



# 道産野菜を 過熱水蒸気技術で 全国展開

株式会社グリーンパートナー

今、家庭の食卓では、外で買ってきた出来合いの惣菜を食べる“中食（なかしょく）”化が進んでいます。デパ地下の食品売り場やスーパー、コンビニには冷凍食品や総菜が大量に並んでいます。

食卓に並ぶ肉や魚を使った料理が主役とすれば、野菜は「せりふのないエキストラ」（高田社長）でした。レトルトや冷凍技術は進化しても、野菜の加工技術は遅れていました。そこで、従来脇役だった野菜にスポットを当て、北海道経済産業局の新連携支援制度に認定された、新技術による「味」「食感」「栄養価」を保持する食材の開発、販売に取り組んでいる(株)グリーンパートナーの高田清俊社長に取り組みの経緯と今後の展開についてうかがいました。

## 規格外野菜にSSHで新しい命を

平成10年5月に設立された豊頃町に本社を置く(株)グリーンパートナーは、野菜の卸売り業者として、農家に委託して生産した野菜を販売するだけでなく、産地づくりや栽培技術の指導など、野菜



を育てるところから手掛けています。

もともと、十勝の農協に勤めていて野菜に関する知識が豊富だった高田社長は、以前から生産者と向き合いながら丹精込めた野菜を中間業者（市場、中卸）に出荷して終わるというシステムに疑問を感じていました。また、農家がせっかく収穫した自慢の野菜を、大きさ不足、曲がっているなどの理由で廃棄処分される、低価格で加工に回るといった規格外野菜の問題には、農業に関わるものとして忍びがたいという思いがありました。

規格外野菜の利用は、サラダ用のカット生野菜や高压高温で処理されたレトルト品、または冷蔵・冷凍などの野菜加工品が大半でした。しかし、便利さを追求する一方で、野菜本来のおいしさや栄養面が後回しにされてきました。

何か他にもっと良い規格外野菜の活用方法がないかと考えているときに、たどり着いたのが過熱水蒸気加工（Steam Super Heat）の技術だったといいます。SSHは、330℃のガス化した水蒸気で野菜を直接調理するもので、野菜の栄養や食感を失わせないという特徴があります。SSHはもともとは産業廃棄物処理に用いられていた技術で、生ゴミ処理が主な役割でした。この技術を高田社長が取引先から紹介されのが8年前の平成12年でした。すでに魚や肉などの加工にも用いられていましたが、野菜に利用した例は少なかったそうです。

規格外の野菜が廃棄される現状に苦悩していた高田社長は、「コレだ」と思ったそうです。加工に関しては素人同然でしたが、幸い野菜に関しては幅広い知識がありました。種から育てて収穫にも携わっていましたから、土地や肥料、栽培方法にこだわり、愛情をかけて育てた野菜が消費者に届かず捨てられるのは悲しいことでした。このすばらしい食材を一人でも多くの方に届けたい。その一心で技術開発に取り組み、平成14年に商品化にこぎつきました。現在、道内で野菜のSSH加工に成功したのは(株)グリーンパートナーだけです。

SSHでは、ガス化した高温の水蒸気が酸素を遮断するため、無酸素状態での調理となります。そのためビタミン類などの栄養が溶け出すことなく、短時間で芯まで加熱することができるのです。栄養分がそのまま、見た目も色鮮やかで、食感



も良いというプレミアム価値のついた野菜が出来上がるのです。

同社ではSSH加工の野菜キットを道内中心に販売してきましたが、当初は市場で相手にされませんでした。「一村一品ブームでは、素材そのものではなく、ユニークな調理法や味を重視する風潮がありました。しかし、食育が叫ばれ、消費者の食べ物に対する関心が高まっている今こそ、野菜そのもので勝負できる時代の到来だと感じています」といいます。

数年前の温野菜ブームに加え、家電メーカーが過熱水蒸気調理器のシャープのヘルシオなど販売に力を入れはじめて、SSHの認知度が高まったこと、また、近年の健康志向や調理済みの食品を家庭で食べる中食ブームが追い風となり、次第にその存在が注目されるようになりました。

さらに、2005年より北海道経済産業局等が異業種連携・産学官連携により新事業にチャレンジする中小企業を支援する「新連携支援」制度に06年に認定されたことで、SSH加工による安全・安心の北海道の野菜が一気に全国展開することになりました。

### SSHプロジェクト始動

「これまで家庭やレストランに並ぶ肉や魚を使った料理が主役で野菜は脇役でした。でも脇役に追いやられていた野菜に、ようやくセリフが与えられたという感じです。とはいえ、付加価値の

ついた野菜でも、実際に食べてもらわなければ良さが分かりません。できるだけ消費の裾野を広げて、より多くの方々にリピーターになってもらうことが大切です」と考える高田社長がけん引役となり、6社との新連携事業がスタートしました。名付けて「SSHプロジェクト」です。

北海道ならではの豊かで新鮮な農産物の調達はホクレン農業協同組合連合会、(株)香彩園企画はキットに使う肉や野菜などのSSH加工品を生産、SSHに適した包材開発とデザインを(株)ティーピーパック、レシピ開発は人気料理研究家・星澤幸子氏が経営する(有)星澤フードサービス、いずれも高田社長が以前から親交を結んでいた企業です。東京の(株)菱食(旧アールワイフードサービス)からも「ぜひやってみよう」と即答をもらい、東京・大阪など首都圏への販路を確保。開発から製造・販売までの一貫した体制のもと、全国展開に向けてプロジェクトは順調に始動しました。現在では(株)日本製粉が原料開発・企画、アイビック食品(株)が製品用のタレ開発・製造の計8社になっています。

同社のSSHによる加工製品は、スーパーのバックヤードで調理し総菜売場で販売するキット食材をはじめ、外食向けの総菜キット、一般消費者向けのスープカレーや食材キット「デリカワン」、また観光土産用の「焼きじゃがバター」など多岐にわたります。昨年9月には道内のポスフル5店舗で「デリカワン」を試験販売。11月には札幌

工場を移転改築して生産能力を5倍に増強、今春から始まるコープさっぽろと首都圏スーパーでの販売に備え。2007年度のSSH関連製品の売上は3億円と予想、5年後には10億円を超える年商を見込んでいます。

#### 価格差を付加価値とみる認知が今後の課題

外食産業、特に調理のプロからは「すぐに使いたい」と好感触を得ているといいます。同社の製品は旬の野菜のみを加工しますから、風味が違うのです。低濃度の次亜塩素酸ナトリウムと酢酸の活性水による洗浄で、安全性にも配慮しています。野菜を下処理する人件費や衛生管理など、経営面でのメリットも大きいのです。

スーパーなどで消費者が商品を直接目にする場合、従来の加工野菜とは価格が違ってきます。その価格差をバイヤーがどう判断し、どのようにその付加価値を店舗でアピールするかが課題だといいます。

最後に、高田社長に連携が成功した理由を尋ねると、「旬の素材を使い、各社の強みを発揮して作ったものを店頭で並べる、消費者にスピーディーに届けるという目的が当初から明確だったので、軸がブレることがなかった。利益が一社に偏ることなく、各社の業績にそれぞれ結びつくというバランスも大切でしょう。また、何かに特化するということは、イコール不得意分野が増えていくということでもあります。それを互いに補いながら一つのプロジェクトを成し遂げる連携の意義は、決して小さくありません」と語ってくれました。



焼きじゃがバター



トマトスープ鍋 (左)、シチュー鍋 (右)



スープカレー

\*

SSH加工技術により、道産野菜に付加価値を付けて全国展開を図ることにより、今後の北海道農業の活性化に貢献していくことを大いに期待したい。

株式会社グリーンパートナー

<http://www.green-partner.com/profile/index.html>