

地場産品の集荷・販売力強化に関する参考事例

第3回岡山市場未来会議

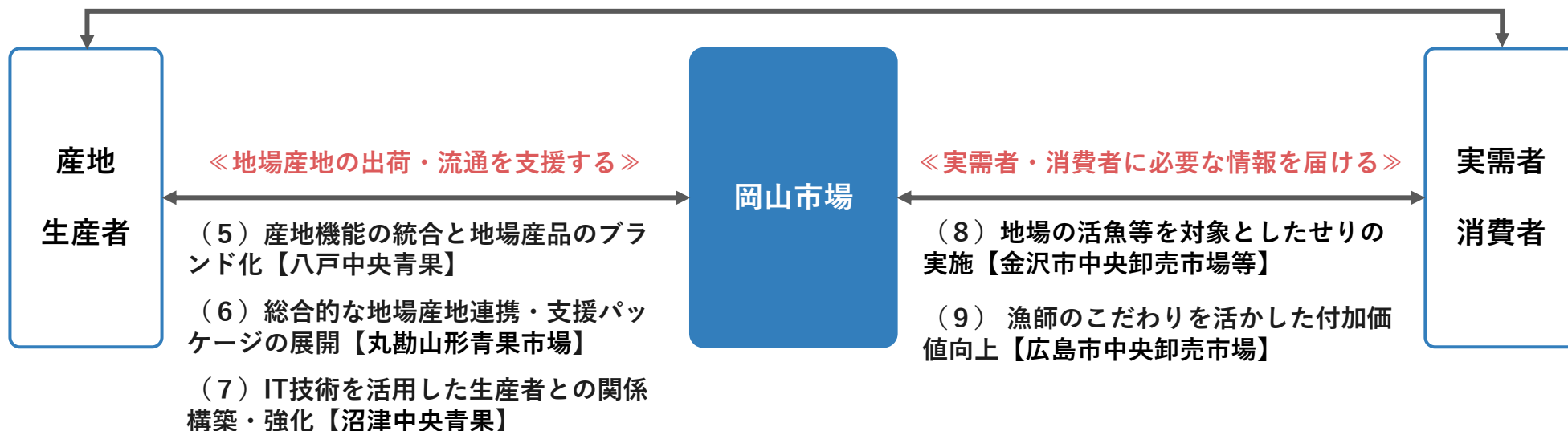
令和 7 年 6 月 24 日（火）

「地場産品の集荷・販売力強化」の取組ポイントと参考事例一覧

- 地場産品の流通に岡山市場が関わるメリット（対産地・生産者／実需者・消費者）を高めるために、産地・生産者との連携・支援と、実需者・消費者との連携・アプローチは、切れ目なく一体的に取り組むことが望ましい。
- 産地～消費者までを繋ぐ一体的な取組のために、また、限られた地場産品の資源を最大限に活用するために、市場関係者間の「競争」ではなく、「協調・協働」を前提に取り組む必要がある。

《産地・生産者と実需者・消費者を繋ぎ、付加価値を高める》

- （１）地元生産者と連携したブランド化や集荷力強化【熊本大同青果】
- （２）付加価値向上に向けた卸売業者の事業多角化【マルイチ産商】
- （３）県内農業生産の支援と販路・物流・施設の構築【松紀、あきたアグリサポート】
- （４）卸売市場を活用した有機農産物の物流効率化【セラク、東京富士青果、大治】



「地場産品の集荷・販売力強化」に関する参考事例

(1) 地元生産者と連携したブランド化や集荷力強化 青

- 熊本県の厳選された74の農家により作られている有機配合特別栽培農産物（熊本とっぺん野菜）を商品・ブランド化
- こだわりの生産者や料理レシピ等を熊本大同青果のHPやSNS等を通じて発信
- 地元産品の集荷・販売強化に向けて、卸売業者（熊本大同青果）自らが地元生産者を回り、産品集荷を実施

【商品ブランド化や情報発信】



岩城農園さん



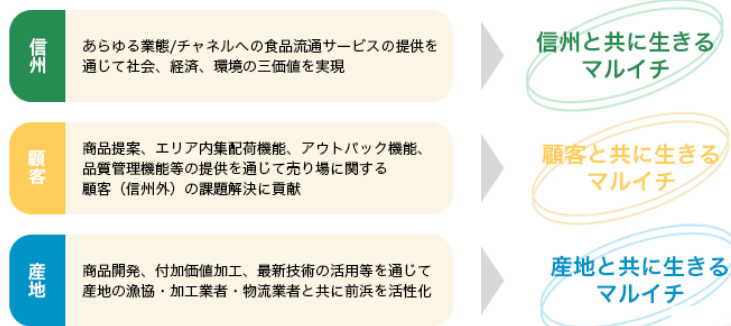
より良い有機肥料を使いながら
土壌を幾度となく改良し続けられており、
味の均一化を見事に実現。

出所：熊本大同青果株式会社HP及びInstagram

(2) 付加価値向上に向けた卸売業者の事業多角化 青 水 花

- 水産卸売業者として事業を開始し、近年では、県内の畜産農家と連携したブランド肉の生産やメーカーと連携したお菓子、カレー等の商品化、養殖魚の商品開発等にも参画
- 卸売業でありながら、原料調達から加工、商品化に至るまでの全ての工程に関与することで差別化や付加価値向上を目指す
- 野菜ソムリエ監修の料理レシピ等もHPで情報発信

【サプライチェーン全体への参画による事業の多角化】



出所：株式会社マルイチ産商HP

「地場産品の集荷・販売力強化」に関する参考事例

（３）県内農業生産の支援と販路・物流・施設の構築 青 花

- 秋印秋田中央青果（青果卸売）、松紀（青果仲卸）、北都銀行（地元金融機関）、秋田生花（花き卸）、みづき（青果仲卸）が共同出資であきたアグリサポートを設立し、青果・花卉の生産等県内農業発展を総合的に支援

※あきたアグリサポート、みづきは松紀の関連会社

- 松紀は、加工施設等の整備により独自の物流サービス体制を構築

【仲卸業者を中心とした卸売市場関係者等の協働による経営強化】



「川上から川下まで」をキーワードに各社が培ってきた豊富な人脈・経験を有効活用し、ニーズを的確につかみ産地とともに積極的な取引の創造を図ります

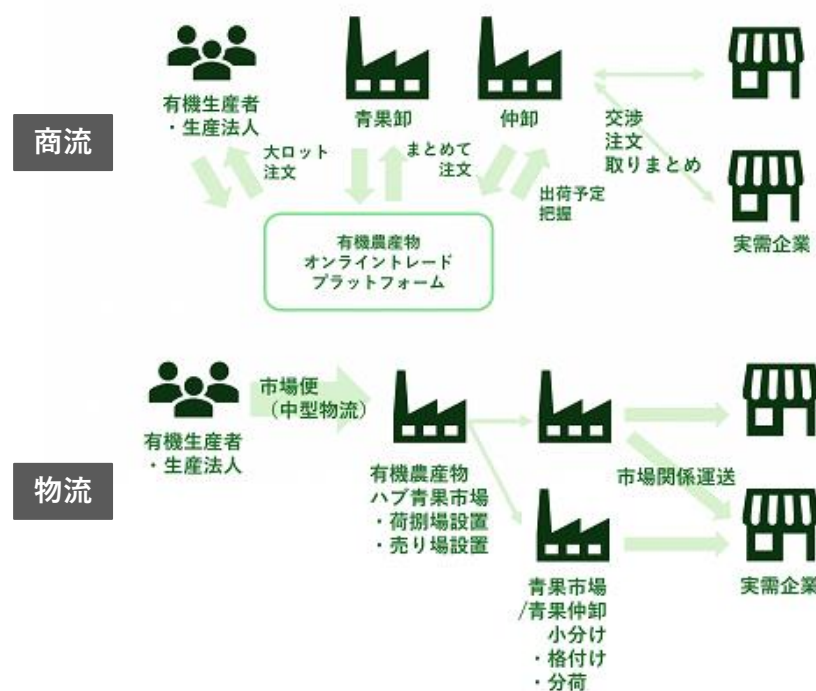


出所：株式会社松紀及び株式会社あきたアグリサポートHP

（４）卸売市場を活用した有機農産物の物流効率化 青

- 株式会社セラクが開発するオンライントレードプラットフォームをもとに、東京富士青果（板橋市場青果卸）、大治（大田市場青果仲卸）が連携し、有機農産物の出荷ロットを大規模化
- 産地と市場を結ぶ市場便を活用し、慣行野菜との共同輸送を行うことで輸送コストを低減。大治（有機JAS認証取得）が市場内で小分け・配送

【有機農産物の市場活用型物流モデルイメージ】



出所：株式会社セラクHP

「地場産品の集荷・販売力強化」に関する参考事例

(5) 産地機能の統合と地場産品のブランド化

青

- 八戸中央青果は、産地機能を持つ中央市場として、洗浄・カット・選別等の作業を市場内で実施する取組を強化
- 特にリンゴやニンニクについては、地場産品の鮮度保持や付加価値向上に対応する施設を有しており、加工対応も実施

【地場産品（特にブランド品）の高付加価値化に対応した施設】

青果センター 真空予冷設備



市場センター 氷温冷蔵庫



市場センター 低温自動倉庫



市場センター 果樹選別機



出所：八戸中央青果株式会社HP

(6) 総合的な地場産地連携・支援パッケージの展開

青

- 丸勘山形青果市場では、生産者と消費者と直接つなぐ独自の流通システムの形成に取り組んでおり、地場産地の開拓・支援を積極的に実施
- 農業支援として、集出荷の簡便化（市場側での共選作業の実施）、栽培講習会の開催、苗木への助成、新たな特産品になり得る品目の生産奨励（+安定価格での集荷販売）に取り組む

【地場産地連携イメージ】

農家の皆さんへ
育苗ハウスの有効利用に
ミニトマトを
栽培してみませんか？
誰にでも簡単、ラクラク♪

集果場にバラで出荷するだけです。
◎選別、箱詰めは市場で致します
◎生産者の方は、栽培、収穫するだけでOK！
◎育苗後の後作に最適
◎栽培講習会も開催致します。

品種：サンチェリーピュアプラス
特徴：高品質で対病性があり作りやすい
定植：5月下旬 収穫：7月中旬～10月中旬

その他 農作物の出荷についてもなんなりと御相談下さい。

お問合せ【お気軽にお電話下さい。】
〒990-2211 山形市十文字 2160
TEL: 023-686-6161
担当 渡部

※切は 2月6日(月) まで

ミニトマトの共同選果



生産者巡回



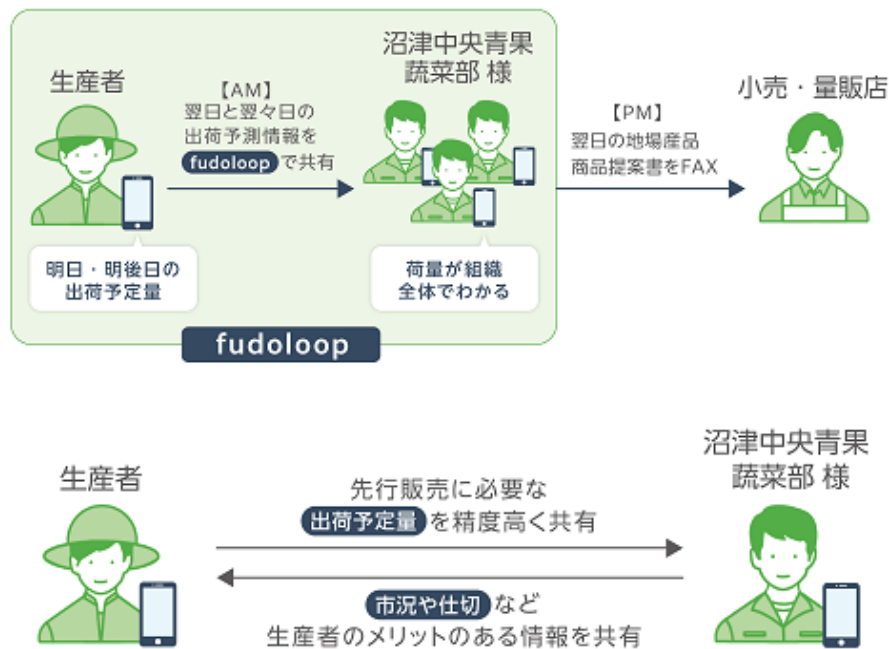
出所：丸勘山形青果市場HP

「地場産品の集荷・販売力強化」に関する参考事例

(7) IT技術を活用した生産者との関係構築・強化 青

- 引き合いが強い地場産品の集荷・販売強化策としてfudoloop（デジタル技術）を導入
- 事前に出荷量を把握し、販売先と精度の高い商談が安心して実施できるようになるとともに、生産者とのコミュニケーション頻度を増やし、信頼関係の向上を実現
- 出荷量確認と集計作業の時間短縮（生産性向上）も実現

【IT技術を活用した集荷力強化と生産性向上】

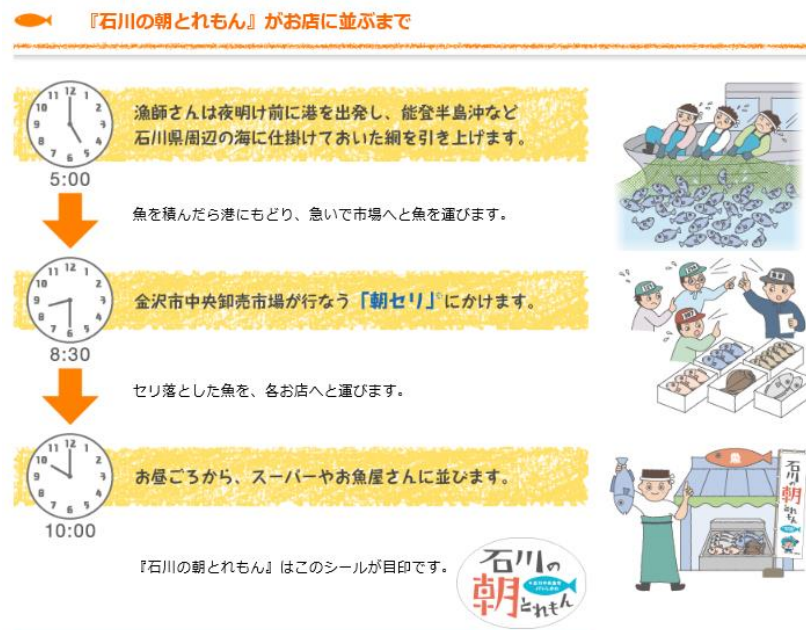


(8) 地場の活魚等を対象としたせりの実施 青 水

- 一般品とは別の時間帯に地場の活魚・野菜等のせりを実施し、水揚げ・収穫された当日に取引できる仕組みを導入することによって、鮮度の高い状態で地場産品を流通
- その鮮度の高さを特徴として、地場産品のプロモーションや販路拡大に取り組むケースも

【地場産品のせり対応】

金沢市中央卸売市場「石川の朝とれもん」



「地場産品の集荷・販売力強化」に関する参考事例

(9) 漁師のこだわりを活かした付加価値向上

水

- 広島市中央卸売市場では、漁師の顔とこだわりのある処理方法（締め方、鮮度保持方法等）を示した特別なブランド札を導入した新たなせりを実施（週1回程度）
- 実証段階では、実際にセリ価格の上昇に貢献
- 並行して、漁師によるプレゼンテーションや各種イベントを開催し、「瀬戸内さかな」ブランド全体のプロモーションも実施

【漁師に着目したセリの実施概要】

こだわり漁師の瀬戸内さかなの店舗流通課題・解決の方向性

こだわり漁師の瀬戸内さかなを欲しい店舗に流通させ、価値を向上させる上での課題解決アイデアとして、「競りの可能性」に着目。

