

がんばれ!!



新連携・地域資源活用・農商工連携

第34回

高温スチーム調理野菜で“沖縄の農業”を 元気にする

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 新事業支援部 連携事業支援課

早川 克郎

紹介事例の概要

会社名	有限会社グリーンフィールド
認定区分	農商工連携
認定事業名	沖縄産野菜をメインにしたヘルシーで旨味豊かなスチーム調理総菜・加工食品の開発・販路開拓
認定日	平成24年6月20日

民間会社が主婦を対象に行ったライフスタイルに関する意識調査によると、大半の主婦は、家事の時間を極力減らして自分や家族の時間に充てたいと考えており、そのためには、家事が楽になる便利な商品・サービスを利用したい、でも、食事に関しては市販の惣菜を購入するのではなく自分で料理を作りたいと考えているようだ。しかし、中食・惣菜は、CVSや量販店が牽引するカタチで、商品開発や品質向上が進んでおり、市場規模も拡大していることから、今後も家庭の食卓を変化させていくことは間違いないだろう。

◆ スチーム野菜との思わぬ出会い

沖縄県那覇市の有限会社グリーンフィールドは、契約農家から仕入れた野菜やフルーツをカットし、生食用パック野菜、パックフルーツとして地元高級スーパーや学校給食、米軍基地等へ卸したり、生のゴーヤスライスを急速冷凍した商品を、コンビニの総菜や弁当を扱う県内外のベンダー向けに販売している会社である。代表取締役の大城正雄氏は、農家の出身だが、青果仲買卸会社も経営しており、野菜の目利きに長け、



代表取締役 大城正雄氏

野菜の美味しい食べ方も熟知している。その大城社長が、東京で開催された展示会に出向いた時、立ち寄ったブースで試食した野菜に衝撃を受けた。「野菜のうまみが凝縮されている！」それは高温スチーム機器で加熱調理されたカット野菜だった。

「この機器を自社に導入すれば、商売の可能性が大きく広がる！」と直感した。

◆ 農商工連携にチャレンジ

その後、農商工連携制度の存在を知った大城社長は、同社と取引関係があり、8haもの圃場を保有する有限会社沖縄ファームと連携して、“県産野菜を用いたスチーム調理総菜・加工食品の開発”を計画。平成24年6月に認定を受けた。

高温スチーム機器やスチームした野菜の保存性を飛躍的に高める急速冷凍機の購入、現工場の増設にあたっては、農商工連携の認定事業者にも応募資格のある、農林水産省の6次産業化整備支援事業（事業費の1/2補助）を有効に活用。本年5月から本格的に稼働を開始した。



作業風景

◆ 商品提案の幅が広がる

では、スチーム野菜はどこが優れているのか？

会社によると、80~280℃の加熱蒸気を使用してスチーム（蒸し焼き）することで、①野菜のみずみずしさが残る、②食品の繊維を壊すことなくうまみ成分を

閉じ込める、③酸素濃度0.1%の調理環境のため野菜が酸化せず、ビタミンが保持される、といいこと尽くめだ。色合いも鮮やかで、しっかりした食感を残している。滅菌処理されるためチルド状態でも10日間は保存が利く。冷凍すれば1年間保存可能で、加熱済のため解凍後すぐに調理できる利便性も有している。

同社では、これまで生野菜に限られていたパック野菜に、スチームした紅芋やかぼちゃなどを加えたパック商品、あるいは、加熱済みのハンバーグに、スチームしたブロッコリー、人参、じゃがいもを添えたセット商品などを地元高級スーパーに供給し、消費者やバイヤーから好評を得ている。無論、現状に満足しているわけではなく、管理栄養士を採用するなど、新メニュー開発にも余念がない。「採用されるには時間を要するが、今後もバイヤーに粘り強く商品提案をしていきたい」と意欲を語る。

先述のとおり、多くの主婦は、家事の時間を短縮してくれる商品に対する潜在的ニーズを有している。カットスチーム野菜は、家庭での調理の手間と時間を省いてくれる優れものであり、商品バリエーションとレシピ提案、適正なプライスなどが実現できれば、消費者に重宝される商品になる可能性を十分に秘めているといえよう。



スチーム野菜入りハンバーグセット

◆ 沖縄の農業の課題を解決する

大城社長がその先に目指す夢や目標は、“沖縄の農業”を元気にすること、そして、耕作放棄地問題の解消に一役買うことだ。それには、沖縄の農業が抱える課題を解決する必要があるが、本事業がその糸口になることが期待されている。

【課題1：夏場の台風と高温障害】

沖縄はその恵まれた天候や気候等のお陰で本州に比べて野菜の収穫時期が長期にわたり、その期間のズレを活かし、特に冬場は沖縄産野菜が本州でも高値で取引されている。しかし、夏場は台風や高温といった阻害要因のため、農業はほぼ休業状態になってしまう。

大城社長は何とかこの状態を変えたいと試験を重ね、カラシナ（＝シマナー（島菜））であれば、被覆するネットに工夫が必要なものの、暑さやある程度の台風であれば耐えられることを突きとめた。カラシナは独特な香りと辛みが特徴の沖縄特有の葉物野菜で、塩漬けや炒め物として県民に親しまれている。これをスチーム調理して冷凍保存した商品であれば、消費者も年中購入でき、農家も夏場に栽培する品種を獲得し、新たな収入を得る道が開けることになる。

【課題2：ゴーヤー価格の値崩れ】

ゴーヤーは4～7月が収穫期の沖縄を代表する野菜であるが、最近は収穫期に生産量がダブつき値崩れを起こすことが常態化し、栽培を手控える農家も存在していた。しかし、ゴーヤーチャンプルの人気などで、ゴーヤーの需要は拡大傾向にある。スチーム調理したゴーヤースライスを急速冷凍した商品が加われば、加工側も作業を短縮できるメリットがあるため、従来以上に販路拡大の可能性も高まる。出口が増えてくれば、農家からゴーヤーを大量に購入できるようになり、農家の栽培意欲の喚起にもつながる。

いずれにせよ、消費者（ユーザー）、農家、同社にとって、三方良しの関係が成り立つのだ。

大城社長は、沖縄ファーム（及びその先の契約農家を含む）との間で、生産された野菜を設定価格で全量買い取る栽培契約を結び、農業者の経営安定化と農業に専念できる環境を整えていきたいと考えている。

本連携事業は、まだ緒に就いたばかりであるが、同社が着実に事業を軌道に乗せ、その結実として沖縄の農業が活性化していくことを期待したい。

◆ 終わりに

大城社長がこの事業を取りまとめることができた要因は、野菜に精通していること、そして、長年の仲買人経験から農業者とのネットワークと信頼関係を築いてきたことにある、と同社を担当する中小機構の並木万希チーフアドバイザーは分析している。

沖縄県民には「なんくるないさ（なんとかなるさ）」という独特の精神文化があると聞く。大城社長に何か苦勞されたことは？と訊ねた時も、「ほとんど覚えていないね。でも、常に自分にプレッシャーはかけているさ。」とのコメントが返ってきた。何とも明るく前向きなのだ。

そのリーダーシップと精神があれば、大城社長が、自身の夢や目標を達成することも不可能ではないだろうとの印象を強く受けた。