

# 「青果物の総合商社」を目指す

全国的に地方の青果物卸売市場は、生産者の減少と後継者不足、ネット販売などで取扱高が年々減少している。こうした中、丸勘山形青果市場は独自の流通システムで、2019年度の青果物取扱高約137億5,000万円と山形県内トップはもとより、全国の上位150社の16位にランクされ、利益率においてもトップクラスの実績を挙げている。昨年就任した井上周士代表取締役社長(47)に同社成長の要因と、今年の抱負などをうかがった。

「経営方針にオリジナル性を益々高めるとあります。具体的には、「一般的に青果物が消費者に届くまでに6つの工程を踏みますが、弊

社の場合は生産者・出荷業者から直接青果物を集めて、スーパーや小売業者など直接届ける流通システム(生産者直結方式)を展開しています。農協・仲卸など途中の工程を3つ短縮し中間マージンをカットすることによって生産者、販売者双方にメリットを生み出しています。弊社の事業の根幹であり、全国的に珍しい流通プロセス(オリジナル性)です。現在、県内登録生産者は5000人を超え、県外出荷登録団体は550団体に上っています」。

## 昭和30年銅町で市場開設

「創業者の祖父井上勘左エ門は宮

町に生まれました。周辺は長ネギを作付けする農家が多く祖父は農家の手取りを確保するため、銅町に産地市場として(丸勘北山形市場)を開設しました。昭和30年のことです。当時の写真が1枚残されておりますが、自転車の荷台に農作物を詰めた籠が木造平屋の建物の周辺を取り囲んでいます。農家(生産者)の手取りを確保する、という祖父の精神は父直洋(現相談役)、佐藤明彦代表取締役会長に受け継がれています。独自の流通システム確立の原点です」。

「毎年加速していく生産者の減少は業界にとっても大きな課題です。

「1989年に現在地に移転した当時、年間の取扱高が10億円前後と極めて厳しい状況にあったからこそ、より生産者・生産団体との結び付きを深めてきました。栽培講習会を開催するとともに、各品目に精通した営業担当が農家を巡回し、栽培のポイントと差別化商品の作付けを提案。これまでに地元で栽培していなかった房取りトマト・長茄子・ズッキーニ・ステックブロッコリーといった作物は、その成果であり安定した価格で販売しています」。

「また、通常の市場出荷の場合、袋詰めや箱詰めを生産者が行いますが、生産者の高齢化や労働力軽減のため品目によりコンテナ出荷を奨励し当社が選別・箱詰め作業を行っています。さらに、温度管理機能付きパッケージセンターではキャベツ・大根・白菜・カボチャの2分の1、4分の1など消費者ニーズに合わせて

## 丸勘山形青果市場

設立 1955(昭和30)年6月20日  
 資本金 1,000万円  
 売上 137億5,400万円(2019年度)  
 代表取締役会長 佐藤 明彦  
 代表取締役社長 井上 周士  
 本社所在地 山形市十文字2106番  
 TEL. 023-686-6161



コロナ禍で迎えた2021年1月5日の初荷式。生産者、取引業者と共に目標達成を誓う



昭和30年創業当時の産地市場(山形市銅町)



創業者、2代目の薫陶を受けて「地産地消」「地産外商」「外産外商」の三本柱で「攻めの経営」を方針を掲げる井上社長(左)と佐藤会長



笑顔があふれる職場。必要とされる市場を目指す。



生産農家に寄り添い新たな作物づくりを提案

「攻めの経営」で目標実現へ  
 「新型コロナウイルス感染症が拡大しております。ニューノーマル(新たな日常)の状況下における今年の経営方針は、

「昨年11月末現在約105億円、対前年比114.6%の売上で推移しています。果籠り需要もありますが、創業者の祖父、苦勞して移転した父、会長が作り上げた生産者、お客様との信頼関係の賜であることを心から感謝しております。弊社は、全国各地の農産物を山形県内や県外各地に流通させる拠点としての『消費市場』としての役割、県内の農作物を県内外に供給する『産地市場』としての役割を併せ持っています。

今年「攻めの経営」を心掛けます。これまで培ってきた情報を駆使し、産地開拓に力を入れ、集荷力や商品力の向上に磨きをかけ『地産地消』『地産外商』『外産外商』を加えた三本柱で、農業と食をつなげる『青果物の総合商社』への歩みを着実に進めてまいります」。