

# 北海道の若手生産者「VIVAマルシェ」

## サハリンでジャガイモ販売

### カラフル品種、試食で手ごたえ

北海道は、農産物などの食品をシンガポールや香港など海外へ輸出する取組みに力を入れてい

る。昨年10月、ロシア・サハリン島のユジノサハリンスクで行われた北海道物産展に「輸出は初めて」という釧路町の若手生産者グループ「VIVAマルシェ」が、道の補助を活用して出展した。

「VIVAマルシェ」の代表は高橋朋一さん（38才）。販売したジャガイモは紫色の「シャドーク

イン」とピンク色の「ノーザンルビー」で、蒸し料理やポテトサラダで試食を提供した。見慣れないジャガイモの色に、

「品質が悪くなっているのではないか」と言う来場者も多く、おそろおそろの試食した人も多かったという。

しかし、美味しいと納得すると、安心・安全の

北海道ブランドの信頼感もあって、当初3日間販売するはずだった120キが1日で完売した。ただ、荷物が届かなかったり、販売ブースの場所が約束と違う人気の少ない場所だったり、予定が日々変わるのには困惑し、文化の違いを痛感したそう。

今回、一番迷ったのは、価格の決め方だ。パツ売りとし、1個30円で販売した。日本での売値は40円、ユジノサハリンスクの平均価格の約3倍である。「現地に合わせた安い価格にしないと売れない」との助言も受けたが、今後長く続けられなくなるため、あえて高価格にした。

現地での食習慣を尋ねると、やはり「ボルシチ」が多かったという。もちろんジャガイモもボルシチに使用されるため、煮崩れしにくい品種が求められる。

一方、ボルシチの主役ともいえるピーツも次回も有力候補だ。ピーツは現地でも流通しているが、ロシア種の赤ピーツがほとんど。そのため、黄色の「ゴールデンピーツ」や、輪切りにすると渦巻き状の模様が見れる「キオツシア」を販売したいと考えている

問題点としては、船便で輸送したミニカボチャが傷んでいたことだ。完熟させたカボチャを送ったため、1週間かかる輸送間と温度管理などで傷みが出たのではないかと

という。しかし、完熟する前に出荷すると高品質の味を提供できなくなるため、ミニカボチャの輸送は難しいと感じた。それでも日頃軽トラ市で採れたての野菜を対面販売している高橋さんたちにとって、初めての海外出店は、得るものがあった。予期せぬアクシ

2年ぶり前年比増15年外食売上日本フードサービス協会（199社、3万3074店）がまとめた、2015年の外食売上げ（全店ベース）は100.1%。わずかながら2年ぶりに前年を上回った。年初の異物混入問題が「ファーストフード洋

風」の売上げに影響したが、「ファミリールレストラン」の売上げが引続き堅調に推移したことから、年後半は回復基調となり、年間売上げの微増へとつながった。また、付加価値商品が支持されたことに加え、メニュー改訂に伴う価格改定などもあり、全体の客単価（103.3%）は1年

デントもあつたにせよ、高価格帯で完売できた事が自信につながった。その後、現地のスーパーから卸業者を通じてジャガイモ計300キの注文が来た。今後は小樽港からのロシア本土への輸出も考えている。

（萬谷利久子）



（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展

（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展

（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展

（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展

（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展

（写真上）現地で北海道産ジャガイモをPRする高橋さん（右）VIVAマルシェでは様々な野菜を出展