

ライスアイランド

# RI weekly レポート

～ シリアル・ルネッサンス ～

<http://www.riceisland.co.jp>

## 差別化できる外食の農場

サイゼリヤ・ワタミを初め外食大手が自社農場・産直・産地精米など、自社の差別化をかけて、既存の流通から、独自のシステムを作り上げる動きが広がりつつあります。

### 「サイゼリヤ、白河高原農場」の取り組み（月刊食堂より）

福島県白河市北西部に位置し、280haの敷地の内で、約40haが農地として活用され、レタス・ルッコラ・イタリアンパセリなどの野菜が、路地とハウスといった2つの環境下で栽培されている。一方で、この農場から西に35km離れた地点には、米飯加工工場として同社の福島工場があり、12万㎡の敷地内には、育苗工場、育苗ハウスなど、サイゼリヤ独自の苗の育成や、一部の農作物の栽培が行われている。

それだけでなく、高原の周辺地帯に点在する332戸の契約農家も、自社農場の一部としてとらえられる。というのは、白河高原農場の開発は産業誘致による村おこしの色合いが強く、周辺農家による、農業の技術指導、さらには全面的な協力なくして、今日の発展は無く、そのつながりは長い年月をかけてより強固なものになっている。

何しろサイゼリヤが計画を持ち込んだ88年当時の、同社の店舗数は18店。売上げ規模21億円前後の新興企業、それも浮き沈みの激しい外食業の会社とあっては、当初周辺農家も不安を隠せなかった。そんな農家を動かしたのは、度重なる苦難を乗り越え真摯に農業に対峙してきた姿勢が、周辺農家の共感と信頼を勝ち取ったのである。

通常野菜の流通は、

- ・ 集荷場で人の手に触れ、予冷庫で保管される間に、野菜の鮮度はどんどん落ちる。
- ・ 見た目重視の野菜により、段階に分け、仕分けし、包装する必要がでてくる。それらにかかる、フィルム包装やダンボール詰め、運賃など全て農家が負担し、売値の55～60%は生産コスト・輸送費で取られる。

一方サイゼリヤでは、店舗で調理するため、見た目にこだわらず、仕分けをしない。店舗で使う分だけ収穫しそのまま独自のコールドチェーンで運び調理する仕組み。ここでいうコールドチェーンとは、冷蔵コンテナトラックが直接畑に乗りつけ、4で保管されたまま、各工場に配送される仕組みのことである。

独自の計画生産と、コールドチェーンの仕組みをすることにより、野菜の旨さが生きた、新鮮な野菜を供給できる。また、独自メニューや料理法などを実現する、豊かで多様な品種作りができる。それがサイゼリヤの商品の美味しさ、豊かさにつながるのです。原価率は高い。しかし、どこよりもお値打ちな商品づくりには良い原料が要。その基本である、野菜やコメを良くしていくことはベーシックで売れる商品作りにつながるのです。

一方、生産者としても、相場に左右されず、保管、仕分け、包装などによる過重で無駄な労働をしなくて済む。つまり楽でコストを下げ、お金をもらえる仕組みとなります。

この形が、ライスアイランドが展開する産直「農s」市場の一つ理想でもあります。産地と外食など実需者を情報で結ぶことで、本物をコストカット・労力カットそして美味しいものを直接消費者が食べられる仕組みをよりスムーズに行うことをお手伝いできます。産地を巻き込んだ取り組みは、双方の協力体制、信頼関係、そしてお互いに利益がでる仕組みなしには成り立ちません。希望する情報、ご要望などお寄せ下さい。産地の意欲の高まりを発信してつなぎます。