

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「玉川大学の“ハイテク野菜”、スーパーで来月発売」
- 2) 「寒さで野菜高騰、葉物は2倍近く お薦めはジャガイモ」
- 3) 「広島県産レモン、通年出荷に光」
- 4) 「果実をメインにしたスイーツ感覚のドレッシングが好調で品薄」

---

1) 「玉川大学の“ハイテク野菜”、スーパーで来月発売」

玉川大学キャンパス内の「LED農園 Sci Tech Farm (サイテックファーム)」で栽培されたリーフレタス「夢菜」が2月1日より、Odakyu OX各店舗で販売される。販売されるリーフレタスはグリーンウエーブ、レッドファイヤー、フリルレタスの3種類。最先端のLED技術を用いてクリーンルームで無農薬栽培する野菜は、洗わずにそのまま食べられる。天候に左右されず、苗の植え付けから15日で収穫できるため、安定品質・安定価格・安定供給が可能。ビタミンCやポリフェノールなどの抗酸化力は露地栽培に比べて約2.6倍以上アップするという。現在の生産量は1日600株。2014年にはレタス以外の農産物も視野に入れた1日3900株の生産システムを稼働させる予定。同大の渡邊博之教授は「消費者には旬の野菜や自然栽培の野菜が良いという前提があるが、これらの野菜は安定供給が不可能で、実際に食べてみないとおいしさが分からない。この生産システムを使えば品質を確保できる」と自信を見せる。生産システムは、同大と西松建設の産学連携事業の成果。西松建設グループはLED農園を商品化し、来年度中の販売を目指す。被災地での農業復興、海外での事業展開も視野に入れる。夢菜は同大の学食で先行的に提供されている。市販価格は未定だが、関係者によれば「他の野菜工場の生産物と同程度の200円前後」になるという。

今ではそこまで物珍しさはなくなったLED農園。ただ、聞くだけで実際に販売されているのはあまり見たことがない。味も一度は食べて見ないとわからないので、いきなり買うのではなくスーパーと連携して試食をするなどの周知活動があれば嬉しい。

---

2) 「寒さで野菜高騰、葉物は2倍近く お薦めはジャガイモ」

寒さの影響で、野菜の価格が例年より2倍近く高騰している。低気温で成長が遅く、農家からの出荷量が少ないためだ。寒さは当分緩まないとみられ、家計に厳しい日々が続きそうだ。レタス1玉189円、ハクサイ1株158円、ピーマン1袋(4個入り)158円。今月中旬、東京都葛飾区の青果店「マルアサ」の店頭に並んだ野菜は、どれも昨年末から高値が続く。「鍋のシーズンなのに薦めづらい」という。農林水産省によると、今月19日時点の東京都中央卸売市場のレタスの価格(1キロあたり)は、平年の1.7倍の404円。ハクサイ、ダイコン、ホウレンソウはいずれも1.5倍、キュウリは1.3倍。値は戻しつつあるが、野菜全体では昨年11月から平均1.4倍高い。葉物の野菜は低気温の影響を受けやすく、価格に反映されやすい。レタスは比較的大きいL玉で500グラム前後だが、今年は成長が遅く、300-400グラム程度の小さいS玉が多い。一方、収穫が終わっていたために寒波の影響を大きく受けていないタマネギは平年より1割強、ジャガイモは2割近く安くなっている。マルアサの浅賀社長もこうした食材を使ったメニューを客にアドバイス。キウイモを買っていった女性も「野菜が高い中、助かっています」と喜んでいました。

農水省園芸作物課は「レタスやハクサイの高値は今月いっぱい続く」とみている。どんなメニューにすれば、家計をやりくりできるのか。

日本野菜ソムリエ協会によると、おすすめは価格が安定しているモヤシやキノコを使った寄せ鍋。葉もの野菜を使わないクリームシチューやポトフも家計に優しい。ジャガイモやタマネギを使ったコロッケやポテトサラダもいいという。ダイコンやカブは葉ごと買うとお得で、葉はみそ汁や炒め物にも活用できる。

高騰した野菜の値下げセールを期間限定でする大手スーパーもある。安売り時に買いだめし、干し野菜にして冷蔵庫に入れておくのも手という。日が当たる場所で一昼夜以上干せば完成。ものにもよるが、1ヵ月ほど保存がきく。干し野菜は栄養分も逃げず、調理時に油を吸いにくい。

農水省はホームページで「冬野菜の生育状況と価格の見通し」を公表している。卸売市場や生産県から聞き取って作った「野菜価格予報」だ。これを参考に献立を組んでみては？

高くなってしまった商品をどうやって買って頂くか。値段を下げることも一つだと思うが、この野菜ソムリエの提案のように、「代替商品」をお客様にご案内するというのも面白い方法だ。料理にどうしても必要という場合を除き、代替え品が提案されていればお客様に新鮮に感じて頂けるのではないかと思う。

---

### 3) 「広島県産レモン、通年出荷に光」

生産量日本一の「広島レモン」を、一年を通じて出荷する取り組みが本格化している。

夏場は冷蔵が必要のため、コスト面から大量出荷が難しかったが、JA広島果実連（竹原市）が低温、高湿で冷蔵する新技術を試験的に導入。飲食店での業務用に大量出荷できるめどが立ち、関東や県内でトンカツ店を展開する「和幸商事」（本社・川崎市）と年間54トンを出荷する契約を結んだ。

県によると、レモンは通常10月-翌年5月に出荷。6-9月は鮮度保持のため特殊な袋に入れて冷蔵し、少量を出荷してきた。品質はいいものの、海外産に比べ割高になる上、業務用のニーズに対応する量を確保できず、これまでは一般消費者向けにスーパーへ出荷するのが中心だった。

販路拡大を目指す同果実連は、民間企業の協力で温度を7、8度に保ちながら湿度も管理する冷蔵方法を検討。湿度を90%以上にすることで、一定の量を腐らせず保存できるめどが立った。同果実連は、その成果をもとに、県の仲介も得て同社と契約。カキフライやエビフライなどの付け合わせとして、全国265店舗で18日から提供を始めた。

同社は、今後1年間の実績を踏まえて契約更新の可否を検討。県農業販売戦略課は「レモンは競争力を高めたい県の重点品目。今回の取り組みは、業務用の販路開拓への第一歩になる」と期待している。

作る人・手助けする人・仕入れる人、この3つが揃った今回の例がもっともっと普及すれば、全国各地で悩まれている生産者には希望が持てると思うし、仕入れる側は国産品を使うことによって付加価値が生まれるだろうし消費者も安心が得られるため、すべてが好循環するのではないかと思う。資源の少ない日本の中で、できることはまだまだたくさんあるはずだと感じた。

---

### 4) 「果実をメインにしたスイーツ感覚のドレッシングが好調で品薄」

ドレッシングメーカーのガリバーフーズは、スイーツ感覚が楽しめる果実を主原料にしたドレッシングを企画した。同社で人気の「野菜村ドレッシングシリーズ」のスイーツラインと

して「三ヶ日みかん」「紅ほっぺいちご」「レモン&ハニー」の3種類を開発したものだ。2012年11月から同社の通販サイトをはじめ、県内のスーパーや小売店、高速道路のサービスエリアなどで販売を開始したところ、予想以上の売れ行きを記録し、品薄になっている。特に高速道路SAでの人気が高く、2012年末から年始にかけては土産用に買い求める人が殺到したため欠品が相次いだ。一番人気の「三ヶ日みかん」は、試食販売を行うと午前中に完売することも珍しくなかったという。年末は製造原料が欠品し、原料メーカーに急ぎ協力を依頼。製造予定を見直して、なんとか乗り切ったが、現在も品薄状態が続いている。

同社では「野菜嫌いの子供が喜んで食べられるようなドレッシング」を目指した製品作りをしており、メインターゲット層は30代以上の主婦とその子供。食べてみて美味しかったスイーツの記事が主婦のブログに多いことに着目し、「スイーツ感を売りにするドレッシングは、他にない」と考えた。そこで、「サラダをスイーツ感覚で！」というキャッチコピーのもと開発を開始。

開発段階で特にこだわったのは、野菜にからんだ時のフルーツ感、スイーツ感。真空状態で攪拌する専用の機械を使うことで、スイーツのような濃厚な粘度を実現した。購入者からは「フルーティーであっさりしていて食べやすい」「酢のものの三杯酢代わりに使えて便利」などの声があるという。同社ではフルーツソース感覚で、ケーキやヨーグルト、アイスクリームにかける食べ方も提案している。

こうした「ちょっと珍しい調味料」の取り扱い場所といえばサービスエリア思い浮かぶ。もちろん、スーパーでも取り扱いはあるが、スーパーはどうしても「日常」メインの場でありさらに取り扱い商品も多いためサービスエリアに比べると珍しさが薄れてしまう気がする。しかし、スーパーに置けばもっとたくさんの人に知って頂くことも可能になるし、店側にとっても提案力アップにつながる。「こだわり」としてアピールするのも良いが、もっと気楽な「テスト販売」的なアピールをしても良いのではないかと思った。