

鮮未来のYASAI

■食を支える日本野菜協会■第34回

フォーザディッシュ(茨城県)



稿社長

10億円規模の企業に育成することを目標としている。

◇

同社の基幹事業は、一次加工、中食製造、加工食品製造業などを含む農産品の実需者に対し生産者とも

が求められる生産者として、ユーザーが求める特性を有する青果物の流通を支援するというもの。生産者側には新たな販路の開拓によって、販路の多角化及び収入の安定を

生産者と実需者を品種で繋ぐ

産地開発で実需者の課題解決

フォーザディッシュは福苗小売店の老舗「ハナフ種苗」のグループ会社として、2018年3月に設立した(一社)日本野菜協会会員企業。青果物の生産者と実需者を繋ぐ産地開発業務を主力に事業を展開している。

創業以来、年次の販売実績を伸ばし続けており、2022年2月期の売上高は約4億円に達した。今年度は売上を更に5000万円〜1億円程度積み増し、10年以内に売上高

産地開発の一般的な流れをみると、まずは生産者と圃場で試した品種のサンプルを実需者へ送り、品質を確認してもらった上で、実際に取引したいという要望があれば試験的に出荷し、加工適正などを検証してもらう。その後、荷姿、物

方法等物流の課題を生産者と打ち合わせし、ブランドを申請していき、この産地開発業務では、実需者側から「通年で流通していない作物を安定的に確保したい」「従来の作物では作れなかった商品を開発したい」といった既存の品種

など加工に向く白菜などの産地化に成功している。株式会社社長はこの産地開発の取組について、「実需者が新たな商品を開発したり、既存品の製造工程を最適化したい」と思っても、それを表現できる原料が流

ブランド化した青果物



流、数量などの詳細を算定して契約が寄せられることも多い。そのような場合は、ハナフ種苗グループがカバーする国内外の多数の品種の中から本格的な取引先をスタートする。最適な品種を採出し、農産品の出荷後、生産者を選定して新たな販路を開拓していき、実需者のニーズを叶えるという。この取組では既に、加工の際に破壊される青みがかった部分が短小な大根、水分含有量が少なく木漬け

立てていない。生産者・消費者の双方にとっても持続可能な栽培方法によって生産した青果物に「コマクサ」などを付けて差別化する

【会社概要】

フォーザディッシュ株式会社
茨城県つくば市学園の森3丁目40-3
電話:029-886-7101