催内容の検討（併催行事：セミナー、グループ討議）について** ＊両会場で実施予定の生産者と実需者が参加する基本契約取引セミナーとグループ討議(意見交換会)の内容について検討･協議が行われました ＊セミナー講師については、東京会場は岡田委員と山田委員が担当することで了承されました ＊グループ討議のテーマについては、生産者および実需者からの参加申込時のアンケート等によりテーマを選定することで了承されました
令和 7 年 7 月 29 日 WEB 会議	委員 9 名 （欠席 2 名）	**1）令和 7 年度 国産野菜供給体制づくり支援事業の推進についての進捗状況の報告** ＊本事業の推進途中の状況説明が行われました **2）マッチング機会創出/伴走型支援に向けた取組の検討** **（1）マッチングイベント東京会場の運営方法について** **①生産者・実需者の募集状況について** ＊6/6 東京会場募集開始、7/22 募集締切の結果、生産者参加 14 社、実需者 16 社と参加者が少ないため、8/5 まで引き続き募集延長することが了承されました **②標準基本契約取引セミナーの実施について** 講師 2 名は、岡田委員、山田委員が担当、各 20 分の話題提供、各 10 分の質疑応答で計 60 分、参加者へは「加工・業務用野菜標準基本契約取引ガイドライン 2023」を配付 **③参加者のグループ討議実施について** ＊マッチングイベント会場を撤収し、同会場内で 3～4 グループに分けて以下のテーマでグループ討議することが了承されました ❖討論テーマ：<u>加工・業務用野菜の生産・供給の拡大を進めるためにはどうすればよいか</u> ◇野菜の作柄状況と今後の見通し ～たまねぎ、ねぎ、にんじん、キャベツ、レタス、ほうれんそう、ブロッコリー等～

		◇今年も続く猛暑（及び干ばつ）の他、異常気象の発生頻度が高まる中で、今後も含め、原料野菜の安定供給を図るために何が必要か ＊グループ討議の司会進行は、山田委員、岡田委員、木村委員の3名を選定し、承認されました。 **④参加確定者（生産者・実需者）への通知等について** ＊参加確定した生産者及び実需者については、事務局から確定通知を出し、参加確定者からは、マッチングイベントに必要な生産者展示パネル掲載情報や実需者から生産者への要望事項の情報収集など、今後作業準備を進めることが承認されました **(2) マッチングイベント熊本会場の運営方法について** **①生産者・実需者の募集状況について** ＊事務局が準備した募集案内にて､8月中旬より募集開始していくことが承認されました。なお、募集案内は農林水産省本省を通じて国産シェア奪還プロジェクト推進協議会会員へもメール配信していただくことが了承されました **②標準基本契約取引セミナーの実施について** 講師2名は、木村委員、四位委員が担当、各20分の話題提供、各10分の質疑応答で計60分、参加者へは「加工・業務用野菜標準基本契約取引ガイドライン2023」を配付 **③参加者のグループ討議実施について** ＊マッチングイベント会場を撤収し、同会場内で3グループ程度に分けて以下のテーマでグループ討議することが了承されました ＊討論テーマについては、東京会場と同様のテーマで実施することが了承されました ＊グループ討議の司会進行は、野口委員、四位委員、南委員、井門委員の4名を選定し、承認されました **3）伴走型支援に向けた取組** **マッチングに至った案件のフォローアップ実施方法について** ＊フォローアップの実施にあたって、どの実需者と生産者がマッチング成立したか？など、参加した実需者および生産者向けアンケートを実施予定 ＊アンケート結果等により、生産者および実需者が基本契約取引締結を行う際、検討委員会委員によるフォローアップを実施予定
令和8年 2月18日 WEB会議	委員10名 （欠席1名）	**1）令和７年度 国産野菜供給体制づくり支援事業の推進について** **(1)事業全体の取組実施状況について** ＊本事業の年間を通した状況の説明が行われました

		(2)マッチングイベント実施報告 ① 東京会場 ＊本事業で実施したマッチングイベント東京会場の内容総括が行われました ② 熊本会場 ＊本事業で実施したマッチングイベント熊本会場の内容総括が行われました **(3)マッチングイベントの効果・反省点等について** ＊検討委員会各委員より既にいただいているマッチングイベントの効果・反省等について各委員より発表がありました **(4)事業成果発表会開催内容について** ＊2月27日の事業成果発表会で講演を予定しているテキスト(原稿5課題収録)が事前に配布され、その内容等の確認を行いました **(5)事業報告書作成・配布について** ＊事業報告書のたたき台が示され(委員へ事前配布)、生産者・実需者マッチング検討委員会及び伴走型支援の検討委員会で実施した内容の総括を行うとともに、纏め方等についても協議を行いました **2) R8年度の事業計画に向けた意見等について** ＊R8年度においても、国産野菜供給体制づくり支援事業のもと、生産者・実需者マッチングの事業が計画されているため、野菜流通カット協議会としては、事業計画書を申請することや、事業実施主体となった場合に向けた検討委員会各委員からの意見を伺いました ＊検討委員会委員から挙がった意見等を踏まえた事業計画書を作成していくことが了承されました



第２章 加工・業務用野菜生産者・実需者のマッチング機会の創出
【マッチングイベント東京会場】

１）生産者と実需者とのマッチングイベント東京会場開催

【日　時】　令和 ７ 年 ９ 月１９日(金)　１０:００～１６:００

【場　所】　墨田リバーサイドホール（墨田区役所）

【主　催】　野菜流通カット協議会　〔事務局：一般社団法人 日本施設園芸協会〕

【当日スケジュール】

9：50	開会
10：00～13：00	生産者と実需者によるマッチング
13：30～14：30	加工・業務用野菜標準基本契約取引セミナー
14：45～15：45	生産者と実需者による意見交換会(グループ討議)
16：00	閉会

（１）東京会場参加の生産者一覧

NO.	生産者・生産法人名	都道府県	NO.	生産者・生産法人名	都道府県	NO.	生産者・生産法人名	都道府県
1	こと京都株式会社	京都	9	株式会社グリーンテック	静岡	~~17~~	~~株式会社ウララファーム~~	~~茨城~~
2	(株)SAMURAI FARMERS	京都	10	株式会社青空農園	静岡	18	日本山村硝子株式会社	兵庫
3	株式会社尾野農園	香川	11	クラカアグリ株式会社	岡山	19	株式会社大濱屋	静岡
4	株式会社ベルファーム	茨城	12	JAPAN vegetables(株)	埼玉	20	(株)れんこん三兄弟	茨城
5	全農茨城県本部	茨城	13	株式会社A－Ｐｌｕｓ	福島	21	株式会社おかだ商産	北海道
6	株式会社ファーマインド	東京	14	有限会社佐野ファーム	静岡	22	丸西産業株式会社	長野
7	(株)グリーンハーツ	茨城	15	株式会社須崎青果	高知	23	グランドグリーン(株)	愛知
8	きあり農園	埼玉	16	株式会社ＫＮＧファーム	千葉			

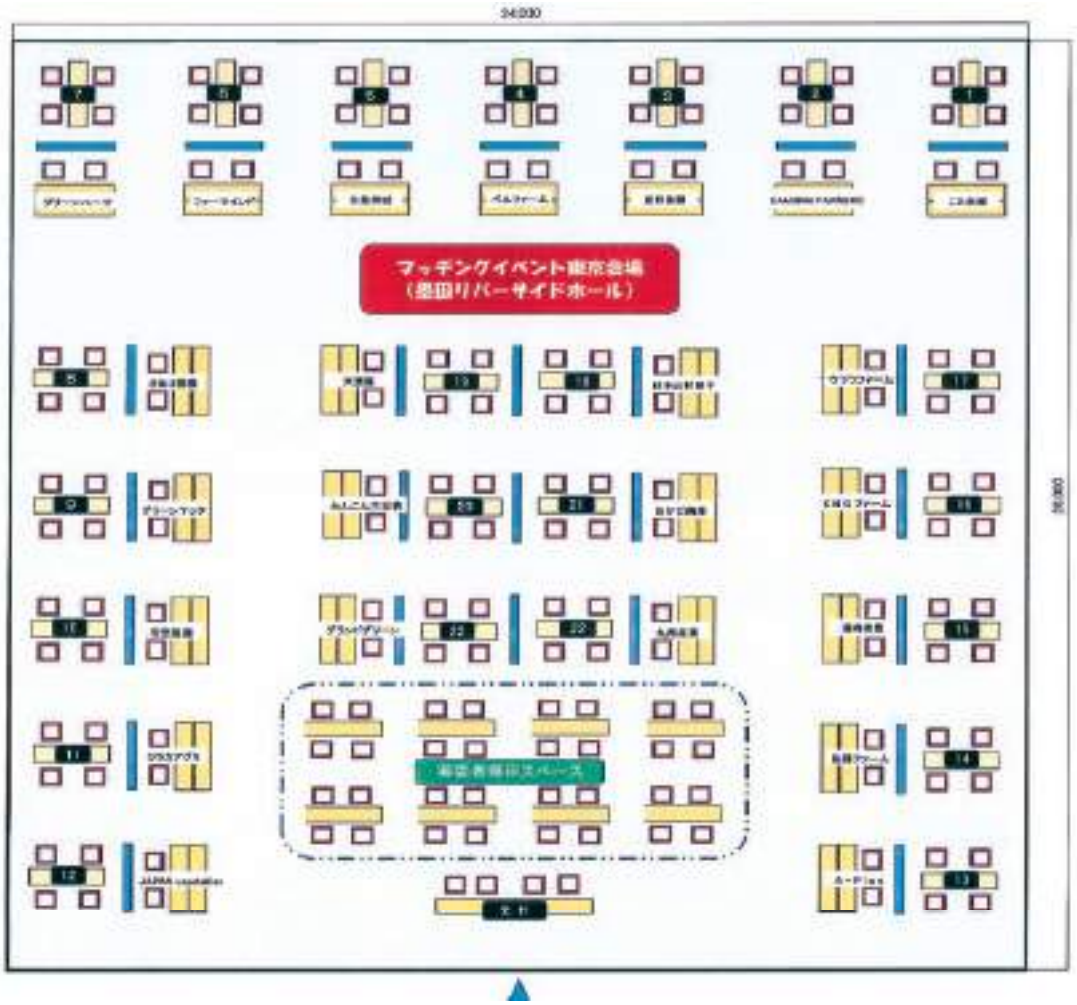
【特記】　生産者 22 社　33 名参加

（２）東京会場参加の実需者一覧

NO.	実需者名	都道府県	NO.	実需者名	都道府県	NO.	実需者名	都道府県
1	沖食スイハン株式会社	沖縄	8	横浜丸中ホールディングス(株)	神奈川	15	株式会社ベジテック	神奈川
2	丸仙青果株式会社	東京	9	横浜市場センター(株)	神奈川	16	株式会社ハローワーク	岩手
3	株式会社ユーキフーズ	富山	10	デリカフーズホールディングス(株)	東京	17	倉敷青果株式会社	岡山
4	サンポー食品株式会社	埼玉	11	株式会社フルックス	奈良	18	(株)久世フレッシュ・ワン	東京
5	株式会社K PRODUCE	埼玉	12	株式会社クリハラ	群馬	19	東京青果株式社	東京
6	株式会社106デリカ	大阪	13	株式会社健食	栃木			
7	(株)フーズニジュウイチ	埼玉	14	株式会社サラダクラブ	東京			

【特記】　実需者 19 社　31 名参加

（3）東京会場開催の生産者ブース配置図



（4）東京会場開催の状況

生産者・実需者の参加による開会式

生産者と実需者のマッチング

生産者用小間展示備品

実需者による各生産者ブース訪問

●生産者屋内小間展示について

小間スペース：間口1.8m×奥行4.5m

基礎小間の内容：展示台（幅1.8m×奥行0.9m）×1

・打合せテーブル（幅1.8m×奥行0.45m）×1

・イス　6脚

・バックパネル（幅1.8m×高さ2.0m）×1

・社名表示板（90cm×15cm）＊統一形式

・A1ポスター　＊統一形式

（☞実需者向けメッセージ掲載）

生産者ブースでのやり取り状況

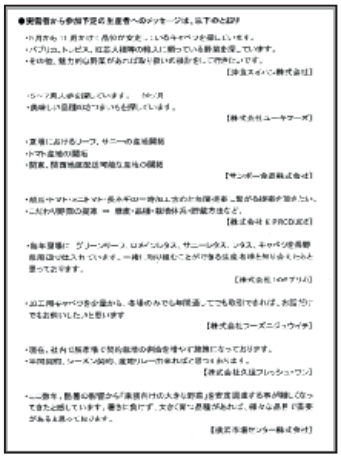
（5）東京会場の生産者および実需者のメッセージ

（※）

各生産者のブースには、①生産法人名、②生産品目・出荷期間など、③メッセージなどを記載したA1ポスターを掲示および同内容をテキストにして配付

● 生産者23社(1 社欠席)のブースをそれぞれ1小間ずつ、合計23小間設置ここに、各生産者が商品展示やパンフレット等を置いて出展

● 実需者の皆様19社が手分けして、各生産者のブースを訪問し、情報交換や商談等を実施



（※）

実需者からは、参加予定の生産者に対し、どんな時期に、どんな品目が欲しいかなど、併せて、実需者企業の特徴などを記載したメッセージを一覧に纏めテキストにして配付

【特記】（※）　4）生産者・実需者のメッセージ一覧（1）（2）に詳細を掲載

2）東京会場での基本契約取引セミナーの開催

講　師　①

「加工・業務用野菜標準基本契約取引ガイドライン 2023」について

講師：横浜丸中ホールディングス株式会社
代表取締役社長　岡田　貴浩

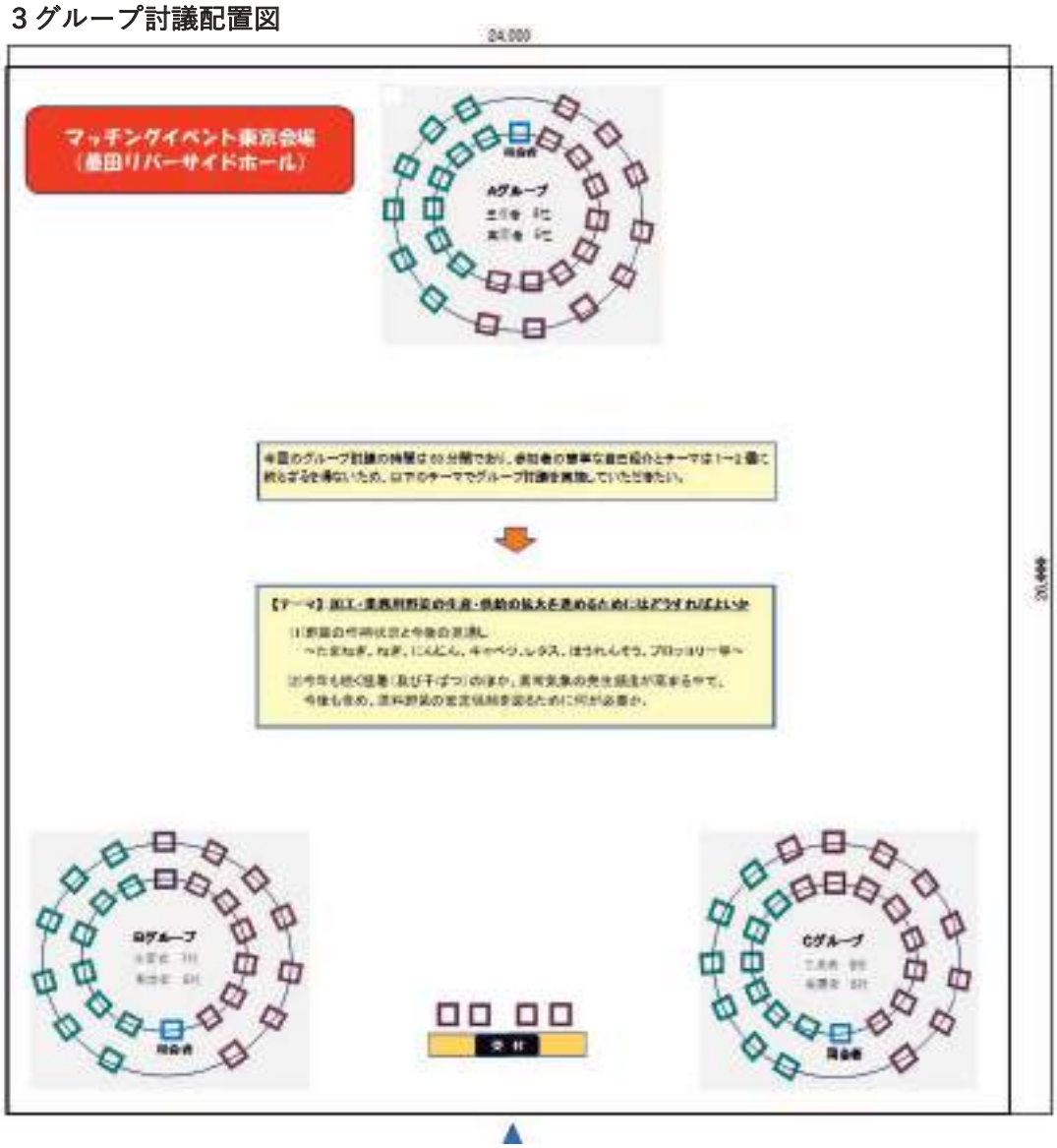
講　師　②

「こと京都（株）の安定供給に向けて」

講師：農業生産法人　こと京都株式会社
代表取締役　山田　敏詩

3）東京会場の生産者・実需者による 3 グループ討議

（1）3 グループ討議配置図



（2）東京会場の生産者・実需者による３グループに分かれてのグループ討議

❖ 討論テーマ：加工・業務用野菜の生産・供給の拡大を進めるためにはどうすればよいか

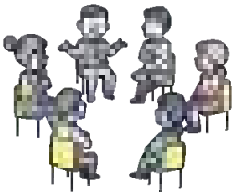
❖ 野菜の作柄状況と今後の見通し
～たまねぎ、ねぎ、にんじん、キャベツ、レタス、ほうれんそう、ブロッコリー等～

❖今年も続く猛暑（及び干ばつ）のほか、異常気象の発生頻度が高まる中で、
今後も含め、原料野菜の安定供給を図るために何が必要か

① Ａグループでの意見（※要旨掲載）

Ａグループ討議状況

❖司会進行者：Ａグループ/山田委員
Ａグループ参加者：24 名（含む、農水省他）
❖生産者： 8 社 10 名
❖実需者： 6 社 10 名
※農水省・農政局・事務局も
3 グループに分かれて参加



❖ 野菜の作柄、今後の見通し

- 北海道ではたまねぎ、ばれいしょが小玉化し収量が落ちるのではないか。北海道産の品質は過去一で悪い模様。キャベツでは、10～12 月は昨年のように厳しい。輸入せざるをえないかもしれない。
- 現在の状況がましな傾向にあるのは、去年の年末・年始にかけたキャベツ高騰（国内生産不足）を踏まえ、関係者が事前に対策したことによる。

❖ 原料野菜の安定供給のために何が必要か

- 原料野菜の安定供給を図るため全体の契約数量を増やす対応が必要である。
- きゅうり、なす等の果菜類は単収増減が激しく、契約数量が確約できず契約困難である。
- ねぎでは、圃場に出荷できるものがあるのに、選果のキャパオーバーで収穫できない。
- ねぎは、年 3 回ほど収穫できるので、供給過多でも、適期に収穫しないと次シーズンの計画が崩れる。
- 契約出荷を続けるには取引業者との信頼構築が前提である。120％の計画を立て 100％の契約出荷を目指す。余れば割り切るしかない。不足は予めわかるので取引先に前広に相談する。
- 安定供給のためにはマッチングイベント等で新規の取引先を開拓することも必要。
- れんこんは暑さに強く、豊作貧乏状態である。再生産価格と市場価格が合わず厳しい状況。品質などの差別化がなかなかうまくいかない。
- ダイナミックプライシングを実現することが理想だが加工・業務用野菜はそこができない。産地やスーパーの売り場構成が変わる 3 か月ごとに契約価格を変えたい。
- 人手不足の状況が続き、水面下で取引先の整理が始まっている。5 ～10 年後にこの会社との商売は広がっているのかという視点を持って取引をしなければならない。
- 冷凍に力を入れている。周年集荷ではなく、品目と時期により集荷を計画できるメリットがある。

- 遠い産地も新たにルートを作っていかなければならない。
- 今後人件費が上昇し、2030 年には時給 1,000 円から 1,500 円になると予想されるが、この人件費上昇を何で解決するのか。商品の単価アップには差別化しかない。2030 年はすぐそこであり、今から考えていかなければならない。

② **B グループでの意見**（※要旨掲載）

Bグループ討議状況

❖司会進行者：B グループ/岡田委員
B グループ参加者：25 名（含む、農水省他）
❖生産者： 6 社 9 名
❖実需者： 7 社 12 名
※農水省・農政局・事務局も
3 グループに分かれて参加

❖ 野菜の作柄、今後の見通し

- たまねぎは北海道でも高温でだいぶダメになっている。2 便輸送の予定が 1 便になってしまうこともある。小玉であったり、品質も悪い。 3～4 月の価格高騰を懸念。
- キャベツは、高温の影響があり定植を遅らせている。1 割ほどの収量の減少。
- にんじんは、高温・干ばつの影響もあり 8 月に入って播種した。面積的には平年比で 6 割程度。

❖ 原料野菜の安定供給のために何が必要か

- 産地分散しているが、それよりも貯蔵に取り組もうとしている。例えばトマトやレタスは、台風前に収穫してもらい、貯蔵して取扱期間を延ばしている。
- 自社の貯蔵施設では、キャベツは 2 週間～1 か月、レタスは 1 週間、長ねぎは 2 週間程度は保存ができる。湿度は 50～99％でコントロールしている。
- 種苗メーカーと相談し、良い品種を使うようにしている。一般消費者向けのものを販売しているので作業効率だけでなく、食味とのバランスに気を使っている。
- 高温に強い品種を使ったり、散水を朝晩にするなどの工夫をしている。
- 生産コストが上がっていると感じる。条件が合わないと生産者から買わせてもらえない。
- 決済を月ごとに見直してもらいたい。海外では支払期日の明確化が当たり前。国内でも決まりを作ってほしい。

③ **C グループでの意見**（※要旨掲載）

Cグループ討議状況

❖司会進行者：C グループ/木村委員
C グループ参加者：25 名（含む、農水省他）
❖生産者： 8 社 14 名
❖実需者： 6 社 9 名
※農水省・農政局・事務局も
3 グループに分かれて参加

❖ 野菜の作柄、今後の見通し

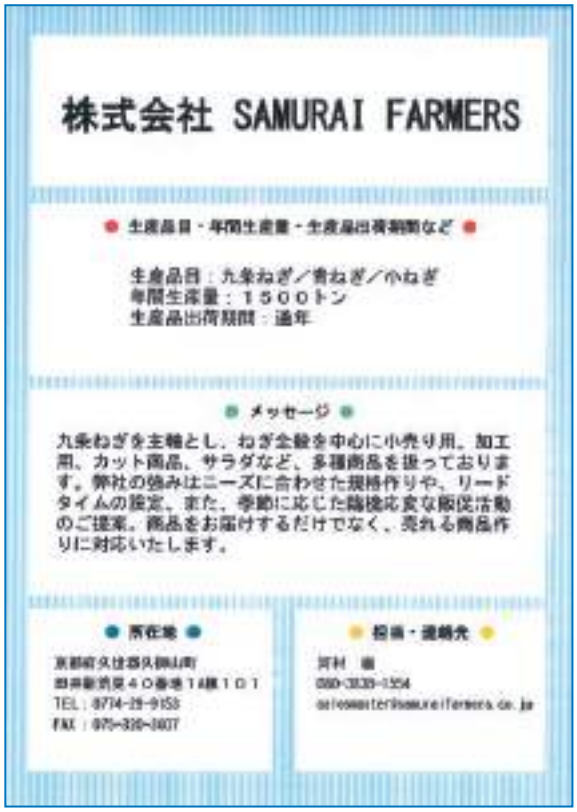
- たまねぎは、今年は不作。サイズはＭ・Ｓが６割。北海道でも干ばつで小玉化。中国もダメだが、アメリカ産が良くワシントンから輸入される。たまねぎは世界中で消費されるので、各国がライバル。

❖ 原料野菜の安定供給のために何が必要か

- 生鮮用と加工用を両立する栽培ではなく専用に栽培する必要がある。
- レタスは 30 度を超えると結球しない。どうしても結球レタスじゃないとダメなのだろうか。
- 高温対策としては物理的に散水しかない。今の高温等の異常気象だと、できる野菜を栽培するしかない。
- たまねぎの高温耐性品種が必要である。ゲノム編集で高温耐性品種の育成は可能だが、消費者理解のハードルは高い。
- 日本では産地、実需者、消費者の貯蔵庫の温度帯は異なる、先進国では一貫して１度である。日本の鮮度保持を見直す必要がある。
- 高品質の野菜が収穫された際に、貯蔵できる施設を全国に点在させる必要がある。
- 日本の量販店は玉売りだが、安定供給を図るにはグラム売りが望ましい。
- 実需者としては産地からいち早く情報が伝われば、野菜の供給量が不足しても対応可能。
- コンビニに対して供給（販売）しているが、コンビニでは購入量の変動やキャンセルが発生するため、計画的に供給できず、下手をすれば廃棄となる。
- 混合カット野菜では、不作の野菜からの代替によりバランスを変更している。実需者との契約も優先順位をつけて対応している。
- 価格形成を図るためにはコストの見える化が必要。量販店との価格交渉がしやすくなる。
- ブロッコリーは生食だけでなく加工用途にも回すべき。栽培をコントロールすれば価格面でも運用しやすい。
- トマト類は、用途が豊富なので、注視していく必要がある。

4） 生産者・実需者のメッセージ一覧

（1）参加生産者によるメッセージＡ１ポスター



全農茨城県本部

https://www.zennoh.or.jp/ib/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

●白菜：16,479ｔ(4-6、11-2)、●キャベツ：8,673ｔ(5下-7、10下-12)、●レタス：6,002ｔ(3中-5中、10-12)、●れんこん：2,956ｔ(周年)、●水菜：3,618ｔ(周年)、●小松菜：4,302ｔ(周年)、●甘藷：6,496ｔ(周年)、他品目多数

● メッセージ ●

全農茨城県本部産業物の直販専門になります。契約産地面積は1,516ha（R4）になり、白菜、キャベツなどの既存品目のほかに末ねぎや南瓜の栽培にも取り組み始めました。
特徴として、JAのQ8運用による生産販売、青木部での集荷施設・予冷・パッケージによる販売拡大、物流問題に対応した物流網の構築を進めています。

● 所在地 ●

茨城県東茨城郡茨城町
下土師平高山1950-1
TEL：029-240-7122
FAX：029-219-2315

● 担当・連絡先 ●

須賀田良彦
sukada-yoshihiko@zennoh.or.jpg

株式会社ファーマインド

https://www.farmind.co.jp/index.html

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

1. キャベツ　6月～12月　※記載以外の期間も予定中（周年目標）
2. 白菜　6月～12月　※記載以外の期間も予定中（周年目標）
3. 結球レタス　5月～12月　※記載以外の期間も予定中（周年目標）
4. サニーレタス　5月～12月　※記載以外の期間も予定中（周年目標）
5. グリーンリーフ　5月～12月　※記載以外の期間も予定中

● メッセージ ●

上記以外の取扱商品。
いちご、和なし、ぶどう類、そつまいも、里芋、人参、輸入果樹を含むカットフルーツ他、需要者様のご要望があれば、上記以外にもご相談は可能になります。（契約産地を多数地保している。）規格外品など、市場流通にない期待が望ましい。

● 所在地 ●

東京都千代田区神田和泉町1
神田和泉町ビル7階
TEL：03-6883-6471
FAX：03-6866-0225

● 担当・連絡先 ●

出口可成
080-4806-2416
sakada@farmind.co.jp

株式会社 グリーンハーツ

green-hearts-koga.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

1. キャベツ：１０月下旬～７月中旬・２０２４年出荷実績約２４００ｔ
2. 白菜：１１月上旬～６月下旬・２０２４年出荷実績約１０００ｔ
その他、レタス類、とうもろこし、南瓜等

● メッセージ ●

茨城県古河市を中心に４百町１１軒の農家がチームを組んで、主に加工業務用向けに生産と出荷を行っています。それぞれ３製品に冷蔵庫を導入、鉄コンによる無出荷体制をとることで、天使不順による不安定化や運賃、資材コスト上昇に対応するため奮闘しております。

● 所在地 ●

茨城県古河市仁連２４６０－１
TEL：080-5058-5169
FAX：0280-76-6497

● 担当・連絡先 ●

鈴木健二
080-5058-5169
kenji.s@green-hearts.jp

きあり農園

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

1. 大根　出荷期間：５～６月、１１～２月　生産量：約５０万ｔ
2. にんじん　出荷期間：１２～２月　生産量：約２５万ｔ
3. ブロッコリー　出荷期間：１２～１月　生産量：約１．５ｔ
4. にんにく　出荷期間：５～６月　生産量：約３００ｋｇ

● メッセージ ●

２０２４年の１０月から専業農家として業務しました。
経営基盤を作るためにも契約栽培をしたいと考えております。
経営基盤ができれば、後は規模を拡大するだけだと考えておりますので、ご協力をお願い致します。

● 所在地 ●

埼玉県幸手市中川崎２３－２

● 担当・連絡先 ●

佐藤清会
090-2271-6704
fukko0122@gmail.com

株式会社グリーンテック

https://www.greentec.jp/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

水稲栽培：小ねぎ　通年出荷　1,500t（2024年）　年間サイクル

隔離土耕栽培：ミニトマト　11月～6月　17t

● メッセージ ●

最適な栽培環境を維持するため最新の自動環境制御装置を導入。農薬施布の機械化、生産管理システム（栽培管理アプリ）の独自開発運用するなど、積極的なIoT活用により安定品質、安定供給できる環境を維持しています。

● 所在地 ●

静岡県浜津市下江尾４３２
TEL：054-622-7070
FAX：054-622-7010

● 担当・連絡先 ●

沖野翔平
080-6450-0229
s-kano@greentec.jp

株式会社 青空農園

https://aozora-nouen.co.jp/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

キャベツ：５０００トン　１１月～６月
レタス類：　５１０トン　１１月～４月
大根：１４００トン　１１月～６月
その他：小松菜、トウモロコシ、オクラ、ナス等

● メッセージ ●

静岡県西部地域にてキャベツ、レタス類、大根を主軸に多品目の取り扱いがあります。
契約販売を８０％、その他を２０％の割合で出荷をしております。
多品目の取り扱いがあることにより、配送コストの削減につながっております。
品質、安定供給を常に意識しながら取り組んでいます。

● 所在地 ●

静岡県浜松市中央区
住吉町２８９４
TEL：053-488-8012
FAX：053-488-8013

● 担当・連絡先 ●

沖田太一郎
ohnari@aozora-nouen.co.jp

クラカアグリ株式会社

https://kuraka-g.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

青葱	年間	約300トン	生産
キャベツ	年間	125トン	生産
玉ねぎ	年間	70トン	生産
さつまいも	年間	20トン	生産
スイートコーン	年間	5万本	生産

● メッセージ ●

クラカアグリは2016年発足、農地所有適格法人です。
クラカグループの農業生産部門であり、現状は地元直売所・地元店舗への納品とクラカグループカット野菜部門への供給のみを行っております。
今後更なる農地拡大生産拡大を行う上で、外販も行っていこうと考え出荷を決断しました。
ご興味ございましたら是非よろしくお願いします。

● 所在地 ●

岡山県倉敷市西中新田525-21
TEL：086-425-2100
FAX：086-425-2900

● 担当・連絡先 ●

中丸
080-7089-8449
teredo@kuraka-g.com

JAPAN vegetables 株式会社

https://japanvegetables.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

● メッセージ ●

弊社は埼玉県深谷市・鶴左・北海道製造にて野菜の栽培から販売・卸の販売を行っております。
～私たものさつの誓い～
[未来への貢献]～日本の農業が世界に誇れるよう、生産者が喜びに満ちた農業ができるように活動していきたいと思います。
[安心と信頼]～はあるだけも予農薬を使わず、発酵牛糞や微量要素資材等を活用し、土づくりを資材とした栽培をしております。
[総合と挑戦]～美味しさやワクワク感、楽しさにもこだわった農業にチャレンジしていきます。

● 所在地 ●

〒366-0816
埼玉県深谷市樫合478-5
TEL：048-538-8318
FAX：048-507-9104

● 担当・連絡先 ●

菅野弦弘
080-2060-9134
info@ohsjapan.com

株式会社 A-Plus

a-plus-tamura.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

【フリルレタス】　・年間２５０ｔ　・周年出荷
【ロメインレタス】・年間１５０ｔ　・周年出荷
※受注数量により品目の調整が可能です。

● メッセージ ●

弊社は安全閉鎖型の自動化植物工場を運営しており、国内外でも数少ない先進的な施設として、１日あたり約１．０トンの葉物野菜を安定生産しております。
主な販売先として、大手コンビニベンダー様・食品商社様・ホテル・各種飲食店様など多岐にわたっております。
当工場では、栽培室を完全無人化することで外部からの雑菌侵入を防ぎ、衛生的で高品質な葉物野菜の供給を実現しております。また、天候や季節の影響を受けることなく、年間を通じて安定した品質と数量での供給が可能です。

● 所在地 ●

〒963-4302
福島県須賀川市長沼町岩井沢
字半郎内23番1
TEL：070-3343-4811
FAX：0243-61-6834

● 担当・連絡先 ●

小川　基
ogawa.motoki@glowing.co.jp

有限会社 佐野ファーム

http://www.sano-farm.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

◇トレビス：約２ｔ・11月下旬～４月下旬
◇結球レタス：約150ｔ・11月下旬～４月下旬
◇非結球レタス：約20ｔ・11月下旬～４月下旬
◇セロリ：６ｔ・12月～３月
◇紅芯大根：８ｔ・１月～３月
◇水菜：18ｔ・11月～３月

● メッセージ ●

「道外の小京都」と呼ばれる静岡県森町で、とうもろこしや甘藷、レタスを育てている佐野ファームです。自然に恵まれた環境の中、農薬や化学肥料をできるだけ使わず、作物本来の力を引き出す栽培に取り組んでいます。人とのおわけにする農産物を育て、農業を通じて幸せを届けることが私たちの使命です。また、長年にわたり契約栽培を行ってきた経験を活かし、さまざまなニーズに柔軟に対応できる体制を整えています。季節ごとの旬を大切に、新鮮で安心なおいしさをお届けしています。

● 所在地 ●

静岡県周智郡森町[illegible]
TEL：0538-31-2558
FAX：0538-31-2580

● 担当・連絡先 ●

佐野健太
080-6960-2208
y-sano@sano-farm.com/

株式会社 須崎青果

https://www.genkibatake.co.jp/susaki/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

出荷品目・時期・量をご案内する資料を用意しています。
どうぞ、お声掛けください。

● メッセージ ●

高知県産の新鮮な野菜・果物を「元気な畑のごちそう」ブランドとして提供しております。徹底した品質管理と安定供給で、加工業者の皆様の多様なニーズにお応えします。
特に、規格外品を活用した加工品開発に注力し、フードロス削減にも貢献しています。
貴社との協業で新たな価値を創造し、共に持続可能な食の未来を築きたいと願っております。ぜひ詳細をご相談ください。

● 所在地 ●

高知県須崎市妙見町351-1
TEL：0889-42-0665
FAX：0889-42-2330

● 担当・連絡先 ●

susaki@genkibatake.co.jp

株式会社 ＫＮＧファーム

https://www.kngfarm.co.jp

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目　レタス、
　　ハーブ（フリルレタス、グリーンリーフ、サンチュ、バジル）
年間生産量　約１８０ｔ/年
生産品出荷期間等　全期間 通年安定生産、安定供給

● メッセージ ●

完全閉鎖型の空間で栽培した、低農薬で日持ちの良いレタスを安定供給します。気候変動の影響を受けず、年間を通して安定した出荷が可能です。栽培期間中は農薬を使用せず、洗浄の手間や外葉の廃棄ロスも削減できます。環境に配慮した栽培を行っており、ＪＧＡＰ認証も取得済みです。スポット購入ではなく、計画的な定量購入にご協力をお願いいたします。

● 所在地 ●

千葉県匝瑳市長谷６６６番地
TEL：0475-23-7715
（隣室天然工房開発事務所内）
FAX：0475-24-3330

● 担当・連絡先 ●

佐藤哲彦
090-8238-5781
㈱ＫＮＧファーム本社（携帯）
12.satoh@-and-o-energy.co.jp

日本山村硝子株式会社

https://www.yamamura.co.jp/kirakiravego/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目：ケール、サラダクレソン、ホワイトセロリ、
　　春菊、水菜、サニーレタス 等
年間生産量：約２５０トン（１トン/日、週５日稼働）
生産品出荷期間：通年出荷可能

● メッセージ ●

弊社は隣接おおい町で完全閉鎖型植物工場を運営しています。
ケール等の高栄養野菜と水菜や春菊といった葉物野菜を栽培しています。
「虫などの異物混入がないこと」「栽培期間中 農薬不使用の野菜であること」が植物工場野菜の強みです。
この経験の中で、葉物野菜の調達にお困りのみなさま、安定的に安心安全な葉物野菜の供給をお約束いたします。

● 所在地 ●

兵庫県尼崎市西向島15番1
TEL：06-4300-6124
FAX：06-4300-6385

● 担当・連絡先 ●

天川博人
amakawa_h@yamamura.co.jp

株式会社 大濱屋

https://www.ohamaya.jp/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

ブロッコリー青果　　110ha　11月から5月中旬
冷凍冷凍ブロッコリー　150ｔ　通年

● メッセージ ●

輸入に依存する冷凍調理ブロッコリーを農業生産者が自社生産ブロッコリーのみでご提供する事が可能になりました。原料の鮮度がまず違いますし、最新の冷凍設備を保有する冷凍工場に依頼して冷凍加工しております。
　外食、青果での販売、フローレット販売も可能です。
　ブロッコリーならどの様な形状でもご対応します、ご相談ください。

● 所在地 ●

〒435-0024
静岡県浜松市中央区大塚町13番地
TEL：090-3555-3963（鈴木）
FAX：053-540-7689

● 担当・連絡先 ●

鈴木
090-3555-3963
ohamaya@yahoo.co.jp

株式会社 れんこん三兄弟

https://renkon3kyodai.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目：蓮根
年間生産量：５００トン
出荷期間：７月～翌年３月（ゆゑ月）

● メッセージ ●

数ある品種の中でも選ばれた金澤蓮根を毎年栽培した優良品種です。
毎年、土壌診断を行い有機質肥料もバランス良く投入し土の健康状態を整えているため連作障害に強い土壌が出来上がりました。
弊社の管理している圃場で栽培した蓮根は歯触りが堂々で、早く煮えわりが待らかなのが特徴です。

● 所在地 ●

茨城県稲敷市浮島１４４７
TEL：029-895-6417
FAX：029-894-6317

● 担当・連絡先 ●

宮本貴史
m.takao@renkon3kyodai.com

株式会社 おかだ商産

https://www.takachifarmers.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

7～10月/主
キャベツ：約1800ｔ/年、レッドキャベツ：約150ｔ/年
レタス類：3000箱/年、人参：約80ｔ/年
10月～（ご相談ください）
南瓜：約25ｔ、ほうれん草：約25ｔ、春菊菜：約5ｔ、
じゃがいも：約80ｔ、玉ねぎ：約6ｔ、牛蒡：約6ｔ

● メッセージ ●

北海道十勝全域に、50以上の道内生産者（野菜以外も含む）との広域なネットワークが私たちの強みです。10年間で培ったノウハウで、加工用野菜をはじめとする北海道食材の「供給・価格・品質」の3つの安定を目指します。大手コンビニからこだわりの小売店まで、お客様のニーズに最適な食材をご提案。産地での現場の様子やトラブル対応、一次加工など、細かなご要望も、お気軽にご相談ください。

● 所在地 ●

〒089-0625
北海道帯広市西10条南4丁目11-11
TEL：0155-33-1117
FAX：0155-33-1138

● 担当・連絡先 ●

岡田 和宏
080-6219-6184
takachidaisuki@gmail.com

丸西産業株式会社

https://taspass.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

レタス　：4,000,000ケース/年　1～12月
主結球レタス　：1,500,000ケース/年　1～12月
キャベツ　：30,000ｔ/年　1～12月
レッドキャベツ：2,200ｔ/年　1～12月

● メッセージ ●

弊社は明治10年に創業をし、現在は青果物の流通・販売を主に行う会社です。全国に産地を形成し、レタス類を中心とした年間供給リレーを実現しました。
お客様と生産者の中間に立ち、365日安定した供給を行う為に「受注生産型農業」という仕組みで"生産者と共に"種苗・定植の計画や助成、収穫応援一貫して行っております。
現在、業界では大きな変化の中にあると思います。新たに強いパートナーを求めて今回出展させていただきました。宜しくお願い致します。

● 所在地 ●

長野県飯綱町牧尾原1581-1
TEL：0265-22-3305
FAX：0267-52-6449

● 担当・連絡先 ●

[redacted]
080-2183-5845
[redacted]@taspass.co.jp

グランドグリーン株式会社

https://www.gragreen.com/tanebagu

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

GGケール（カーリケール）：
年間予定生産量3トン、出荷期間 周年供給可能、産地 千葉県・長野
スルフォラケール（スルフォラ高含有ユラードケール）
年間生産量3トン、出荷期間 11月～2月、産地 千葉県・愛知県を予定

● メッセージ ●

名古屋大学発のスタートアップとして2017年に創業しました。「未来の植物を植こう」をテーマに掲げ、栄養価の高い野菜や機能性素材の開発を進めています。先端技術を活かして健康とおいしさを両立し、変化の激しい時代にふさわしい優良な食を提案する、次世代型のアグリバイオ企業です。

● 所在地 ●

愛知県名古屋市千種区
東山通5丁目112番地
TEL：052-753-3870

● 担当・連絡先 ●

大参 幸平
080-2669-2512
（大学）ohsan@gragreen.com
（個人）sakata@gragreen.com

【特記】

株式会社ウララファーム様(茨城県土浦市）は、参加申込いただいていましたが、直前の台風被害等の影響で当日は不参加となりました。

（2）参加実需者から参加生産者への要望コメント

●マッチングイベント（東京会場）へ参加予定の実需者から参加予定の生産者へのメッセージを募り、全てのメッセージをイベント当日、全参加者に配付しました。
以下に実需者から寄せられたメッセージの内容を掲載します。

※こんな時期にこんな品目をこんな量で取引したい！
※2～3 年先、あるいはもっと先々でこんな品目で取引したい！

【沖食スイハン株式会社】
・5 月～11 月にかけて品質が安定しているキャベツを探しています。
・パプリカ、トレビス、紅芯だいこん等の輸入に頼っている野菜を探しています。
・その他、魅力的な野菜があれば取り扱いの検討をして行きたいです。

【株式会社ユーキフーズ】
・5～7 月にかけてにんじんを探してます。　　20t/月
・美味しい品種のさつまいもを探しています。

【サンポー食品株式会社】
・夏場におけるリーフ、サニーレタスの産地開拓を検討しています。
・トマト産地の開拓を検討しています。
・関東、関西地区配送可能な産地の開拓を検討しています。

【株式会社 K PRODUCE】
・きゅうり・トマト・ミニトマト・長ねぎの一時加工含めた年間提案に繋がる提案を頂きたいです。
・こだわり野菜の提案　⇒　糖度・品種・栽培体系・貯蔵方法など。

【株式会社１０６デリカ】
・毎年夏場にグリーンリーフ、ロメインレタス、サニーレタス、レタス、キャベツを長野県周辺で仕入れています。一緒に取り組むことができる生産者様と知り合えたらと思っております。

【株式会社フーズニジュウイチ】
・加工用キャベツを少量から、冬場のみでも年間通してでも取引できれば、お話だけでもお伺いしたいと思います。

【株式会社久世フレッシュ・ワン】
・現在、社内で脱市場として契約栽培の割合を増やす施策になっております。
・年間契約、シーズン契約、産地リレーなど出来ればと思っております。

【横浜市場センター株式会社】
・ここ数年、酷暑の影響から「業務向けの大きな野菜」を安定調達する事が難しくなってきたと感じています。暑さに負けず、大きく育つ品種があれば、様々な品目で需要があると思っております。

【デリカフーズホールディングス株式会社】

・8 月の暑い時期に軟弱野菜（みずな、ほうれんそう、サラダほうれんそう、パクチー、青ねぎ、ミント、チャービル）とだいこん
・9 月 10 月に果菜類（トマト、ミニトマト）
・12 月にパオ、大葉、バジルなど
・年間通してピーマン、きゅうり
・2～3 年先で端境期（9 月 10 月 11 月）のトマト増やしたい
・高齢化や初期投資が高いことで少なくなっているきゅうり、ピーマンを増やしたい
・春夏のにんじんを増やしたい
・数量については条件などを聞きながら決定していきたい

【株式会社健食】

・11 月～加工用にんじん（2L アップ）の取引検討を希望します。

【株式会社サラダクラブ】

・弊社はカット野菜メーカーで全国 11 工場より量販店様向け商品を生産しております。キャベツ、レタスを中心に 30 品目ほどの野菜を取扱いしており、定番商品とは別に季節ごとの旬をうたった商品も製造しております。通常品目の新規取引先や、特徴のある野菜、地産地消の旨をパッケージに強調表示できる野菜などを、情報収集しております。

【株式会社ハローワーク】

・産地カレンダー等が有れば頂きたいです。
出荷時期、品目が分かれば商談がスムーズに行なえます。

【株式会社倉敷青果】

・国産にんじん通年・・・L　2L　3L の取引
・にんじん（加工用　L・2L・3L）　通年での契約取引
・キャベツ（加工用　鉄コン）の取引
・加工向けピーマンの取引
・夏期　トマト（品種　麗月）の取引
・たまねぎ（加工用）等々の取引　　カット野菜工場にて使用する加工用品目契約希望

第３章 加工・業務用野菜生産者・実需者のマッチング機会の創出
【マッチングイベント熊本会場】

1）生産者と実需者とのマッチングイベント熊本会場開催

【日　時】　令和 ７ 年１０月２９日(水)　１０:００～１６:００

【場　所】　桜十字ホールやつしろ

【主　催】　野菜流通カット協議会　〔事務局：一般社団法人 日本施設園芸協会〕

【当日スケジュール】

9：50	開会
10：00～13：00	生産者と実需者によるマッチング
13：30～14：30	加工・業務用野菜標準基本契約取引セミナー
14：45～15：45	生産者と実需者による意見交換会(グループ討議)
16：00	閉会

（1）熊本会場参加の生産者一覧

NO.	生産者・生産法人名	都道府県	NO.	生産者・生産法人名	都道府県	NO.	生産者・生産法人名	都道府県
1	丸西産業株式会社	熊本	8	合同会社げんき	熊本	15	有限会社北部農園	熊本
2	株式会社ゼロプラス	鹿児島	9	(株)基里O Kファーム	佐賀	16	こと京都株式会社	京都
3	大分県農業協同組合	大分	10	有限会社久保田園芸	福岡	17	有限会社佐賀東部青果	佐賀
4	(株)SAMURAI FARMERS	京都	11	農事組合法人たいよう農園	愛媛	18	株式会社ナチュール	熊本
5	株式会社カワカミ蓮根	熊本	12	みい農業協同組合	福岡	19	株式会社永野青果	長崎
6	クラカアグリ株式会社	岡山	13	JAみやざき	宮崎	20	株式会社かめやま	熊本
7	株式会社尾野農園	福岡	14	株式会社大濱屋	静岡			

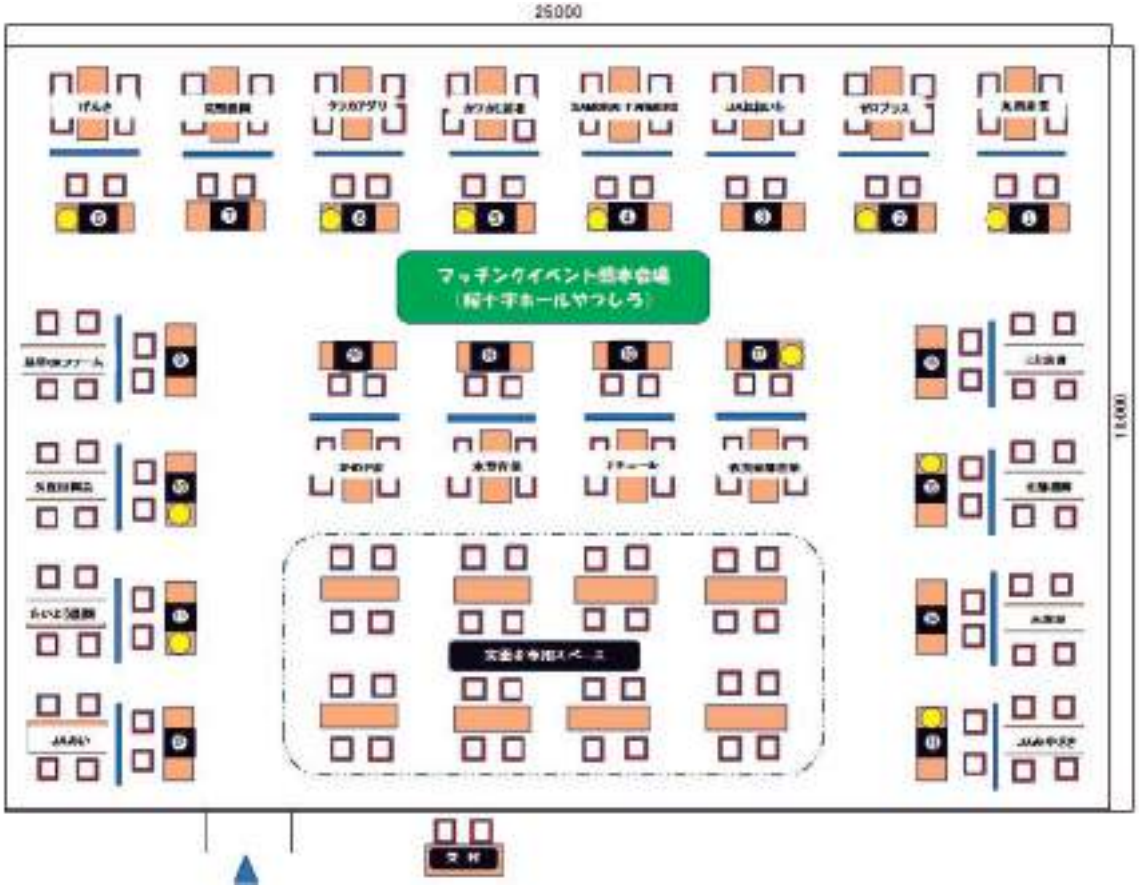
【特記】　生産者 20 社　31 名参加

（2）熊本会場参加の実需者一覧

NO.	実需者名	都道府県	NO.	実需者名	都道府県	NO.	実需者名	都道府県
1	有限会社エーアンドエス	岡山	8	(有)佐賀産直センター	佐賀	15	サンポー食品株式会社	埼玉
2	(株)オリエンタルアグリ	鹿児島	9	倉敷青果株式会社	岡山	16	ヤマサン食品工業(株)	富山
3	有限会社ベッツ	福岡	10	株式会社106デリカ	大阪	17	(株)浄野菜普及研究所	兵庫
4	有限会社かねやま	鹿児島	11	株式会社セビア	福岡	18	株式会社ベジNEO	熊本
5	株式会社鹿鳥食品	鹿児島	12	株式会社新川食品	愛知	19	横浜丸中ホールディングス(株)	神奈川
6	株式会社ブレスト	兵庫	13	~~双日農業株式会社~~	~~東京~~	20	株式会社ハローワーク	岩手
7	沖食スイハン株式会社	沖縄	14	株式会社 K PRODUCE	埼玉			

【特記】　実需者 19 社　26 名

（3）熊本会場の生産者ブース配置図



（4）熊本会場の開催状況

実需者による各生産者ブース訪問

●生産者屋内小間展示について

小間スペース：間口1.8m×奥行4.5m

基礎小間の内容：展示台（幅1.8m×奥行0.9m）×1

・打合せテーブル（幅1.8m×奥行0.45m）×1

・イス　6脚

・バックパネル（幅1.8m×高さ2.0m）×1

・社名表示板（90cm×15cm）＊統一形式

・A1ポスター　＊統一形式

（☞実需者向けメッセージ掲載）

生産者用小間展示備品

生産者ブースでのやり取り状況

生産者と実需者のマッチング

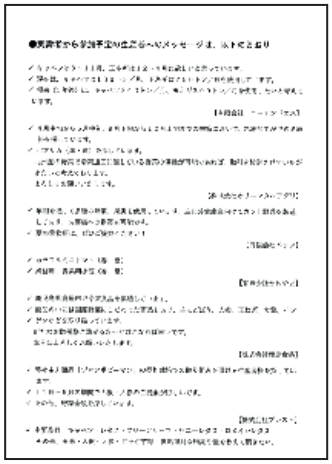
各生産者の出展ブース状況

（５）熊本会場での生産者および実需者のメッセージ

（※）

各生産者のブースには、①生産法人名、②生産品目・出荷期間など、③メッセージなどを記載したポスターを掲示および同内容をテキストにして配付

- 生産者22社のブースをそれぞれ1小間ずつ、合計20小間設置。ここに、各生産者が商品展示やパンフレット等を置いて出展
- 実需者の皆様19社が手分けして、各生産者のブースを訪問し、情報交換や商談等を実施



（※）

実需者からは、参加予定の生産者に対し、どんな時期に、どんな品目が欲しいなど、併せて、実需者企業の特徴などを記載したメッセージを一覧に纏めテキストにして配付

【特記】（※） ４）生産者・実需者のメッセージ一覧（１）（２）に詳細を掲載

2）熊本会場での基本契約取引セミナーの開催

講　師　①

加工・業務用野菜標準基本契約取引ガイドライン 2023（青果物主要 13 品目）」の解説

講師：株式会社 K　PRODUCE
取締役会長　木村 幸雄

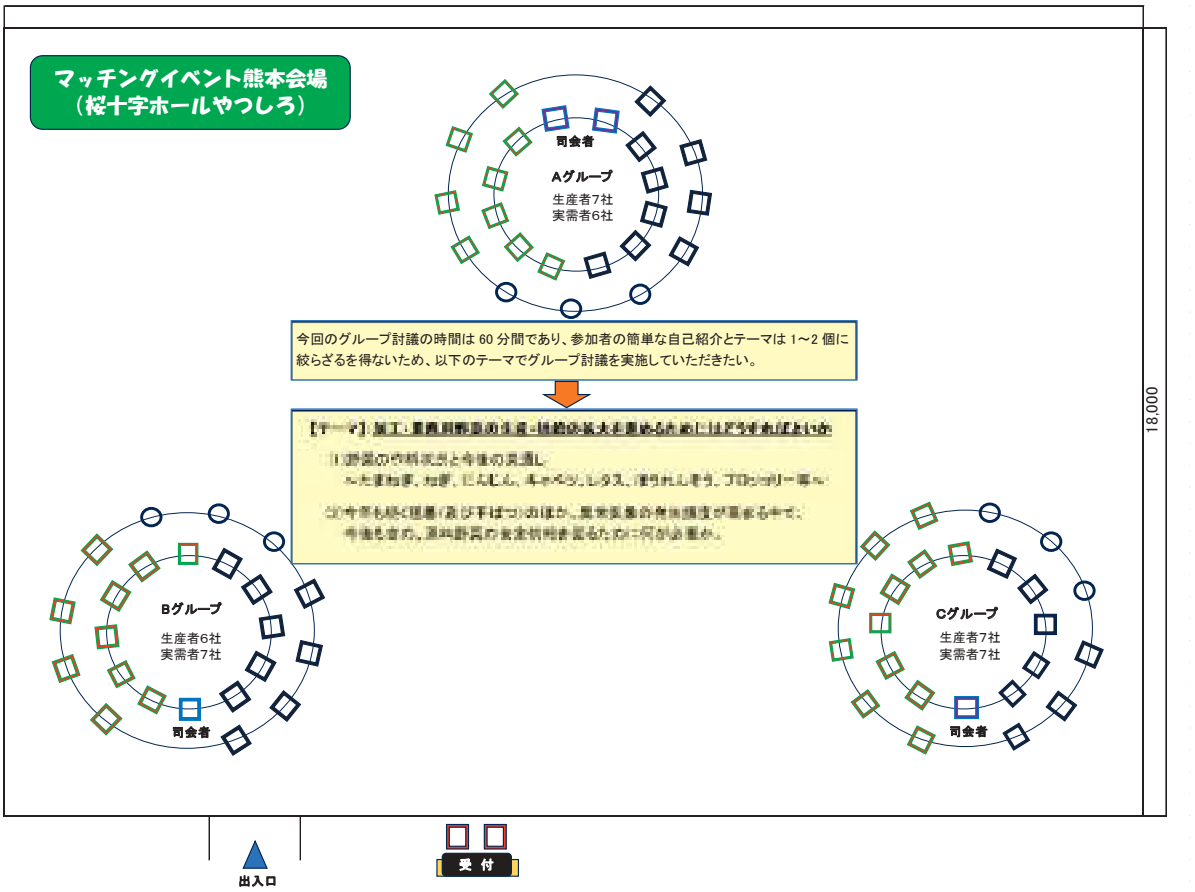
講　師　②

**「人が食べるものをつくるということ
私たちは真剣に考えています」**

講師：農業生産法人 有限会社四位農園
代表取締役社長　四位 廣文

3）熊本会場の生産者・実需者による 3 グループ討議

（1）3 グループ討議配置図



（2）熊本会場開催の生産者・実需者による３グループに分かれてのグループ討議

❖ 討論テーマ：加工・業務用野菜の生産・供給の拡大を進めるためにはどうすればよいか

❖ 野菜の作柄状況と今後の見通し
～たまねぎ、ねぎ、にんじん、キャベツ、レタス、ほうれんそう、ブロッコリー等～

❖ 今年も続く猛暑（及び干ばつ）のほか、異常気象の発生頻度が高まる中で、
今後も含め、原料野菜の安定供給を図るために何が必要か

① Ａグループでの意見（※要旨掲載）

Ａグループ討議状況

❖司会進行者：Ａグループ/野口・四位委員
Ａグループ参加者：23 名（含む、農水省他）
❖生産者：　7 社 10 名
❖実需者：　6 社　9 名
※農水省・農政局・事務局も
３グループに分かれて参加

❖ 野菜の作柄状況と今後の見通し

- キャベツの定植時期を早めていて、今のところ順調。
- こまつな、みずな、ほうれんそうを栽培しているが、高冷地の気温が上がっており、ひと昔前と比べて栽培しづらくなっている。
- 病気や高温の影響で収穫量が３割程度になってしまった。冬も寒波が厳しいと聞いたため、被覆等で対応していく。
- たまねぎ、他の野菜とも作柄は順調。

❖ 野菜の安定供給を図るために何が必要か

- 品種や栽培方法は頻繁に変えて、在庫期間を延ばすなどして対応している。そもそも価格は動くという認識を持つべき。生産者も実需者も経済事情を勉強した方が良い。
- 他社と協力して欠品を防ぐことも必要。実需者側も仕入れに余剰分が生じても他に掃けさせるなど、できることはある。
- 状況を見て備蓄するとか流通ルートを変えるとか生産者側も対応手段を持っておく必要がある。
- 収量が減った分、単価を上げてくれるよう交渉した。交渉に応じてくれるような信頼できる相手としか取引しない。
- 全体の中で加工用の割合をどうするのかバランスを取るのが難しい。本当に信頼のできる相手と取引していかないと、いつか経営が立ち行かなくなる。
- 産地も実需もどんどん情報を開示する必要がある。原料が足りなくなるとか、これ以上価格を上げられないなどの情報を得ることで早めに対応できるようになる。

② **B グループでの意見**（※要旨掲載）

B グループ討議状況

❖司会進行者：B グループ/南委員
　B グループ参加者：23 名（含む、農水省他）
❖生産者：　6 社　9 名
❖実需者：　6 社　9 名
※農水省・農政局・事務局も
　3 グループに分かれて参加

❖ 野菜の作柄状況と今後の見通し

- ねぎを生産、今年も猛暑だったが、地元での産地リレーで対応できた。10 年先はさらに暑くなる予想なので今後違う対応を考える。目下は技術を高めている。
- ねぎを生産。夏に高温が続いたため不足を見込んで他県産のねぎを生産委託。自県のねぎは温存したが結果的には不足せず、他県に生産委託した分が余ることとなった。
- キャベツ、たまねぎ等を生産。昨年は平年の 7 ～ 8 割ほどの作況だったが、契約していた量は 100％出荷することができた。
- 根菜類は調達が困難で、輸入に頼らざるを得ない。ばれいしょは特に厳しい。

❖ 野菜の安定供給を図るために何が必要か

- 収穫予測をテスト的に実施しているが精度は悪かった。今後、精度が高まることを期待。
- 量販店への要望として、昨年のように物がない時には、輸入品の使用を検討したいので、産地指定を外してほしい。
- 自社での安定出荷が難しい端境期等は無理に作らず、他産地の協力農家を含めた安定出荷をする。
- 大きな産地だけでなく個人との取引も増えており、不足した際は、市場から調達している。
- 端境期に不足が見込まれる際の中間貯蔵も行っている。

③ **C グループでの意見**（※要旨掲載）

C グループ討議状況

❖司会進行者：C グループ/井門委員
　C グループ参加者：25 名（含む、農水省他）
❖生産者：　7 社　12 名
❖実需者：　7 社　8 名
※農水省・農政局・事務局も
　3 グループに分かれて参加

❖ 野菜の作柄状況と今後の見通し

- キャベツは、昨年高温で増産し今年も作柄は良い。九条ねぎは順調。
- レタスは１週間ほど早めに定植、高温で収量はガタ落ち。
- 夏の高温は秋冬野菜に響くので、産地をバラして栽培。

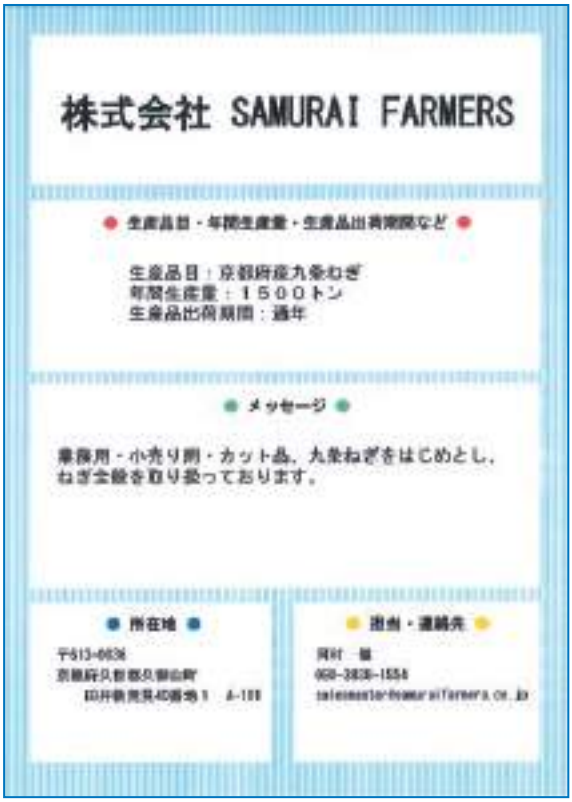
❖ 野菜の安定供給を図るために何が必要か

- 生産者の高齢化、人手不足も課題なので、多品目栽培ではなく、作物は絞って生産してもらうように指導している。
- 大変そうというイメージを持たれ、人の確保に苦戦している。
- 現場（生産者）との信頼関係の構築が重要。生産現場にはマメに通っている。
- 収量 UP に向け、高温対策をお願いしたい。

第３章は引き続き、生産者・実需者のメッセージ一覧を掲載しています！

4） 生産者・実需者のメッセージ一覧

（1） 参加生産者によるメッセージＡ１ポスター



株式会社カワカミ蓮根

https://www.renkonkawakami.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目　：れんこん「幸姫」
年間生産量　：1200t
生産品出荷期間：6月～3月：ハウスれんこん
　　8月～3月：露地れんこん

● メッセージ ●

「れんこんを通して感動を伝えたい！！おいしいのためにできること」カワカミ蓮根「幸姫」は熊本と広島合わせて約80haの広大な農地で、綺麗な水と有機質肥料を使って育てています。甘み・旨み・香りに優れた、シャキシャキ食感が特長。国内外のバイヤーから加工ニーズが高まっており、冷凍食品やお菓子（チップス等）・レトルト食品など多様な形で一緒に商品を作っていただける方を求めています。

Instagram：https://www.instagram.com/kawakami_renkon/
TikTok：https://www.tiktok.com/@kawakami_renkon
YouTube：https://www.youtube.com/channel/UCCB6517H8PVbu4f113w

● 所在地 ●

〒861-5213
熊本県熊本市西区沖新町326-1
TEL：096-329-8977
FAX：096-380-8202

● 担当・連絡先 ●

神原　光太
080-7067-4800
mitsuta@kawakami-renkon.com

クラカアグリ株式会社

https://kuraka-g.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

青葱	年間	360トン 周年
キャベツ	年間	120トン 12月～3月
玉ねぎ	年間	3トン 4月～6月
スイートコーン		5万本 7月～8月初旬

● メッセージ ●

クラカグループ倉敷青果株式会社へ、生産した青果物を100%供給しておりましたが、今後、加工業務用品目の作板を目指して、生産規模を拡大したいと考えています。
中山間地域の活性化及び農業物の生産振興を目指し取り組みを行っておりますので、何卒よろしくお願いします。

● 所在地 ●

〒710-0833
岡山県倉敷市西中新田635－21
TEL：086-425-2180
FAX：086-425-2680

● 担当・連絡先 ●

寺丸
090-3606-8446
terada@kuraka-g.com

株式会社尾野農園

ono-farm.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

1. 青ネギ（加工用）：周年　1000t
2. ほうれん草（加工用）：12月～4月

● メッセージ ●

弊社は天候不順にも対応できるようにまづくりには特に力を入れており、土壌診断を年間約100点行っています。その蓄積したデータと土や作物の状態も見ながら、有機質肥料の積極的な使用と適正施肥や緑肥すき込みによる安定した作物生産を実現する体制を整えております。
また、社員の意欲向上のアイデアをチームごとに競う発表会を毎年開催し、社員の意識向上に努げています。このように、尾野農園では社員全員が情報共有しながら、高品質な農産物の安定供給を目指した着実な歩みを日々続けています。

● 所在地 ●

〒869-1102
熊本県阿蘇郡南阿蘇村河陽3581－1
TEL：0967-67-0410
FAX：0967-67-0410

● 担当・連絡先 ●

尾野拓幸
090-3788-1174
hiroki.ono@ono-farm.com

合同会社げんき

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目　：キャベツ
年間生産量　：約5000t。
出荷期間　：4月中旬～5月連休以外 通年

● メッセージ ●

①雇用6月～11月まで月間500～600t、出荷。
②すべて自社生産。
③予約率を定額し、一時予約して出荷。
④肥料は鉄コンのみ。
⑤生産実績 2023年 生産量1400トン 生産面積24ヘクタール
2024年 生産量2400トン 生産面積48ヘクタール
2025年 生産量5000トン（見込み） 生産面積95ヘクタール

● 所在地 ●

〒869-1626
熊本県阿蘇郡南阿蘇村河陽3581－1
TEL：096-7040-5107
FAX：0967-63-0440

● 担当・連絡先 ●

白石　勝也
090-7040-5107
white.stone.dreams@gmail.com

株式会社基里OKファーム

https://www.kizatook.co.jp

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

キャベツ　40ha（自社生産20haその他農家12名）
玉葱　14ha（自社生産5haその他農家4名）
白ネギ　30a
馬鈴薯（キタアカリ）30a

● メッセージ ●

鳥栖インターチェンジより約5分の立地に10t車対応の集出荷施設を備えており、物流のメリットを最大限に生かせる環境にあると思います。福岡、佐賀にあくの強力農家を持つ事で、加工業者様や作場出荷においてスケールメリットを生かした販売を行っております。
キャベツ、玉葱、白ネギについてはJAP認証を受けており、他の生産者でJAP取得農家もおられます。
また、キャベツにつきましては11月～6月まで継続的に出荷を行っております。
彼女は全お取引き様との信用と信頼をモットーに頑張ってきました。宜しくお願い致します。

● 所在地 ●

〒849-0022
佐賀県鳥栖市飯田町529
TEL：070-5494-4306（植芳）
FAX：0942-25-0653

● 担当・連絡先 ●

植方　伸信
070-5494-4306
kizatook@yahoo.co.jp

有限会社 久保田園芸

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

カリーノケール、ルッコラ、パセリ、イタリアンパセリ、セルフィーユ、バジル、コリアンダー、ミント、ローズマリー
通年出荷

● メッセージ ●

弊社は、久留米市と家で大分の久重町にも圃場を開拓しており、ハーブ類を中心に通年栽培を行っております。
また、コロナ禍を経てカリーノケールの栽培に重宇し産地として認知されてきました。宜しくお願い致します。

● 所在地 ●

〒830-1116
福岡県久留米市北野町石崎717-4
TEL：0942-78-7818
FAX：0942-78-6730

● 担当・連絡先 ●

久保田　裕仲
080-1785-0489
jiabactianyusu@gmail.com

農事組合法人たいよう農園

http://taiyenouen.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

キャベツ　収穫期間11～4月　生産量500t　出荷可能期間11～5月
タマネギ　収穫期間5～6月　生産量500t　出荷可能期間5～8月
人参　生産はなし　加工出荷は年間生産可能
青ネギ　生産はなし　加工出荷は年間生産可能

● メッセージ ●

業績者で農業からカテル経営まで一貫して行い次世代の6次産業化を実現しています。
私たちはカット野菜事業も行っており、原体から細かいカットまでお客様のお困りごとを解決し、定時・定量・安定供給を可能にします。
私たちには夢があります。農業を守り、農村を守り、食料を守ります。

● 所在地 ●

〒785-0006
愛媛県大洲市野佐永192-20
TEL：0893-23-8031
FAX：0893-24-3888

● 担当・連絡先 ●

中川　雅彦
080-5569-2480
taiyo2031@gmail.com

ＪＡみい 販売促進課

https://www.ja-mii.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

小松菜、水菜、周年栽培

● メッセージ ●

私どものＪＡは、園物（販売系）野菜が中心の産地です。
夏季、冬季野菜も栽培しておりますが、全量物（産業部）は栽培がございません。宜しくお願い致します。

● 所在地 ●

〒830-1122
福岡県久留米市北野町今山858
TEL：0942-78-1823
FAX：0942-78-1808

● 担当・連絡先 ●

甲関
080-5023-1108
hanbaisokushin@ja-mii.com/

宮崎県農業協同組合 本店 契約加工推進課

https://miyazaki.ja-ja.or.jp/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

●加工ほうれんそう：約2,000t　12～5月
●加工キャベツ：約500t　5月
●加工にんじん：約4,000t　12～2月
●加工だいこん：約8,000t　10・12・5～6月
●加工ブロッコリー：約200t　11～2月
●加工ばれいしょ：約500t　5～6月
●加工らっきょう：約2t　6～7月

● メッセージ ●

JAみやざきでは、ピーマン・きゅうりなどの施設園芸をはじめ多彩な品目を取り扱っており、やさい契約加工推進課では、ほうれんそう・キャベツ・だいこん・にんじん等、業務・加工向けに特化した露地品目の産地振興に取り組んでおります。生産者と連携し栽培から収穫まで丁寧に管理し、安定した原料供給をめざすとともに、地域に根ざした営農を大切にしつつ多様なニーズに応じた実需物をご提案、安心できる品質をお届けすることで、皆さまの商品づくりに寄り添ってまいります。

● 所在地 ●

〒880-0032
宮崎県宮崎市霧島１丁目１番地１
TEL：0985-31-2168
FAX：0985-31-5794

● 担当・連絡先 ●

甲斐　直隆
0985-31-2168
kai_naotaka@miyazaki.ja-ja.or.jp

株式会社 大濱屋

https://www.oohamaya.jp/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

ブロッコリー青果　110ha　11月から6月中旬
国産冷凍ブロッコリー　150ｔ　通年

● メッセージ ●

輸入に依存する冷凍国産ブロッコリーを農業生産者が自社生産ブロッコリーのみでご提供する事が可能になりました。原料の鮮度がまず違いますし、最新の冷凍施設を保有する冷凍工場に直結して冷凍加工しております。
　加熱、青果での販売、フローレット等販売も可能です。
　ブロッコリーなどの様な形状でもご対応します。ご相談ください。

● 所在地 ●

〒435-0024
静岡県浜松市中央区大塚町12番地
TEL：090-2555-2063(鈴木)
FAX：053-548-7909

● 担当・連絡先 ●

鈴木
090-2555-2063
ohamaya@shizu.co.jp

有限会社北部農園

https://www.big-advance.site/s/156/1472

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

レタス類　3035ａｓ　11月～5月
キャベツ　1035ａｓ(10ｔ/Ｄ日換算)　11月中旬～6月

● メッセージ ●

弊社は個人事業時代含め30年前よりレタスの契約栽培を行っております。
よろしくお願いいたします。

● 所在地 ●

〒861-5501
熊本県熊本市北区植木町田底1880-1
TEL：090-4803-5434
FAX：096-273-2251

● 担当・連絡先 ●

上田　敏文
090-4803-5434
ueda-ohmu.big@ba.ne.jp

こと京都株式会社

https://kotokyoto.co.jp

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目：九条ねぎ
年間生産量：1500t
出荷期間：周年

● メッセージ ●

当地伝統野菜である九条ねぎをご提案します。
弊社では、原種に近い「あんじょう」という品種に限定して栽培しており、香別の甘さとやわらかさが特徴です。また、京都市、亀岡市、向日市、丹後エリアでの産地リレーにより、市場を通じて安定した品質の九条ねぎをお届けできます。毎年9月の末には特有の「ねめり」が甘さを一層引き立てます。ぜひ、こだわりの九条ねぎをご検討ください。

● 所在地 ●

〒612-8236
京都府京都市伏見区
　横大路下三栖屋ノ内30番地
TEL：075-601-0668
FAX：075-601-0662

● 担当・連絡先 ●

長谷川 友生
090-5555-3378
kasegawa@kotokyoto.co.jp

有限会社佐賀東部青果

https://www.sagatobuseika.com

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

加工玉葱（周年）、
加工キャベツ（周年）、
蓮根（5月末～翌2月末）、
加工人参（周年）、
浮玉至（周年）、
柿、葉菜類、果実

● メッセージ ●

東部青果社屋の中に共生が有り、生産者に対し尊敬と感謝の念をもって接すると有ります。共存共栄を念頭に取り組んでいきます。

● 所在地 ●

〒849-0400
佐賀県有島郡白石町
大字福富下分2533-1
TEL：0952-87-3212
FAX：0952-87-3357

● 担当・連絡先 ●

内野、浦原
kanehara@sagatobuseika.com

株式会社ナチュール

http://nature.urdr.wablife.me/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

生産品目	パクチー
年間生産量	約25,000kg
出荷期間	周年出荷可能

● メッセージ ●

熊本市北区植木町で一年を通し、周年でパクチーを生産しています。さき様のハウスで生産しており、BioB、BioCも含め全国各地からご注文を頂いており、社員みんなで安定供給に努めています。
土づくりのこだわり、種へのこだわり、おいしさへのこだわり、品質へのこだわり・・・。
皆様に喜んで頂けるパクチーをつくり続けています。

● 所在地 ●

〒861-0123
熊本県熊本市北区植木町
有泉852－1
TEL：096-227-6512
FAX：096-227-6516

● 担当・連絡先 ●

090-7455-0665
nasbuchi@k-nature.com

株式会社永野青果

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

玉レタス	1000t～	11月中旬～3月中旬
サニーレタス	100t	11月中旬～3月中旬
グリーンリーフ	100t	11月中旬～3月中旬
ブロッコリー	1000t	11月上旬～4月末

● メッセージ ●

将来までの『安全・安心』を基本理念において生産現状を心掛け、生産者末端までのレベルアップ向上（品質向上）に努めた取り組みを実施しています。
同時法におきましては、JGAP認証（認証農場7組）・SDGsの取り組みを踏まえ更なる発展に向け生産基地を実施しております。

● 所在地 ●

〒858-1415
長崎県島原市有明町
大三東戊121-1
TEL：0957-61-1158
FAX：0957-61-1159

● 担当・連絡先 ●

本田　眞吾
080-1746-6783
2101@nagaseika.jp

株式会社かめやま

https://kameyama-farm.com/

● 生産品目・年間生産量・生産品出荷期間など ●

玉レタス	約100ha	11月～5月
グリーンリーフ	約30ha	11月～5月
サニーレタス	約15ha	11月～5月
ロメインレタス	約25ha	11月～5月
キャベツ	約70ha	12月～6月

※グループの総面積

● メッセージ ●

かめやまグループはレタス、キャベツをメインに栽培をしているグループです。
農家数約20軒のグループで、主に加工・業務用向けに契約を行っています。
自社含め3軒はG-GAPを取得しており、他に関しては品質支は回復でJ-GAPを取得しております。

● 所在地 ●

〒866-0014
熊本県八代市高島町4578-1
TEL：0965-37-8722
FAX：0965-37-8724

● 担当・連絡先 ●

亀山　直幸
090-7444-8001
kame455541ive.jp

（2）参加実需者から参加生産者への要望コメント

●マッチングイベント（熊本会場）へ参加予定の実需者から参加予定の生産者へのメッセージを募り、全てのメッセージをイベント当日、全ての参加者に配付しました。
以下に実需者から寄せられたメッセージの内容を掲載します。

※こんな時期にこんな品目をこんな量で取引したい！
※2～3 年先、あるいはもっと先々でこんな品目で取引したい！

【有限会社エーアンドエス】
・キャベツは 8～11 月、たまねぎは 12～4 月に欲しいと思っています。
・現在は、キャベツは 180 トン/月、たまねぎは 250 トン/月を使用しています。
・将来（1 年後）は、キャベツ 240 トン/月、たまねぎ 300 トン/月を使用したいと考えています。

【株式会社オリエンタルアグリ】
・4 月中旬から 6 月中旬、9 月下旬から 12 月上旬までの季節において、冷凍加工ができる原料を探しています。
・パプリカ（赤・黄）を探しています。
・九州産の野菜で冷凍加工に適している野菜の供給が可能であれば、取引を検討させていただきたいと考えております。

【有限会社ベッツ】
・年間を通して多種の野菜、果実を使用しています。主に外食産業向けでカット野菜を製造しており、お客様への提案も可能です。
・夏の葉物類は、ぜひご提案ください！

【有限会社かねやま】
・カラフルミニトマト（春、夏）の取引を希望しています。
・業務用、青果用こねぎ（春、夏）の取引を希望しています。

【株式会社鹿鳥食品】
・鹿児島県鹿屋市で冷凍食品を製造しています。
・商品の中には国産野菜にこだわった商品もあり、主にごぼう、にんじん、たまねぎ、大葉、インゲンなどを取り扱っています。新たなお取引様と繋がるきっかけとなれば幸いです。

【沖食スイハン株式会社】
・主要品目　キャベツ・レタス・グリーンリーフ・サニーレタス・ロメインレタス
その他、たまねぎ・だいこん・にんじん・じゃがいも等　供給可能な時期や量を教えて頂きたい。
・沖縄までの物流網の有無であるのであれば条件を提示していただき、なければ弊社での組み立てが可能かのすり合わせをさせていただきたい。

【株式会社ブレスト】
・弊社主力商品「ジャンボピーマン」の契約栽培での取り組みを頂ける生産者様を探しています。
・11 月～6 月の期間でだいこん・にんじんのご提案が欲しいです。
・その他、野菜全般を探しています。

【有限会社佐賀産直センター】
・夏季の商材の中で葉物・果菜類等を関東向けに送る取り組みを考えています。
キャベツ・トマト・なすなど。

【倉敷青果株式会社】
・中四国中心に、青果卸売及び、カット・ホール野菜の供給を行っています。
・販売先は、卸売は全国青果物産地から岡山県内の量販店へ。
カット・ホール野菜は、小売業・製造工場・惣菜ベンダー・外食産業・病院・介護事業所給食・企業給食への供給をしています。
・キャベツ、だいこん、にんじん、こねぎ、大葉、トマトの契約希望です。

【株式会社 106 デリカ】
・葉物野菜は全般的に必要としております。
・熊本益城に物流営業所があり、関西・関東に小ロットの野菜でも集荷・配送可能です。

【株式会社セビア】
・キャベツ、だいこん、レタス、カットねぎ、白ねぎ等加工用で取り扱いしています。
・今期はある程度決まっていますので、来期以降の取引を検討しています。
・キャベツ、だいこんは量的には 1 回当たり 5 t ～10 t 単位で考えています。

【株式会社新川食品】
・弊社は、土物の根菜類（特にばれいしょ：男爵系およびメークイン）を月間 180 トンほど使用しています。
・6 月から 8 月の間で弊社と取引していただける方募集しています。
・サイズ規格は、M アップですが 2S サイズの子じゃがいも販売する取引先があるため収穫できたものは、しっかりと活用させていただければと考えています。

【株式会社 K PRODUCE】
・加工・業務用野菜の括り、規格に変化が発生しております。
・トマト・ミニトマトの需要増への対応と産地リレーに苦労している実需側が多くいる事も事実です。
・物流事情含めて意見交換できればと思っております。

【株式会社清浄野菜普及研究所】
・にんじん 2L サイズ中心
4 月 10,000 kg　5 月 15,000 kg　6 月 15,000 kg
・オーガニックのキャベツ・だいこん・にんじん 他　栽培に取組まれている生産者を探しています。

【サンポー食品株式会社】

・トマト、きゅうりの年間安定品質、安定供給の産地開拓。特に 9 月～12 月も継続して出荷できる産地との取り組みを希望しています。

・リーフレタス、サニーレタス、キャベツの産地開拓を検討しています。

※特に京都工場向けにおける配送問題の解消。

※長崎県産にかわる産地リスクヘッジとして、新たな産地との取組みを検討しています。

【ヤマサン食品工業株式会社】

・初の参加となりますので、よろしくお願いいたします。

【株式会社ベジ NEO】

・弊社は、加工・業務向けの青果物を主に取り扱っている会社です。

・現状、加工キャベツの取扱いがメインとなっていますが、青果物全般の集荷・販売をしています。

・来年に向け、加工用たまねぎの産地様を探しております。

・たまねぎ以外の品目につきましても、積極的に販売していきたいと考えています。

【横浜丸中ホールディングス株式会社】

・九州でも天候の変化や異変が顕著と思います。耐暑のための作付け時期変更や品目変更、取り組んでいる事項などありましたら教えてください。

・市場取引もしておりますので、品目的には限定ありません。何でもご提案ください。

【株式会社ハローワーク】

・生産品目や出荷時期（産地カレンダー）が知りたい。

・東北地区への納品実績が有りますか（東北までの物流手段）

・春期の加工用たまねぎが出荷出来れば話を伺いたいです。

【双日農業株式会社】（＊当日，急用にて不参加）

・下記の野菜を探しています。

✧ 皮付きたまねぎ（加工規格）　@４月－９月

✧ 大玉トマト　@通年（サラダ用途）

✧ きゅうり　@通年（青果規格、加工規格）

✧ ばれいしょ　@春＆秋（加工規格）

第 4 章 マッチングイベント(東京・熊本会場)伴走型支援事業

1）生産者・実需者参加者アンケート

マッチングイベント東京・熊本会場への参加者を対象に、以下の内容でアンケート調査を実施しました。

- **調査目的**

参加者の状況、マッチングイベントの状況や感想を客観的に把握し、今後の改善に資することを目的に実施しました。

- **調査時期**

東京会場の後に実施した熊本会場の開催終了後速やかに実施しました。令和７年１２月 1 日に調査票を配布し、調査票の回収期日は１２月２２日としました。

- **調査対象**

マッチングイベント東京・熊本会場に参加した全ての実需者及び生産者を対象に実施しました。

アンケート票の配布枚数と回収枚数は以下のとおりです。

	東京		熊本		合計
	生産者	実需者	生産者	実需者	
配布数	22	19	20	19	80
回収数	18	13	11	16	58
回収率（%）	81.8	68.4	55.0	84.2	72.5

- **調査項目**

次頁（1）「生産者・実需者向けのアンケート票」のとおり

（東京会場と熊本会場で同様の内容）

（1） 生産者・実需者向けのアンケート票

アンケートにご協力のお願い

野菜流通カット協議会　事務局

先般のマッチングイベント○○**会場**にご参加いただき、ありがとうございました。

本事業は農林水産省の国庫事業の一環で開催しており、今回のマッチングイベントにおいて生産者と実需者がマッチングに至った案件等については、本事業の検討委員会委員がフォローアップを適切に実施することとしています。

なお、本事業で実施済みのマッチングイベント○○**会場**での成果につきましては、2月27(金)に東京/タワーホール船堀において事業成果発表会を開催予定となっていますので、参加者の皆様の忌憚のないご回答をご記入いただければ幸いです。

●マッチングイベント○○**会場**　参加者　□【生産者】　□【実需者】（いずれかにチェック）

企業名：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

★ マッチングイベント○○会場開催をどこからの案内でお知りになりましたか。（番号に○印を、複数可））

1. 協議会事務局のホームページ　2. 協議会事務局からのメール等の案内
3. 農林水産省（含む、農政局）からの案内　4. 協議会会員からのお誘い
5. 新聞等の媒体　6. その他（　　）

★ マッチングイベントに参加した理由は以下のどれに該当しますか。（番号に○印を、複数可）

1. 新たな販路開拓や販路拡大につなげたいため　2. 取引できる新たな生産者とつながりたいため
3. マッチングイベント参加者とのつながりを希望して　4. 新たな商品開発につなげたいため
5. 基本契約セミナーに興味があったため　6. グループ討議に興味があったため
7. 加工・業務用野菜に関する情報を収集したいため　8. その他（　　）

★ マッチングイベント当日における生産者　⇔　実需者との商談について（番号に○印を）

1. 生産者 ⇔ 実需者と商談があった（10件以上）　2. 生産者 ⇔ 実需者と商談があった（5～9件）
3. 生産者 ⇔ 実需者と商談があった（1～4件）　4. 生産者 ⇔ 実需者と商談がなかった
5. その他（　　）

★ マッチングイベント当日における生産者同士、実需者同士の商談・情報交換について（番号に○印を）

1. 商談・情報交換を多いに行った　2. 商談・情報交換を多少行った
3. 商談・情報交換は無かった　4. その他（　　）

★ 今後の商談・契約について（番号に○印を）

1. マッチングイベントがきっかけで今後の商談・契約に至ると思う
2. 商談・契約には至らないと思う
3. その他（　　）

★ **マッチングに至った場合のフォローアップについて**（番号に〇印を）

【特記】　マッチングのフォローアップは、マッチング検討委員会委員11名で構成しています委員の中から、
生産者と実需者の今後の取引内容（生産・流通面など）を加味し、担当委員2名を選定し、
生産者・実需者・委員2名・事務局のメンバーでWEB会議方式で契約に関することなどの
アドバイスを実施していく予定です。

1. 本事業検討委員会委員のフォローアップを希望したい
（理由：　　）
2. 本事業検討委員会委員のフォローアップを希望しない
（理由：　　）
3. その他（　　）

★ **先般のマッチングイベント〇〇会場参加に対する評価は？**

・マッチングイベント全体の内容について（番号に〇印を）

1. 期待以上　　2. 期待どおり　　3. 期待以下

・マッチングイベントブース設営等の内容について（番号に〇印を）

1. 期待以上　　2. 期待どおり　　3. 期待以下

・基本契約セミナーの内容について（番号に〇印を）

1. 期待以上　　2. 期待どおり　　3. 期待以下

・グループ討議（意見交換会）の内容について（番号に〇印を）

1. 期待以上　　2. 期待どおり　　3. 期待以下

★ **今回のマッチングイベントで良かった点、悪かった点、改良すべき点など、できるだけ具体的にお書きください。**

★**今後、このような生産者 ⇔ 実需者とのマッチグイベントを開催計画する場合、ご意見・ご要望がありましたらお書きください。**

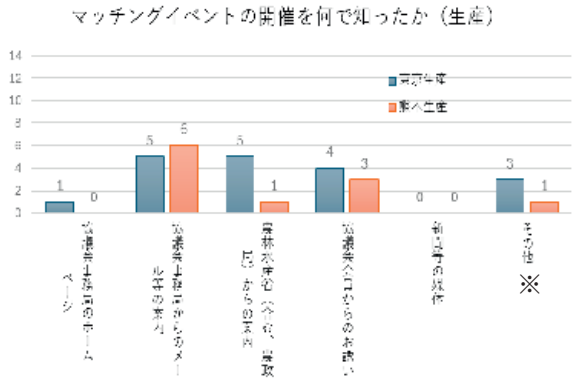
ご回答いただきまして、ありがとうございます。

本アンケートは、野菜流通カット協議会事務局 vedica01@jgha.com へ送付願います。

（2）参加者アンケート結果

問１　マッチングイベント（東京・熊本会場）の開催をどこからの案内でお知りになりましたか。

生産者、実需者ともに野菜流通カット協議会事務局からのメール等の案内で知ったという参加者が最も多い。



※その他の記載

（生産者）

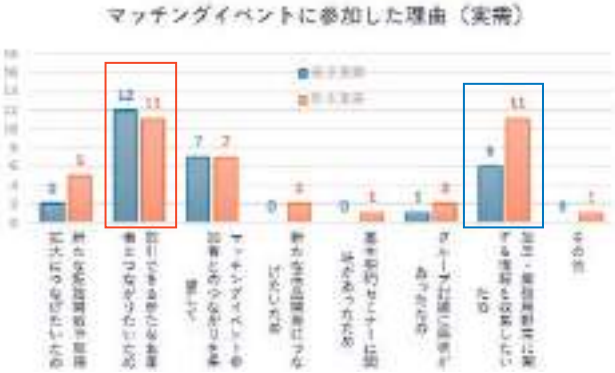
- ベジマチ（独立行政法人農畜産業振興機構が運営する、国産やさいの生産者と実需者を結ぶオンラインの商談・交流サイト）

（実需者）

- 市の農政課担当者からの案内

問２　マッチングイベントに参加した理由は以下のどれに該当しますか

生産者は、「新たな販路開拓や販路拡大につなげたいため」、実需者は、「取引できる新たな生産者とつながりたいため」との意向が多く、ともに販路の拡大を望んでいる。また、生産者、実需者ともに、「加工・業務用野菜に関する情報を収集したい」との意向が多かった。



※その他の記載

（生産者）

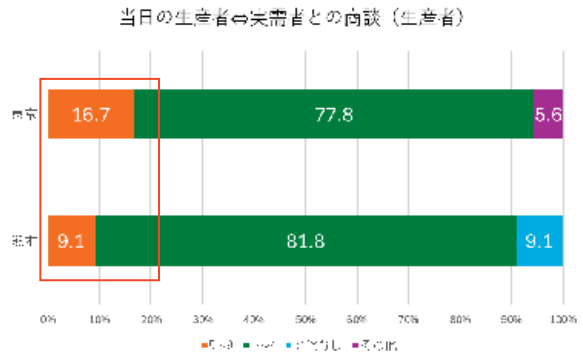
- お世話になっている取引先に呼ばれたため

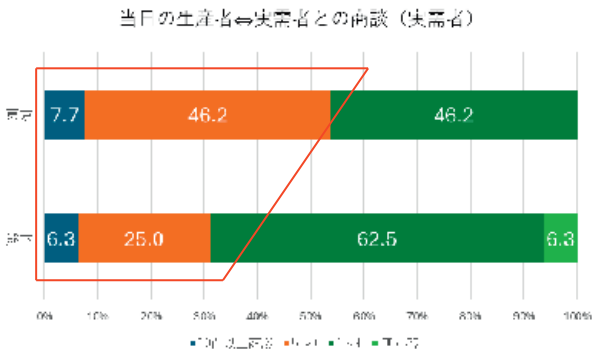
（実需者）

- 農産物生産状況の情報収集

問３　マッチングイベント当日における生産者⇔実需者との商談について

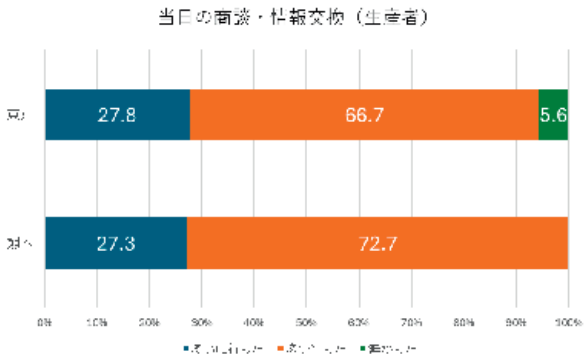
５件以上実需者との商談があったとする生産者の割合は、東京で１７％、熊本で９％であった。
一方、５件以上生産者と商談があったとする実需者の割合は、東京で５４％、熊本で３１％であった。

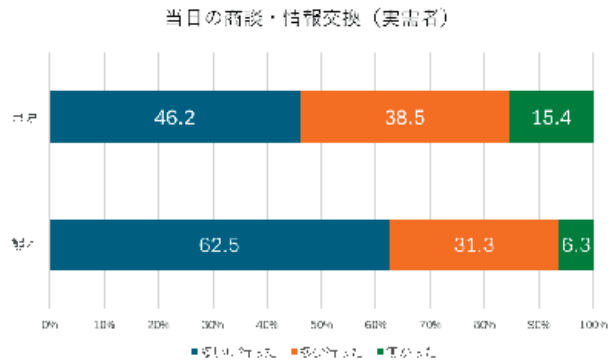




問４　マッチングイベント当日における生産者同士、実需者同士の商談・情報交換について

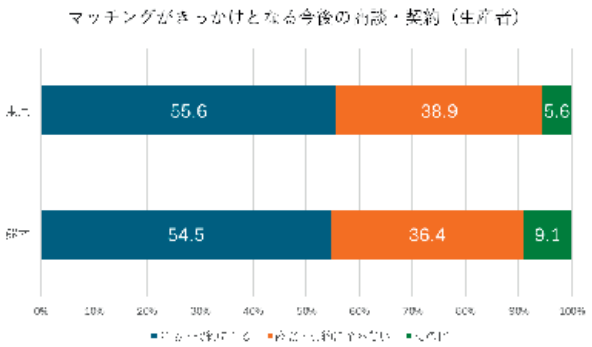
生産者同士との商談・情報交換について、「多いに行った」とする生産者は、東京、熊本ともに２７％程度であった。
一方、実需者同士との商談・情報交換について、「多いに行った」とする実需者は、東京で４６％、熊本で６３％であった。

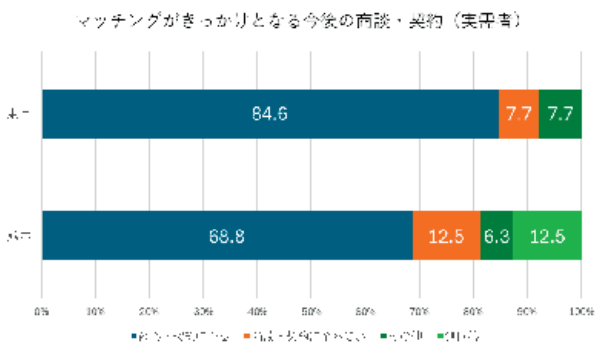




問５　マッチングがきっかけとなる今後の商談・契約について

今回のマッチングをきっかけとして今後「商談や契約に至る」と思っている生産者は、東京、熊本ともに５５％であった。生産者の約４割弱が「商談や契約には至らない」と思っていた。
一方、今後「商談や契約に至る」と見込んでいる実需者は、東京で８５％、熊本で６９％であった。「商談や契約には至らない」と感じた実需者は東京、熊本で１割前後であった。





※その他の記載

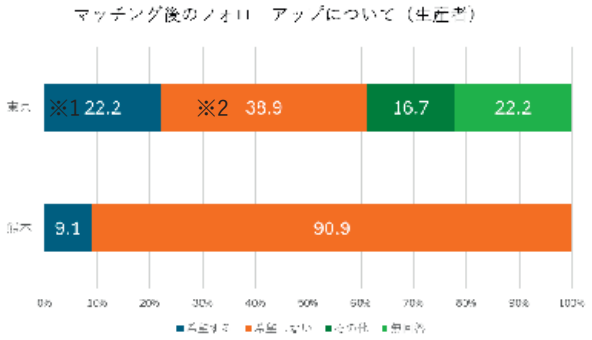
（実需者）

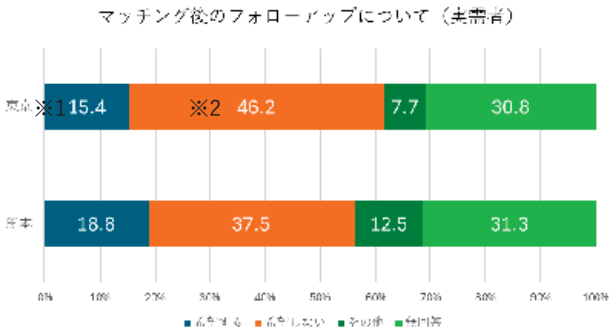
- 既に取引している産地が殆どだったが、作況情報の確認が出来た

問６　マッチングに至った場合のフォローアップの希望の有無

マッチングにより商談や取引に至った場合、その後のフォローアップを希望するかについて問うたところ、「希望する」とした生産者は、東京では２２％、熊本では９％にとどまっており、多くの生産者はフォローアップを希望していなかった。

なお、「希望する」とした実需者は、東京では１５％、熊本では１９％にとどまっており、多くの実需者はフォローアップを希望しない意向であった。





※1 フォローアップを希望する場合、その理由の自由記載

（生産者）

- 対応する時間が足りなかったため
- これまで直接取引した案件が少なく、第３者のアドバイスも聞きたいため
- 現在の取引先はスーパーなどが多く、実需者との商売に関してフォローがあると安心であるから
- 商談していない企業もあるため

（実需者）

- 規格・出荷容器・物流状況を含めて情報共有は必要なため
- 様々な視点から、今後のビジネスの可能性を広げたいため
- これまで直接生産者様と取引する機会があまりなく問屋仕入と違う内容がある可能性があるため
- 契約締結までの流れが参考になるため

※2 フォローアップの希望しない場合、その理由の自由記載

（生産者）

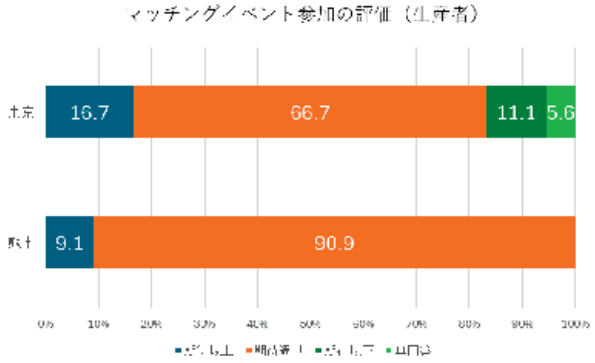
- 契約・取引面での問題は特にないため
- 以前から自社で行っており、今後も自社で進めたいと思っているため
- 生産者、実需者双方の課題感が違うので、当社で検討していくため
- 当事者間での条件等のすり合わせが順調に進んでおり、現時点では自社で対応可能と判断したため
- 知っている販売先だったため
- マッチング後のやりとりをすでに進めているため
- 以前から自社で行っており、今後も自社で進めたいと思うため
- 現状の自社のやり方で行いたい
- 既に調整済み
- 現状でも会員、非会員の業者様と多数つながっているため

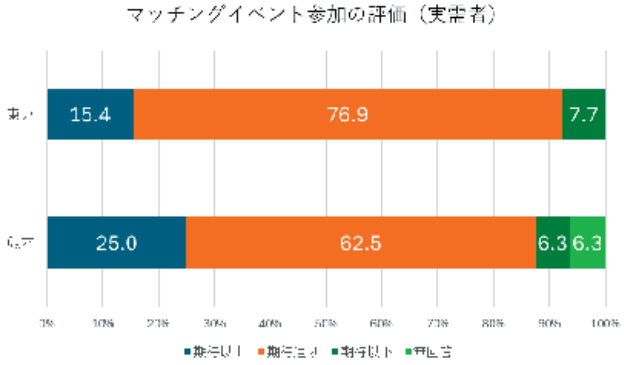
（実需者）

- 実際、昨年 5 月より今回のイベントで参加した企業と取引が決まり、自分たちで契約まで可能だと判断しているため
- 名刺交換をしているので直接生産者と連絡を取る事が出来るので必要が無いと思うため
- 双方での打合せ、協議等が迅速に行えることが大切なため
- 加工・業務用野菜に関する情報収集の中で学んだこと、当社が生産者でもあるので問題ないと考えているため
- 現状、取引に至る商品がなかったため
- 契約が決まる状況の時はフォローをお願いしてもよい
- 生産者との個別契約のため
- あまり取引の内容について情報開示したくないため
- 双方での打合せ、協議等が迅速に行えることが大切なため

問 7　マッチングイベント参加に対する評価

今回のマッチングイベントに対する評価は、生産者、実需者ともに、8 割以上が、「期待通り」か「期待以上」であったとする回答であった。

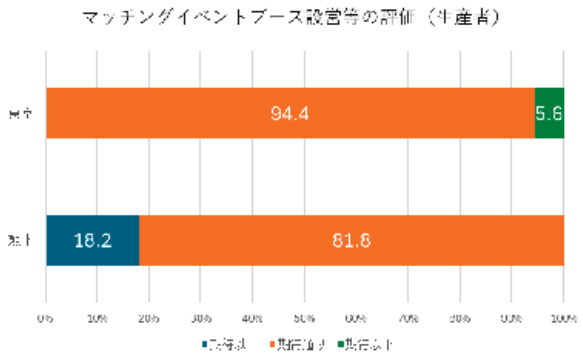


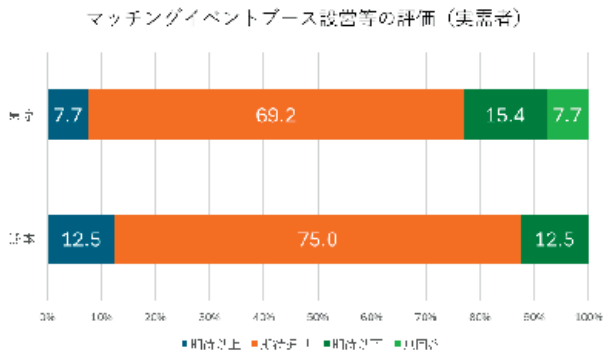


問８　マッチングイベントブース設営等の内容についての評価

生産者はマッチングブース設営等の内容について、ほぼ全員が「期待通り」か「期待以上」と評価していた。

実需者は「期待以下」とする回答が、東京で１５％、熊本で１３％あったものの、多くが「期待通り」か「期待以上」との評価であった。

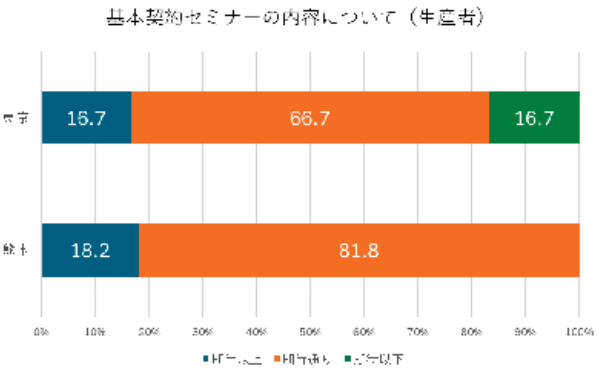


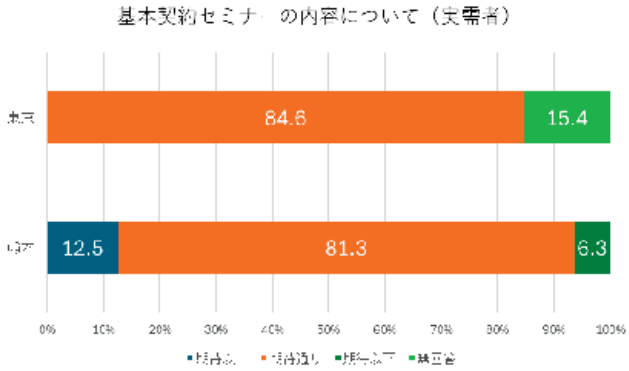


問９　基本セミナーの内容についての評価

基本セミナーの内容については、生産者は、東京で１７％が「期待以下」であったものの、多くが「期待通り」か「期待以上」との回答であった。

一方、実需者は、熊本で６％が「期待以下」であったものの、多くが「期待通り」か「期待以上」との回答であった。

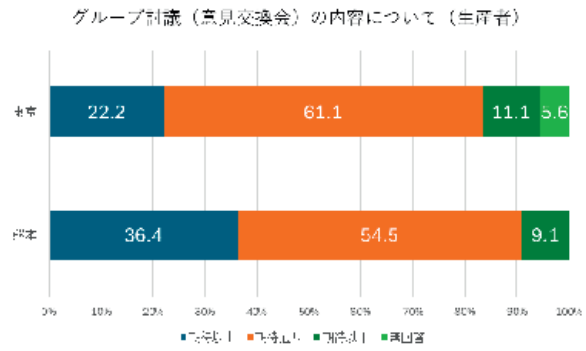


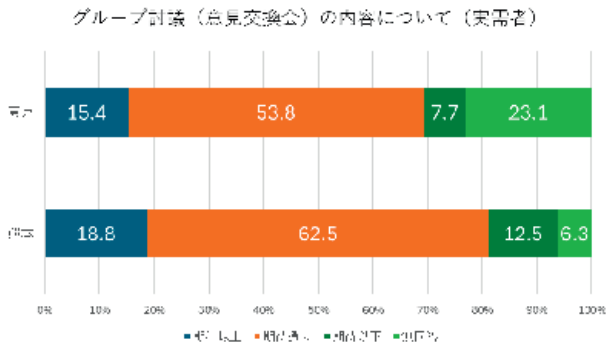


問１０　グループ討議（意見交換会）の内容についての評価

グループ討議については、特に生産者からの評価が高く、「期待以上」と評価した者は、東京では２２％、熊本では３６％で、「期待以下」と評価した者は東京、熊本ともに約１割であった。

一方、実需者は、「期待以上」と評価した者は、東京では１５％、熊本では１９％であった。





問１１　今回のマッチングイベントで良かった点、悪かった点、改善すべき点などできるだけ具体的にお書きください

【生産者からの意見】（全文掲載）

（東京会場）

- 【良かった点】出展者・来場者との情報交換・意見交換などの交流をすることができた点
  【悪かった点】来場者が絞られていたので、商談機会が少なかった点
- 日ごろ、協議会でお会いする方々と、ゆっくりと意見交換、情報交換する時間があり、有意義であった。しかしながら、新たな出会いは比較的少なく、そういった点では物足りなさを感じた。
- 私は生産者として参加しましたが、実需者の方から、どのようなものが求められているのかを聞けたのが良かった。
- 情報交換の場として非常に良かった。特に、こういうイベントやセミナーに初参加の職員も同行させたが、職員教育、知見を広げる場として非常に有効と感じた。
- 【良かった点】ミニマムアクセスだが、ピンポイントで、生産者・実需者のニーズが拾えたのが良い。
  【悪かった点】業界筋での顔見知りが多く内輪での不満の声も聞こえたのが残念。
  【改善点】特にありません。
- 商談の時間が短いため、実需者の商談中にブースに来てくださった他の実需者との商談ができなかった。名刺交換は出来たので後日商談の流れになったが、本当は当日に商談を進めたかった。仕出し弁当の手配等限られた時間の中でもう少し商談に時間を取れる配慮があったら嬉しかった。
  生鮮品を PR するために参加したので、サンプル用の少量でいいので冷蔵庫等手配していただけると嬉しかったです。
- 参加者の交流（グループ討議）は良かった。同業者のいる前で意見を言うのは少し抵抗があったが、同じような感覚だったことが分かり安心した。
  悪かった点は、セミナーの会場が狭かったことと、反して意見交換の会場が広すぎたこと。
- 実需者の方々のニーズを伺うことが出来、また、当社の野菜（植物工場の水菜、春菊）にニーズがあることがわかり、良かったと思います。こういうマッチングイベントを定期的に開いていただければ、都度、参加させていただこうと思っております。
- グループ討議は時間が短すぎて何もまとまらなかった。倍の時間は必要と思う。

- 時間も限られているので、内容に関係なくセミナーは不必要では。
  岡山のように、自己 PR の時間があっても良いのでは。
  もっと周知を幅広くしてほしい。

（熊本会場）

- グループ討議の時間が短すぎた
- 新幹線で行ける便利な場所だったので良かった。
- 生産者様、実需者様ともにつながりを持てたことが一番良かった点。
  ディスカッションでは、契約農家様がゆえの苦悩や、在庫量過多の際の取り組みを検討する必要があると考えました。このため、営業として販路を常に拡大していくことが必要と感じました。
- 事前に参加者の名簿だけでなく、簡単な紹介資料等を共有してもらえると商談準備しやすいです。
- 直接取引には繋がっていないが、今後繋がりそうな出会いがあった。新規作物を模索していたので、それに対するいいヒントもあった。こういうイベントに初めて参加させていただき勉強になりました。
- 弊社のようなネームバリューや品目が少ない会社については、ある程度事務局で紹介や顔合わせをしてもらえると、とっかかりやすいと思う。少品目や小規模だとあまり実需者も来られないと思う。
- 多くの実需者と直接商談できた点が非常に有意義だった。本課で取扱っている品目だけでなく、これまで関わりのなかった品目や加工現場での課題、ニーズについても幅広く学ぶことができた。商談を通じて、今後は双方の要望をすり合わせていくことの必要性を強く感じた。また、その後の討論会では、現在取扱いのない品目についての課題や業界全体の動向についても知ることができ、大変勉強になった。
- グループ討議では日頃、付き合いのない同業他社との意見交換ができて良かったと思う。
- グループ討議にもっと時間を割いていただければと存じます

【実需者からの意見】（全文掲載）

（東京会場）

- 運営スケジュールに休憩時間や、時間のゆとりが無かったので、そこを改善して頂ければと思います。
- グループ討議では生産者側からの販売提案内容と実需側の要望内容のすり合わせがもっと具体的にできるとより良い。（生産者のマーケットイン）
- オンラインでなく実際に対面して会話することはやはり大事だと思います。当日の時間設定はかなり余裕があり、半日くらいに纏めて終了しても良かったかと思います。
- 今まで取引した事の無い生産団体の方達とまとめて交流・商談する事ができ、商売につながるきっかけが多く作れた。また、流通業者同士でも普段することのない会話や情報交換ができ、大変有意義な機会だった。
- 関東の生産者で、希望する品目を生産している方に出会え、今後に繋がるように進めていけそうな点は良かった。
- 今回は初めての参加のため、イベントで新たな産地と交流が出来て良かったです。

- 今回のマッチングイベントで新規取引に繋げることが出来た。また既存仕入先とは違う取り組みなので仕入選択肢を増やす事ができた。
- 新たな生産者とコミュニケーションが取れるイベントで良かったと思います。ブース及び商談スペースが小さいと思いました。話を聞きたくても、別の実需者がお話しをしている時には待つようでした。また、1 人で参加している生産者も多く一度には対応が出来ない状況でした。今回のマッチングイベントの実施後に、生産者の方に野菜の問い合わせをする事が出来た。
- 九州地区以外の冬期間出荷可能な産地を模索しておりましたが、何社かの東海地区の方々と商談を行えた事で今後に繋げて行きたい。
  生産者ブースを訪問した際、担当者が不在のところが何社か有りましたので、数名態勢での対応をお願い出来ればと思います。
- スケジュールに空きがなく、タイトで昼食等の時間が取れなかった。
  会場がわかりにくかった。
  グループ討議では意見を交わすことができ大変良かった。

（熊本会場）

- グループ討議は、かなり発散してしまったように感じた。テーマを絞ったものにすると、もっと意見交換が活発化すると感じた。
- 生産者の方からの話を聞いて、生産者に対する思いが良い方向に変わりました。自分たちとは違う目線でいろんな情報を知ることができ、今後、仕事をする上での引き出しが増えたのではないかと感じ大変勉強になりました。
- 全国各地からの生産者・実需者との情報交換が出来良かった。
- 今回初めて参加させていただきましたが、右も左も分からないような状態で商談が始まったため少し戸惑いました。商談ブースも常に埋まっておりタイミングかもしれませんが、お話することが出来なかった生産者様もあり少し残念でした。今回は弊社が求めている商品が少なかったのもありますが、何もできず過ぎていく時間がもったいないなと僅かに思いました。しかし、通常生産者様の生の声を聞く機会がないのでお話を伺えたのは良かったです。
- 【良かった点】セミナー・グループ討議が充実していた。
  【悪かった点】ブース出展企業が少なく、生産品目も偏っていると感じた。
- 生産者、実需者ともに事前情報を共有した上で参加した方が良いと思いました。
- 今後お付き合いできそうな方と知り合えることができて良かった
- 九州以外の生産者も参加していて、他の地域の生産者と交流できるのは良かった。
  グループ討議での司会進行はスムーズでよかった。距離感があり声が聞こえなかった。
  生産者側から実需者、実需者から生産者への意見や要望など話し合う場があればいいと思う。
- 野菜の生産者として、もう少し様々な野菜の生産者の参加があるとよかった。
- 面談時間が自由に取れて、品目選定も選択幅があり出荷期間等の相談がし易く良かった。
  弊社は１１月以降で２社からブロッコリー、レタス、大根等の契約仕入れがスタートしております。過去のマッチングと違い、お互いの規模感を確認しながらの商談が出来る事もポイントと思いました。
- 意見交換会で、色々な角度からの意見を聞けた事は良かったと思います。

- 東京会場同様に数名態勢での対応をお願い出来ればと思います。
  加工用に出荷出来る生産者の方々がもう少し参加して頂きたかったと思います。
  （特に、根菜類関係の生産者）

問１２　今後、このような生産者⇔実需者とのマッチングを開催計画する場合、ご意見・ご要望がありましたらお書きください。

【生産者からの意見】（全文掲載）

（東京会場）

- 各市町村の自治体の方にも参加いただけると、農業、施設に関わる補助金活用がより詳しくわかるので、是非、検討いただきたい。また、今回の参加は、生産者としての立ち位置だが、今後は、中間事業者としての参加を希望したい。立場を理解いただくと当社の役割が伝わりやすく、商談につながると考えます。
- 駐車場や会場、会場周辺の簡易的な地図を事前配布された方が良かったのではないかと思います。
- 今後も商談機会を増やしていきたいと思いますので、引き続きマッチングイベント情報をいただけますと幸いです。
- 非常に意義のあるイベントだと感じましたので、今後もぜひ継続的な開催をお願いいたします。
  次回は BCP の概念に加え、天候異変に強い「品種・産地・施設導入」といった具体的な技術面での対策や成功事例を知りたいです。また、物流面の課題解決に関するテーマも引き続き開催を要望します。
- 関西や中部地方でも開催頂けると嬉しいです。
- 今回のようなフォローも必要だと思います。

（熊本会場）

- 実需者の参加数を増やす、業態の幅を広げる等していただけると、よりマッチングに繋がるかと思います。
- 販路拡大の機会としては素晴らしいと思います。実需者が変わらなくても次回も参加したいです。実需者が変わればさらなるチャンスがあると思います。
- 各出店ブースにおいて、試食運営をするとより盛り上がるのではないでしょうか

【実需者からの意見】（全文掲載）

（東京会場）

- 数社と取引に向けて前向きに商談させて頂きましたが、弊社の所在地が沖縄という事もあって物流面がネックとなり最終的には取引までには至りませんでした。生産者の方は事前に懇意の物流業者と連携して商談に望んで頂ければスムーズなお取り引きにつながるのではないかと思いました。
- 生産者側の参加者が少々手持無沙汰になってしまっている時間があったので、せっかく参加して下さった生産者サイドに対して、実需者側の参加者がもう少し多くてもいいかもと感じました。

- 生産者側へのアピールとして実需者側の業態の多さを理解して頂ければより幅広い生産者の参加を得る事につながると思います。
  小売り、EC ビジネス、業務・加工向けと幅広い需要先との面談が可能である意味は十分に理解して頂ける事と改めて思いました。
- カット野菜の原料にできる価格帯ではないかもしれないと思いました。現段階では難しいですがしっかり取り組める会社を目指します。
- 行政や協会は「場の提供」だけで良いと思います。定期的に「この時期には毎年このイベントがある」という感じで認知されるまで続けて欲しい。
- 加工用野菜栽培に特化した生産者を増やしていただきたい。
- 今回は初めての参加だったので有意義でしたが、参加が同じの場合、効果が薄れるのではないかと懸念致します。
- 当日、実需者・生産者がオープン参加しやすいよう【告知　周知　宣伝】を行っていただき、是非参加しやすい環境を整備してほしい。

（熊本会場）

- 主要な野菜を主な対象としていたため、当社の希望にかなう商談には至らなかった。当社の事業規模や零細企業向けのイベント開催も難しいと想定されることから、このようなイベントの企画も大変であると感じた。
- グループ討議（意見交換会）の際、口頭で皆さんの紹介はありましたが正直皆さんすべてを把握することは難しかったです。目に見えて社名等が分かるような配置や目印があると有難かったです。
  参加者名簿が確定した時点で生産者様の主な取扱商品の情報があれば事前に目星をつけて優先的に商談に臨めそうだなと個人的には思いました。
- 出展企業がもう少し増えると良いと思います。
- 生産者側の参加が少ないと感じました。
  実需者が必要とする加工・業務用の品目や種苗会社様、またＳＮＳで頑張っている農家さんや生産者様などの講演会など、もう少し時代に沿った幅広い視野でのイベントを検討してみてはどうかと思います。

2）マッチングイベントを契機とした取引・契約の事例

令和 7 年度国産野菜供給体制作り支援事業の一環で、東京及び熊本会場で実施したマッチングイベントを契機として、その後に商談、契約・取引に発展したか否か、また、発展のあった場合には、その具体的事例について整理することを目的にアンケート調査を実施しました。

➢ 調査目的

マッチングイベントを契機として、その後に商談、契約・取引に発展したか否か、発展のあった場合には、その具体的事例について整理することを目的としています。

➢ 調査機関

令和 8 年 1 月 9 日に調査票を配布し、調査票の回収期日は 1 月 20 日としました。

➢　調査対象

マッチングイベント東京会場、熊本会場に参加したすべての実需者及び生産者を対象に実施しました。

アンケート票の配布枚数と回収枚数は以下のとおりです。

	配布枚数	回収枚数	回収率（%）
東京・生産者	22	11	50.0
東京・実需者	19	10	52.6
熊本・生産者	20	9	45.0
熊本・実需者	19	10	52.6

➢　聴き取り内容

（1）アンケート票のとおり

生産者と実需者のマッチングイベントに参加して、新たな出会いがありました。
契約取引セミナーやグループ討議も皆さんの意見がとても参考になりました。
この様なマッチングイベントを継続して実施してもらいたい！

（1）**アンケート票**（マッチングイベントに対するフォローアップについて）

マッチングイベントに対するフォローアップについて

野菜流通カット協議会　事務局

先般のマッチングイベントにご参加いただき、ありがとうございました。
本事業は農林水産省の国庫事業の一環で開催しており、今回のマッチングイベントにおいて生産者と実需者がマッチングに至った案件等については、その成果を農林水産省へ報告することになっています。
つきましては、現時点での状況で結構ですので、以下のアンケート内容に忌憚のないご回答をご記入いただければ幸いです。
併せて、マッチングイベント参加者の皆さん全てがご回答いただきます様、お願い致します。

ご回答期限：令和 8年1月20日（火）

生産者名
実需者名　　回答者氏名：

★ 1. マッチングイベントは、どの会場へ参加されましたか？（いずれかにチェック、両会場参加の方は2カ所チェック）

☐ 東京会場へ生産者として参加　　☐ 熊本会場へ生産者として参加
☐ 東京会場へ実需者として参加　　☐ 熊本会場へ実需者として参加

★ 2. マッチングイベントへ参加した結果の商談状況について（いずれかにチェック）

☐ A　マッチングイベントへ参加したが、現時点では取引に至っていない
☐ B　マッチングイベントで知り合った先と現時点で取引は始まっていないが、今後取引を予定している
　【 ☐ 1社を予定　☐ 2社を予定　☐ 3社以上を 】
☐ C　マッチングイベントで知り合った先と現時点で既に取引が始まっている
　【 ☐ 1社と取引中　☐ 2社と取引中　☐ 3社以上と取引中 】

★ 3. ★ 2での回答で、Cをチェックされた方は、以下へ回答をお願い致します。

※具体的に取引先となった先の社名とどんな野菜品目で取り引きが始まったか？また、その背景にお互いにどんなニーズや物語があったのかなど、ご自由に記載ください！
（取引先が複数に至った場合は全て記載をお願いします）

※以下に記載された貴社及び相手先の名前の公表は致しません。

ご回答いただきまして、ありがとうございます。
本アンケートは、野菜流通カット協議会事務局 vedica01@jgha.com へ送付願います。

（2）マッチングイベントへ参加した結果の商談状況

東京、熊本のイベントに生産者や実需者として参加し、アンケート調査に返答のあった３２の事業者について、調査時点で生産者と実需者との相互の取引に至っていないとする事業者は２１で、６６％にのぼりました。

一方、現時点で既に１社以上の取引を行っているとした事業者は４、また、現時点では取引は始まっていないが今後取引を予定している事業者は７という結果になっています。

マッチングイベントへ参加した結果の商談状況

区　分	回収参加者数	現時点で取引に至っていない	現時点で取引は始まっていないが今後取引を予定				現時点で既に取引が始まっている			
			合計	１社を予定	２社を予定	３社以上を予定	合計	１社と取引中	２社と取引中	３社以上と取引中
※ 東京・生産者	11	9	1	1	-	-	1	1	-	-
東京・実需者	10	4	4	2	2	-	2	1	1	-
熊本・生産者	9	7	-	-	-	-	2	2	-	-
熊本・実需者	10	6	3	1	1	1	1	-	1	-
実集計数	32	21	7	4	2	1	4	3	1	-

※　各行は、その区分としてイベント参加した取引・契約状況である。複数の会場に参加したり、生産者と実需者の両方で参加した事業者もいるため、東京・生産者～熊本・実需者の各行を合計しても、実集計数とは合致しない。

（3）マッチングイベントを契機とした取引・契約の事例

- 今月末にＭ様と契約書を交わし、5月より取引開始予定です。
  品目はキャベツ・レタス・グリーンリーフレタス・サニーレタス・ロメインレタス・レッドキャベツとなっています。
  今後の取引が順調であれば、品目も増える可能性があります。
- 東京会場・熊本会場の両会場に実需者として参加致しました。
  A農園とレタス･サニーレタス･大根の取引を11月より開始しており６月まで取引予定。
  O社とブロッコリー取引を１２月から開始、終了期まで取引を継続予定です。
  T農園と１２月にWeb会議を行い、令和７年度産たまねぎの取引を開始予定です。
  上記のＡ農園、O社、T農園の３法人との取引の実施を予定しております。
- 今回のマッチング方式では、生産者との面談時間を自由に取る事が出来、取引条件等も相談できた事と必要規格についての詰めも現場で出来たことは、商談成立のスピードが違いました。次年度はさらに生産者への声掛けをすることで参加者を増やす事から取引に直結する出会いを期待します。参加して良かったです。
- マッチング後、相互拠点で交流を図っておりますが、現時点では、取引の成立は不透明です。引き続き情報交換を図って参ります。
- 茨城県古河市という宇都宮から近い立地条件であり、10 月～７月のキャベツについて（株）G 様と、ロングスパンでの契約取引ができた。特に２月～５月までの愛知県以外の選択肢を増やす事ができた。

- みょうがは弊社での取り扱い実績がなく、（株）S が取り扱っていることがイベント時に分かったのでお話させて頂いております。
- 株式会社 K 様と青果ブロッコリーの取引を開始した。
- マッチングイベントで、名刺交換をさせていただいた企業は 8 社。その後、8 社と商談。
  全ての企業が、物流に課題があり、契約には至っていない。
  具体的な商材など示されたが、市場に流通している野菜がほとんどで、市場が不足している場合のリスク回避的に新たに産地開拓を望まれている企業が多数だった。
  また、中国産の輸入青果物に依存されている企業も多くみられ、まだまだ、課題が多く、一企業として、協力できるところの力不足を感じた。
- O 様、Y 食品様、K 食品様と、原料供給、工場閑散期の委託製造などの情報交換から、今後の取引に発展すれば良いと願っている。
- マッチング後、相互拠点で交流を図っておりますが、現時点では取引の成立は不透明です。引き続き情報交換を図って参ります
- S 社と、ニラ、小ねぎについて、商談後、産地視察に来ていただき生産者と協議し、合意できたので契約に至った。

3）検討委員会委員からの事業感想コメント

【岡田 貴浩 委員】

今回は関東（東京）・九州（熊本）での実施となりました。今後は他地区（北海道・東北・北陸・中部・関西・中四国・沖縄）など各地での開催を実行してみて各地農業法人や出荷団体の掘り起こしを継続出来れば良いと思います。また、これらの各地を数年単位で定期的に巡回開催することで、取引継続や新規参加の促進に繋がれば良いと思います。

各都道府県の農業法人協会やJAと連携することで、野菜のみならずお米や果実の生産者の参加やアピールを強化してゆくことも今後の取り組みとしては有益だと思います。実需者についても野菜流通カット協議会の会員だけでなく日本惣菜協会や日本フードサービス協会、日本野菜協会、全国スーパーマーケット協会のような他団体にも参加を呼び掛けて広く実需者に集ってもらうことが取引成立数拡大のポイントになるかと。各団体に企業数枠を設けて呼びかければ整理できるのではないかと感じます。

また、生産者・実需者によるグループ討議については、ただ感想や所感を述べあうだけでなく、具体的な取り組みテーマ（特定品目の特定時期出荷・産地リレー・共同物流・共同保管・共同加工・新規品種のテスト・新規品目の作付けなど）を挙げて、それに取り組める生産者や企業団体を集めて協議・検討していく取り組みに進化して欲しい。但し、内容によっては各社利害関係やサプライチェーン構成上で競合する企業もあると思われるので、事務局や行政・農水省が介入して公平・適正な議論となるように調整して欲しい。テーマ毎に委員会や部会を立ち上げてリーダー企業を決め、そのリーダー裁量で進めてゆく方式でも良いと思います。

【錦山　功 委員】

令和 7 年度 国産野菜供給体制づくり支援事業におけるマッチングイベントにつきまして、東京会場および熊本会場の取組に参加し、全体として非常に意義深い事業であったと感じております。

特に、生産者、カット野菜事業者、流通・加工関係者が一堂に会し、具体的な課題やニーズを前提とした対話が行われた点は、従来の情報提供型の会合とは一線を画しており、実効性の高いマッチングの場であったと評価できます。

熊本会場においては、地域特性を踏まえた原料調達や安定供給に関する議論が活発に行われ、参加者同士の距離感の近さも相まって、実務につながる意見交換がなされていた点が印象的でした。一方で、限られた時間の中で多様な参加者の関心を十分に深掘りすることには難しさも感じられました。今後は、事前に参加者の課題や関心テーマを整理し、分科会形式やテーマ別セッションを設けることで、より踏み込んだ議論や具体的な連携検討に繋げる必要があるのではないかと考えます。

令和 8 年度においても本協議会が事業実施主体として、マッチング後のフォローアップや事例共有の機会を設け、単発の出会いに留まらず、継続的な関係構築を後押しする仕組みをぜひ期待したいと思います。本事業が国産野菜の安定供給体制強化に向けた実践的なモデルとして、さらに発展していくことを願っております。

【木村 幸雄 委員】

新しい形式のマッチングイベントに東京会場・熊本会場に実需者として参加させて頂きました。今回の企画は過去事例にとらわれない面談時間を優先した企画であった事はポイントと思っております。

生産者側への声掛け時における選択で、エリア・品目・出荷期間・物流体制等を含めた基本条件の整理が必要と思われていましたが、主旨を理解して頂きバランス良く参加を頂けました。

現状で、異常気象からの高温障害による産地リレーが平年感覚で実施出来ていない事から、確実な生産体制を確立している生産者団体への期待が大きくなっている事を踏まえてのマッチングイベント企画が必要となっている認識でいます。

生産者・実需者の選択バランスが難しいです。声掛けに際して生産者側へは、生産規模、品目、供給可能エリア、主要販売先業態等からの選定となりました。協議会メンバーには植物工場関連会社の参加者がいて、販路開拓が難しいと聞いていた事から、良い機会が演出出来たと思いました。それはグループ討議時に両会場とも当該者からの意見として挙げられた事に裏付けされました。

今回の形式は当初戸惑いがありましたが、開始されてからは実需側として、必要品目・出荷可能時期・物流体制・価格への意見交換がストレートに出来る事からしっかり商談出来て、取引開始に向けての手順や課題もその場で概ね話す事が出来た事は私にも驚きでした。

弊社は 11 月以降、静岡エリアの 2 法人との取引が始まり、5 月以降には愛媛県の法人との取引開始に向けての商談を継続する予定になっております。

次年度に向けた意見としては、開催場所の選定は東京開催、他は関西又は仙台での開催を考えました。実需側として大消費地での営業企業の参加は必要と思います。

生産者側として主要品目の生産者、植物工場運営会社、こだわり品目を提案可能な生産者等を中心にリレー出荷体制も含めての声掛けが必要と考えております。

今回の企画によって必要な品目に対してしっかり向き合っている生産者との機会をつくって頂き感謝しております。

改めてマッチング企画の重要度を実感しております。

【藤澤 公義 委員】

近年、異常気象や資材の高騰、物流問題など青果物流通に携わる多くの関係者が不安を感じるなか、展示ブースでのマッチング・セミナー・グループ討論など多岐にわたる構成から課題の打開策のヒントを見出す機会に成ったのではないかと考えます。

特にグループ討論会は、同時に多数の生産者から意見を聴けたことは非常に良い機会でした。少人数が輪になり、優秀なファシリテーターがリラックス状態で発言しやすい環境づくりをされていたことも要因かと考えます。

中食・外食では品目、時期によっては、冷凍食品へ切替える案件が増加しておりますが、その多くが海外で製造されたものです。

日本国内では猛暑など異常気象、物流、加工適正品種、需給調整など多種多様な問題が発生しており、解決策は簡単ではないですが、更に異業種を交えた会合を続けて頂きたいと考えます。

【山田 敏詩 委員】

今回のマッチングイベントは、東京・熊本で①マッチング、②セミナー、③生産者と実需者によるグループ討議という３部構成で行われました。各会場で、生産者２０社、実需者　２０社と限定されたメンバーで行い、他にはない形式でした。

マッチングでは、それぞれが目的とは別に様々な話が出来る機会になりました。今までのマッチングでしたら、互いに目的があり、目的が合わなければ、そこでのマッチングは終了で、他の出会いを探すのが通常です。もちろん、直ぐにビジネスには繋がらない部分もありますが、話し込めた分だけ、今後の情報共有や提案が出来る良い環境の提供にはなったと思います。
イベントの検討段階でも、生産者と実需者が、新たな品目を作り上げるような取り組みになればよいと考えていましたが、最終的にはその様な形になったと思います。やはりこれからは、互いが取り組むことが大事と考える良いイベントになりました。

私もセミナーの担当をしましたが、グループ討議に時間を使った方がよかったのではと感じました。セミナーを聞くよりは、グループ討議で、それぞれの課題などをざっくばらんに語る皆様の声を、具体的に聞けたことが良かったです。実際に、実需者の方と生産者との契約については大変参考になり、弊社でもその契約を参考にさせていただきました。

次回行うときは、実需者×生産者、実需者×実需者、生産者×生産者という組み合わせで広く情報の交換が行え、グループ討議の深掘りが行えれば、さらに良くなるのではと考えます。
このマッチングイベントを更にブラシュアップして、生産者と実需の繋がりをより深め、この繋がりが厳しい時代を乗り切るための助け合いへと変わり、お互いの事業が発展する仕組みの１つになればと考えます。

【樽本純生　委員】

熊本会場に実需者としても参加しましたが、生産者の生産品目の内容を確認したときに希望している生産者がいないと感じました。生産者 20 社のうち、キャベツが 10 社、ねぎ 7 社（青ねぎ 5 社、白ねぎ 2 社）、レタス含む葉物が 5 社、たまねぎ 4 社、その他と、少し生産品目の偏りを感じました。九州産地で主力の野菜、だいこん、はくさい、にんじん、きゅうり、トマト、ピーマン、大葉、パセリ、その他と生産品目が増えれば商談チャンスが増えて契約取引に繋がっていくと考えます。

また、マッチング資料を当日配布ではなく事前に配布することで生産者のメッセージを早く把握する事ができ当日スムーズに商談でき、時間ロスをなくすことが出来ると考えます。また、ブースで順番待ちもあり時間が短い感じがしました。

加工・業務用野菜標準基本契約取引セミナーで人数制限がありましたが、参加者全員が聴講できる広さがあれば良かった。また、契約取引の参考事例を紹介いただければ生産者、実需者にもより参考になったと思います。

最後にグループ討議ですが、例えばテーマ毎に、生産者と実需者の希望でグループを構成しても良いのかもしれません。

また、60 分と時間制限がありましたので無理だと思いますが、時間がもう少しとれるのであれは、グループのローテーションで生産者と実需者の討議があっても良かったのかなと感じました。

【野口　修 委員】

加工・業務用野菜の周年安定供給に向けて、産地の育成を促進し、実需者ニーズに対応した産地の生産拡大を図るために、今回の様な生産者と実需者とのマッチングイベントを開催することは、近い距離間で生産者と実需者の本音の意見交換や情報交換につながったと考えます。

また、生産者の方々がマッチングイベントに出展した事によって、事前の生産者側の情報収集が出来たこと、契約セミナーの開催により基本知識の習得が出来たこと等、効果のあるマッチングイベントであったと考えます。

特にグループ議論は、生産者側の野菜を栽培する上での苦労話、昨今の異常気象に対しての対応策の話、厳しい物流環境の話等、切実な生産者の声が聞けました。また、実需者側の契約に対する考え方、野菜の相場高騰時の産地との協議内容について、生産者側との対応策の検討について等、野菜を取り巻く厳しい環境での生産者側とのやり取りについて実需者側の率直な話を聞くことが出来ました。

今回参加の生産者の方々は、契約を推進している方が、半数ほど参加していたと認識していますが、是非新たな契約への取組みを検討している方々の参加が増える事が、望ましいと考えます。今後の課題としては、

① この様なマッチングイベントを継続して行って頂きたい事。
② 午前中の時間にて生産者側、実需者側より、契約取引の在り方や、現状の契約内容について、今後の契約取引に繋がる話題提供の時間を作って頂きたい事。
③ 農水省、行政側の積極的な参加も是非検討して頂きたく考えます。

【四位 廣文 委員】

私は熊本会場の方に出席しました。それぞれの地域で頑張っておられる、生産者、実需者の意欲的な討論や要望等を詳細に聞けてすばらしい会だったと思います。生産者、実需者の声を聞いたとき、それぞれ身近な要望が多く、非常に参考になり、改善されていけば 1 歩ずつでも良くなると思います。ただし、これから先の中期、長期への話が少ないと感じました。生産者は、今をどうしたら良いのかについて、実需者は、現状のユーザ－との関わりの中でどうすれば良いのかという話題が多かった感じがします。今回は各企業等でもそれなりのポジションの人たちの集まりでしたので、もう少し先を見据えたテーマの設定にして欲しかったと感じています。

現状の生産者の激減状況は今後ますます厳しくなると予想されます。その時にどうすれば良いのかという話題が欲しかったと感じます。こういった検討の場を持つマッチングイベントとして進めて行くことを、具体的に討議する場があれば、今後に備えられるのではないかと思います。食料自給率アップの為の具体的な方向性についてのテーマが欲しいと思います。食料自給率向上を目指す中で、実需者の方も最終ユーザーに対して今後こうなるから、現状の状況をこうしてはと提案されたらと思います。

生産者、実需者、消費者それぞれに今の日本の状況を伝えて行くことが、これからの課題になるのではないでしょうか。その為には価格、規格、品質等の大改革のセミナーの必要性を強く感じました。そしてそれぞれの業界が利益を確保できるセミナーの必要性も感じています。現状では食料自給率は 40 パーセントを下回っています。これを少しでも上げるためには、生産者、実需者、消費者がみんなで語れる場となればと思います。

【南　吉幸 委員】

今回熊本会場に参加しましたが、地方開催ということもあり、参加者で混雑するような場面はほぼなく、むしろ PR や商談を含めて十分マッチングできる時間が取れていることはメリットだと思いました。

グループ討論は個別の商談と違って、俯瞰的に業界全体がどのような状況でどのような課題があり、どのような動きがあるかの一端を知る意味で良かったと思いました。特に天候異変などの影響で安定供給（仕入）が年々難しくなっている中、生産者と実需者がそれぞれの立ち位置でどのように対応しようとしているのかが共有できた点は、今後の商談に良い影響を与えると思われます。

また、一部ですが行政がどのような施策を進めているかを共有できたことも良かった点と思われます。

一方、良かった点との表裏になりますが、参加者が限られていたため、生産者・実需者双方に商談の機会が十分あったかは検証が必要かと思いました。

ここ 10 年以上こういったマッチングイベントに参加する機会がありましたが、毎回参加メンバーの顔触れに余り変化がなく、新しいプレーヤー（特に生産者）がなかなか増えていないのかなと言う危惧はあります。（ここ数年農産物流通の業務をかなり減らしたのですが、今回のイベントでも初めて話をさせてもらったのが 2-3 社程度だった）

今後の改善点としては、凶作・豊作で生産者側・流通側の温度差はころころ変わる面はありますが、長い目で見れば天候リスクは増大し生産者の人口減少も続くことから、より安定供給できる産地を確保することの重要性は増すばかりです。一方、生産・流通ともにぎりぎりの人数で回しており、なかなか商談をする機会をつくるのも難しいのが現場の感覚です。こういった地域でのマッチングイベントが、良い商談の機会を効率よくつくる上で非常に重要と思われます。

【井門 賢亮 委員】

令和 7 年度 国産野菜供給体制づくり支援事業のマッチングイベントは、大変有意義な開催であったと思っています。生産者、実需者が集団で出会える機会は少なく、こうした繋がりによって双方の考えている事や問題点が共有できたことは今後の青果物流通改革への礎になるのではないかと思いました。

その中で、特に問題と感じたのは、生産者のこだわり（品質や生産方法、生産する上での問題点）が評価されにくい体制であること。生産者へ負担のしわ寄せ（納期、価格、数量）が生ずることが普通に存在するという点です。また、実需者の観点から考察しても、実需者が加工を行ってお客様へ納品する際に上記のようなしわ寄せが実需者に対してもあるということが判明しました。これはひとえに社会からの青果という農産物に対する評価であると捉えています。

農産物は、天候や外的要因に生産が大きく左右されるものです。そうしたことを生産者、実需者の双方が理解を深めることで初めて農業の発展や、国産野菜の生産増加に繋がり、それが消費者へ繋がっていくものになるのだなと感じました。今後はこうした思いを社会へ発信していかなければならないと感じました。

売りたい生産者、買いたい実需者は日本に沢山いらっしゃると思いますのでもっともっとこのようなマッチングイベントを全国各地で開催し、または全国から集結して開催できるといいと思います。こうしたマッチングを通じて、農産物とはどういうものであるのかを社会に発信し、消費者に理解して頂くことが今後の日本農業の発展への足掛かりになるのではないかと感じました。しつこいようですが、川下への責任転嫁を無くしていかなければ、自分が売ることができるだけの農産物を生産する農業従事者しか生みだすことはできないと感じています。このようなマッチングイベントを通して社会に農産物の重要性（今消費者が食べているのは外国産が多いですよ、それでは日本はいつか困りますよ、などといった点）、必然性（天候悪ければ欲しい農産物でもメニューから外すのは普通のことですよ、絶対出さないといけないものは供給できませんよ、などといった点）を理解してもらう事が、更なる日本の農業の発展に寄与するのではないかと考えさせられたイベントであったと感じております。

第 5 章 『事業成果発表会』の開催

令和 7 年度 国産野菜供給体制づくり支援事業 『事業成果発表会』の開催

◆開催日時・・・・・令和 8 年 2 月 27 日 12：50～16：30

◆開催場所・・・・・タワーホール船堀 小ホール（東京都江戸川区船堀 4-1-1）

1）事業成果発表会開催目的

「令和 7 年度 国産野菜供給体制づくり支援事業」の一環として、本事業の成果発表会を開催いたしました。本発表会では、今年度取り組んでまいりました「生産者・実需者マッチング検討委員会」及び「伴走型支援の検討委員会」の 2 つの委員会における事業内容と、そこから得られた具体的な成果について共有いたしました。

併せて、加工・業務用野菜に携わる皆様の今後の事業展開に役立てていただけるよう、以下の通り最新の情勢に関する情報提供も行ってまいりました。

・農林水産省による行政報告

・国立研究開発法人による冷凍ブロッコリーに関する最新情報

・東京大学 深尾教授による講演「ロボットが切り拓く農業の未来」

・中国における加工・業務用野菜の市場動向レポート

本事業を通じて得られた知見や、新たな生産・流通・貯蔵等に関する有益な情報を広く普及・啓発することを目的としております。

2）来場者 160 名(※申込者 207 名、キャンセル 47 名)

全国各地の野菜流通関係者、農業生産法人等生産者、実需者、物流関係者、ＪＡ関係者、試験・研究機関、行政関係者、農業機械関係者 等

3）事業成果発表会開催内容

本年度の事業成果発表会では話題提供者を 5 名に絞り、ご参加いただいた皆様が関心の高い旬の話題をお届けする構成で、以下の内容にて開催いたしました。

まず、❶マッチングイベント検討委員会の岡田委員より「生産者と実需者によるマッチングイベント東京・熊本会場に関する報告」、❷農林水産省 髙田室長より行政報告として「加工・業務用野菜をめぐる情勢」について報告がなされました。続いて、❸農研機構 野菜花き研究部門の高橋主任研究員（スペインよりオンライン参加）より「冷凍ブロッコリー国産シェア獲得に向けた研究事業の取り組み」について、❹東京大学大学院の深尾教授より「ロボットで切り開く農業の未来 ～AI・ロボットによる収穫作業自動化等の新技術～」について発表がありました。最後に、❺野菜流通カット協議会の木村会長より、昨年 11 月に実施した「隣国中国の加工・業務用野菜に関連した視察レポート」が報告されました。

各講演に引き続き、野菜流通カット協議会の山田副会長の司会のもと農研機構の高橋主任研究員に代わり佐藤領域長をパネラーに加え、話題提供者と会場参加者によるパネルディスカッションを実施いたしました。生産・流通・貯蔵や国の予算、収穫ロボット、中国情勢など多岐にわたる活発な質疑応答が行われ、参加者の皆様にとって新たな情報収集や課題解決、今後の展開への示唆を得られる有意義な機会となりました。

【話題提供】

❶テーマ：「生産者と実需者によるマッチングイベント東京・熊本会場に関する報告」

話題提供者：マッチグイベント検討委員会委員
横浜丸中ホールディングス株式会社
代表取締役社長　岡田 貴浩 氏

❷テーマ:〝農林水産省からの行政報告〞「加工・業務用野菜をめぐる情勢」

話題提供者：農林水産省 園芸作物課
園芸流通加工対策室　室長　髙田 文子 氏

❸テーマ：「冷凍ブロッコリー国産シェア獲得に向けた研究事業の取り組み」

（滞在先のスペインからＷＥＢにて話提提供）

話題提供者：農研機構 野菜花き研究部門
主任研究員 高橋　徳 氏
（※現在、ドイツ/ユーリッヒ研究センターへ留学中）

❹テーマ：「ロボットで切り開く農業の未来」～ＡＩ・ロボットによる収穫作業自動化等の新技術～

話題提供者：東京大学大学院 情報理工学系研究科
知能機械情報学専攻 教授　深尾 隆則 氏

❺テーマ：「隣国中国の加工・業務用野菜に関連した視察レポート」
～令和７年度野菜流通カット協議会海外研修～

話題提供者：野菜流通カット協議会 会長
株式会社Ｋ PRODUCE 取締役会長 木村 幸雄 氏

パネラー：農研機構 野菜花き研究部門　領域長　佐藤 文生 氏

【質疑応答/パネルディスカッション】

司会進行：マッチングイベント検討委員会委員
（こと京都株式会社 代表取締役）山田 敏詩 氏

4）パネルディスカッションでの質問・意見（要旨）

- 農水省の加工・業務用関連の補助事業金額の推移は。この２年間で加工・業務用関連支援予算が減少している理由は。

- ブロッコリーの生産振興に取り組んでいる。ブロッコリーの虫の防除対策について教えてもらいたい。
- ブロッコリーの貯蔵は 1 週間が限界かと思う。風が当たると劣化するようだし、湿度が高いとカビが発生するなど衛生的な問題が出てくるがどのようにすべきか。
- 全農とタイアップしてブロッコリーを冷蔵庫にて湿度９９％貯蔵し、防かびなどをしている(かびは発生していない)。保存出来るような製品を提供しているので、是非活用してもらいたい。
- ヒューマノイドロボット普及には時間がかかると思うがどうか、なおヒューマノイドロボットの方が最終的にはコストが安くなるのでは、他のロボットはいらなくなるのでは、ヒューマノイドロボット開発に農水省からの支援はないのか。
- 加工・業務用野菜（ex.キャベツなど）において、日本が不作の時に中国から買い付けているが、中国の生産・輸出体制に余力の有無は、中国側は大丈夫なのか。
- 加工・業務用野菜への転換を図る際、米・麦・大豆同様、野菜も助成対象にならないか。
- ロボット機械を開発していく中で、法整備など、実際に活用に至るまでにクリアすべき様々な課題があるように思われる。行政側に対して、どの様にアクションしていけば良いか。
- 鮮度保持技術について申し上げる。鮮度保持フィルム使用で、０～３℃で固定しておくと、２～３ヶ月は何ともなく保存できるようだ。ご興味があればサカタのタネに照会ください。
- 輸入野菜は、一般消費者にとって安全面で不安があると思うが、今回中国へ行ってみて、安全面ではどのように感じたか。農薬、肥料の使用など、日本の野菜の方が良いと感じたか、安全面で大丈夫か否かを聞きたい。
- 産業用冷蔵庫を製造している。アメリカではコールドチェーンが進んでいる。０℃のコールドチェーンは実際に成り立ち得るのか。日本のコールドチェーンを考えるのにどうすれば良いのか、アドバイスを頂きたい。

5） 事業成果発表会会場写真等紹介

木村会長による開会挨拶

事業成果発表会会場

事業成果発表会/質疑応答

国産野菜供給体制づくり支援事業の事業成果発表会のテキスト資料（Ａ４カラー74 頁）は、野菜流通カット協議会のホームページへ掲載予定です。なお、本報告書および令和７年度実施しました各セミナー等のテキストは、５月より下記のホームページへ掲載致します。

URL：https//www.vedica.jp

VEDICA 野菜流通カット協議会
Vegetables Distribution and Cutting Association