

(1) 作る側と売る側とのミスマッチ

地域特産物交流会の開催案内に卸売市場の卸・仲卸や料飲店納入業者など、実需者を巡っていると種々な話題が出てきます。なかには直接利害に拘わらない相手とあって、耳が痛いことを殊更めいて強く聞かされてくれます。果樹王国山形を代表するサクランボの取引に関しては、特に劣化した品質へのクレームを無視される事例が多いようですし、季節のギフト商材であるだけに関係者それぞれが痛し痒しでの泣き寝入りせざるをえないように仕向けられてしまうともいっています。如何に足の早い品物といいながらも、販売した翌日に顧客から小言を喰うような場面でもわしゃ知らんで済むものかどうかとボヤキながらの不信感が出ていました。

彼らの思いは標準化・規格化された系統出荷品なるが故の期待感があって、事前の販促行動にも力をいれて協力することにやぶさかでなく、評価をして来た筈なのに何故？どうして判ってくれないのか、という苛立ちから来ているのではないのでしょうか。確かに農産物は生鮮品なるが故に他の工業製品とは異なる品目特性があります。それだけに変質・劣化などから傷み易いことは誰もが先刻承知のことといえましょう。だからこそ消費者の手元で「おいしかった。この次もこれにしようね。」と喜ばれるような品であって欲しいのが売り手の心なのです。それ故に指摘をして是正されるならばまだしも、はたして改善されたのか否かも不分明では他への乗り換えもやむ無しとの言も出てくるのも当然といえるでしょう。

どの品目でも同じですが、品質の安定感が高く出荷量に振れが少ないことなどから共同選果・共同出荷の産地が評価されている現状ですが、同時に弊害もみられるのではないのでしょうか。機械選果などで端的にみられますが、規格基準以下のものは必ずチェックされますが、基準値以上のものは皆一緒です。口では高位平準化を叫びながら、その実は低位平準化が当り前のことになってはいないのでしょうか。しかもその規格でさえ、その年の作況によって時には厳しく、また時には甘い運用がなされている面も感じられます。川上と川下との間には距離があるためにミスマッチが起き易いのは事実ですが、双方が相手を慮る心が強ければ両者の距離も短くすることができるのではないかと思います。

【今回のポイント】

- ・実需者と話してみると産地に向っていいたいことが多いように思います。
- ・彼らはいつも産地と共にとの思いから販促などへの力を入れているのですが――。
- ・産地の独善的な動きに振り廻されての片想いに終わることが多すぎるようです。