



1932 - 2022

想いをつなぐ。

TO THE 100TH ANNIVERSARY

## 想いをつなぐ。

昭和7年（1932）年の八戸農産市場誕生から90年。  
私たちは時代の変化に対応しつつ、  
変わらぬ想いを抱きながら歩みを進めてきました。  
それは「郷土を愛し、郷土のために働く」との想い。  
想いは情熱となり、時代を超えて受け継がれています。

熱い想いは産地と食卓をつなぎ、  
地域住民と中心街をつなぎ、  
歴史を過去から未来へとつないでいきます。

地域の皆様とともに、次なる100周年へ。  
感謝を忘れず、挑戦し続けます。

# TO THE 100TH ANNIVERSARY

## INDEX

ごあいさつ	04
八戸農産市場誕生ものがたり	06
八戸中央青果の歴史	08
この10年を振り返る	12
情熱×青果流通	16
ビジョン検討委員会	22
従業員紹介	26
歴代社長、八戸中央青果 現役員紹介・組織図	30
八青商事概要	32
八青商事 現役員紹介	33

# 情熱市場

## 感謝と反省と更なる努力と

八戸中央青果株式会社は令和4年8月で創業90周年を迎えました。当社の前身である株式会社八戸農産市場が創立したのは、昭和7年8月。県南一円の生産者と八戸市内の青果業者との協力の下に、広く地域有志から出資を募り、青森県で最初の青果市場として創業以来、一貫して青果物の卸売業務を行ってまいりました。

地域生産者にとって信頼される販売先として、地域青果業者には安定した仕入先として、そして地域住民の豊かな食生活に貢献できることを喜びとして、倦まず弛まず努めてまいりました。地域の皆様に親しまれながら、地域農業とともに成長し、地域住民の食生活に豊かな歴史を刻みながら、激動の昭和と平成、令和という長い年月を経て、90周年の佳節を迎えられましたのは、ひとえに地域の皆様の温かいご支援ご厚情の賜と深く感謝申し上げます。

また、日常生活に必要不可欠な生鮮食料品である青果物の安定供給という公共的な役割を果たしながら、いささかなりとも地域社会に貢献できましたことは、私たちの誇りであり後世に伝える財産であります。

私達は、この節目の年を創業100周年に向けたカウントダウンの始まりであると捉え、過去から大いに学び、希望にあふれる未来を創造してまいります。これまで歴史を紡いで来られた関係者の皆様をはじめ、全ての皆様に感謝するとともに、自らの未熟さ、至らなさ故に十分な対応が出来ていなかったことを深く反省いたします。そして自らの成長によって多くの課題解決に取り組み、これまで以上の期待と要望に応える事ができますよう、更に努力をし続けることを誓います。

感謝と反省と更なる努力を念頭に、私達は、100周年に向けた飛躍の一步を踏み出します。



八戸中央青果株式会社  
代表取締役社長

横町 芳隆  
Yoshitaka Yokomachi

# 情熱の系譜

since 1932

公正な取引を通して地域貢献する、という八戸中央青果の理念は、前身となる八戸農産市場の創業に端を発する。90年の時を経て受け継がれる情熱の原点を、物語形式で振り返る。

## にぎわう中心街 十六日町に青空市場

ガッたら、ガッたらー。夜明け前の静寂を破り、蹄の音が近づ



昭和初期の三日町

いてくる。ここは昭和初期の八戸市中心街。三戸方面の農家が馬の背に収穫したての野菜や果物をどっさり積み込み、商売にやってくるのだ。馬上の男は提灯を下げたまま、こっくりこっくりと居眠りをしている。日が暮れるまで野良仕事に精を出し、真夜中に発ってくるのだから無理もない。

八戸は藩政時代から城下町として栄え、中心街の三日町、十三日町など表通りには商家が立ち並んでいた。裏通りの六日町は「魚町」と呼ばれ海産物商人が、

十六日町には畳屋、桶屋、タンス屋などの職人が軒を連ねていた。

この十六日町は、馬車の往來する久慈街道に接し、馬の売買商人がいたことから「馬喰町」とも言われた。明治中頃になると、農家がムシロを敷いてダイコンやゴボウ、キュウリ、リンゴなどを売る青空市場が自然発生的に開かれるように。初市、盆市など市日には、家庭雑貨店が多く店を構えるヤグラ横丁まで人混みでにぎわいを見せた。

## 深刻な飢餓に身売り 不況下で疲弊する農村

昭和初期、国内経済は、第一次世界大戦後の世界恐慌や関東大震災による震災不況に加え、全国的な金融恐慌に見舞われ大打撃を受けていた。

北東北の農村は、凶作や相場下落で深刻な貧困にあえいでいた。冬の貴重な収入源である生糸や木炭の相場も暴落。さらに

度重なる冷害による凶作が追い打ちをかけ、農家はなすすべも無く飢餓状態に陥った。

凶作の年、農家では粟や稗などで飢えをしのぎ、シダミ（ドングリ）やワラビの根まで採って食料にした。学校に弁当を持っていけない欠食児童が相次ぎ、生計を助けるために娘を身売りする者まで出るほど困窮。

「あそごの家あ小作料払えねえで、十七の娘っ子売ったず」「気

の毒だども仕方ねえべな。オラほの田んぼも三分作がやとだ。どやして冬越せばいいんだべが」、といった有様だった。

やっと収穫した野菜を八戸の露天市場で売ろうにも、買い人優位の相対取引のために、安く買い取られることが多く、収入が安定しなかった。

かたや肥料は高騰する一方で、農家の窮乏は目に余るものがあった。

## 公共市場設立へ 生産者と取引業者が協力

悲惨な農村部の状況に人一倍心を痛めていたのが、三戸郡農業会会長の船越香織(1872年～1938年)だった。船越は常海町の八戸藩上級藩士の家系に生まれ、札幌農学校で学んだとされる。早くから全国各地の農業先進地を視察し、新式農業の普及や農作物の流通改善を唱えていた。

「農村の窮状を救うには公正な取引のできる市場が必要だ」。船越は昭和7年5月、青森県内初となる民営の青果市場「株式会社八戸農産市場」の設立を目指し、八戸市、三戸郡の農村の有志を募った。発起人代表として発出した創立趣意書には、「生産者自らが自立し、取引業者と協力し、八戸農産市場を通して、公平・迅速な取引により地方の農業や



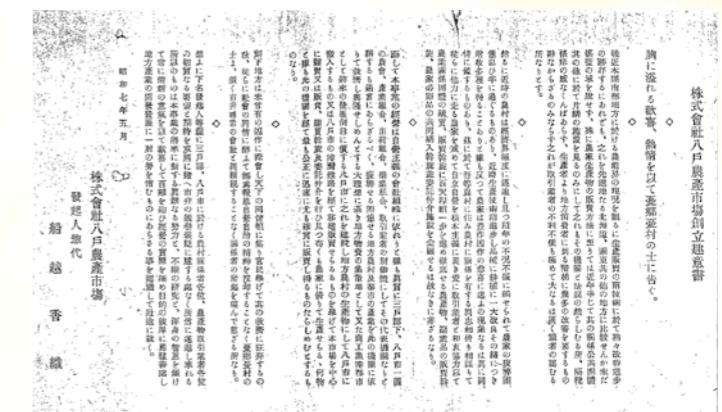
八戸農産市場初代社長の船越香織（船越宣章さん提供）

産業を振興するものである」と、地域産業の発展に懸ける熱い想いを告げている。

しかし、当時は経済的に余裕がなかったこと、株式による会社設立が珍しかったことから、な

かなか理解が得られず、一株50円の出資金集めは難航した。また、市場設立が生産者サイドからの発案だったことに対する、青果取引業者からの反発もあって、一時は混乱をきたした。

そんな中、当時の八戸市長・神田重雄の仲介により、「市場運営は公共に資する事業である」との結論で合意に至る。こうして生産者と買い手がお互いに手を取り合い、公共市場の開設に向かって歩み始めたのである。



八戸農産市場の創立趣意書

## 90年の歳月を超えて 受け継がれる情熱

昭和7年8月10日、念願の八戸農産市場が廿六日町の一角に誕生した。初代社長に就いた船越があいさつを述べ、せりによる公正な市場取引がスタート。まだ車が普及していない時代にもかかわらず、青森や三本木、百石、久慈方面からも青果商人たちが集まり、お祝いムードの中、高値で取引された。

市場は県内外の農産物も呼び込み順調に成長した。第二次世

界大戦中の統制経済下にあっちは、「八戸青果株式会社」に社名変更し、生鮮食料品の荷受配給機関として地域住民の生活を支える役割を果たした。

昭和52年には、八戸市中央卸売市場開設に伴って、「八戸中央青果株式会社」を設立し、青果物の卸売業務を継続。創業跡地



昭和7年、創立当初の本社事務所

は「八青商事株式会社」が承継し、立体駐車場として中心街の活性化のために役立てられている。

令和の時代になっても変わらずに受け継がれているもの、それは地域農業振興の理念と青果物の安定供給という社会的使命であり、そこには公平、公明、公正な市場への熱い想いが基本姿勢として貫かれている。

郷土を愛する心と、地域に貢献したいという強い意志を持ち続ける八戸中央青果。ふるさとの発展を夢見た先人先達の願いは、未来へと受け継がれていく。

（監修：八戸地域社会研究会会長 高橋俊行）

1929 >>>

- 昭和 4年(1929年) 5月
- 昭和 5年(1930年) 3月
- 昭和 7年(1932年) 8月
- 10月
- 昭和 8年(1933年) 5月
- 9月
- 昭和12年(1937年) 7月
- 昭和13年(1938年) 4月
- 昭和14年(1939年) 8月
- 昭和16年(1941年) 10月
- 12月
- 昭和17年(1942年) 4月
- 昭和20年(1945年) 8月
- 昭和21年(1946年) 7月
- 昭和22年(1947年) 8月
- 9月
- 昭和23年(1948年) 4月
- 昭和25年(1950年) 4月
- 6月
- 昭和26年(1951年) 9月
- 昭和27年(1952年) 12月
- 昭和28年(1953年) 2月
- 9月
- 昭和29年(1954年) 12月
- 昭和30年(1955年) 9月
- 昭和31年(1956年) 12月
- 昭和33年(1958年) 9月
- 昭和34年(1959年) 8月
- 昭和35年(1960年) 5月
- 6月

八戸町・小中野町・湊町・鮫村の4町村合併により八戸市誕生、市制施行(人口5万人)

国鉄八戸線が久慈まで全線開通

**株式会社八戸農産市場を設立(資本金3万円)、初代取締役社長に船越香織就任**

八戸市営バス創業

**取締役社長に工藤清吾就任**

八戸市魚市場開設

日中戦争勃発

戦時経済統制が始まる

**取締役社長に馬場又太郎就任**

**八戸青果株式会社に社名変更**

太平洋戦争勃発

下長苗代村を八戸市に合併

太平洋戦争終結

**取締役社長に小関長一就任**

昭和天皇御来八

**増資により資本金19.5万円となる**

**統制撤廃・セリ売復活で各地との取引拡大**

小・中・高の6.3.3制、学制開始

八戸市人口10万人突破

朝鮮戦争勃発

サンフランシスコ講和条約・日米安保条約締結

**増資により資本金39万円となる**

NHKテレビ放送開始

八戸市魚菜市場開設(湊町)

是川村を八戸市に合併

**増資により資本金200万円となる**

館・上長苗代・市川(4月)・豊崎(10月)の4村を八戸市に合併

日本、国連へ加盟

大館村を八戸市に合併

市営第二魚市場完成(小中野町)

チリ地震津波

**増資により資本金500万円となる**



昭和25年 八戸青果前にて



木炭車からガソリン車に変わった頃の会社のトラック



昭和30~40年代頃の廿六日町八戸青果市場

※ オレンジ文字：八戸農産市場、八戸青果株式会社  
※ 黒文字：世の中の出来事

1960 >>>

- 昭和35年(1960年) 11月
- 昭和36年(1961年) 5月
- 昭和38年(1963年) 8月
- 昭和39年(1964年) 2月
- 3月
- 10月
- 昭和41年(1966年) 4月
- 12月
- 昭和42年(1967年) 9月
- 昭和43年(1968年) 5月
- 6月
- 昭和45年(1970年) 3月
- 4月
- 11月
- 昭和46年(1971年) 3月
- 10月
- 昭和47年(1972年) 2月
- 5月
- 昭和48年(1973年) 9月
- 10月
- 11月
- 昭和50年(1975年) 12月
- 昭和51年(1976年) 9月
- 昭和52年(1977年) 7月
- 7月
- 10月
- 10月
- 11月
- 昭和53年(1978年) 1月
- 6月
- 昭和55年(1980年) 4月

八戸市役所を八戸市庁と改める

白銀大火(1043棟焼失)

**増資により資本金1,000万円となる**

**創業30周年・社屋新築落成祝賀会**

八戸地区新産業都市に指定

東京オリンピック

八戸市人口20万人突破

八戸漁港水揚げ日本一達成(昭和43年まで3年連続)

**増資により資本金2,000万円となる**

十勝沖地震

緑屋・丸光、三日町にオープン

大阪万博

**取締役社長に畑内善一郎就任**

長崎屋八戸店、八日町にオープン

**増資により資本金3,000万円となる**

東北ニチイ八戸店、六日町にオープン

札幌冬季オリンピック

沖縄返還

日中国交正常化

第一次石油ショック

東北新幹線、太平洋回り決定

**地方卸売市場として県知事認可**

八戸大橋開通

200海里漁業水域を設定

**八戸青果(株)、(株)杉若商店、(有)嶋守屋商店の3社合併により八戸中央青果株式会社設立**

あすなろ国体

**農林水産大臣より卸売業者の営業認可、初代社長に畑内善一郎 就任**

**八戸市中央卸売市場開設に伴い、卸売業務開始。**

**八青商事株式会社を設立し、有料駐車場及び不動産賃貸業を開始**

宮城県沖地震

イトーヨーカドー八戸店オープン



昭和39年 八戸市市民会館で開催された創業30周年記念祝賀会



昭和52年 八戸市中央卸売市場開場式



昭和52年 開業時の八戸市中央卸売市場

※ オレンジ文字：八戸青果株式会社 ※ 緑文字：八戸中央青果株式会社 ※ 青文字：八青商事株式会社  
※ 黒文字：世の中の出来事

1980 >>>

昭和55年(1980年) 5月  
6月  
11月  
  
昭和57年(1982年) 5月  
6月  
11月  
  
昭和60年(1985年) 3月  
9月  
11月  
  
昭和62年(1987年) 5月  
  
平成元年(1989年) 4月  
9月  
  
平成2年(1990年) 3月  
11月  
  
平成4年(1992年) 11月  
  
平成6年(1994年) 5月  
12月  
  
平成7年(1995年) 4月  
6月  
  
平成8年(1996年) 9月  
  
平成9年(1997年) 4月  
  
平成10年(1998年) 3月  
5月  
  
平成14年(2002年) 5月  
11月  
11月  
12月  
  
平成16年(2004年) 2月  
8月  
  
平成17年(2005年) 3月  
  
平成19年(2007年) 5月

取締役社長に横町廣治就任  
市場隣接地に1号棟冷蔵庫完成  
八食センター開業  
東北地方冷害

350台収容の八青パーキングビルを建設(工事費6億5千万円)

東北新幹線(盛岡一大宮)開通  
八青パーキングビル落成祝賀会

営業収入1億円突破

ヴィアノヴァオープン  
十三日町に三春屋移転オープン  
代表取締役社長に田端栄一郎就任

消費税導入(3%)

八戸自動車道が全線開通  
予冷配送センター施設整備、2号棟冷蔵庫完成  
ラピアショッピングセンターオープン

創業60周年記念祝賀会

代表取締役社長に杉若勇一就任  
三陸はるか沖地震  
イオン下田ショッピングセンターオープン

JALシティ八戸オープン

ニチイ八戸店閉店

消費税率引き上げ(5%)

イトーヨーカドー沼館店(ピアドゥ)オープン

代表取締役社長に春日博康就任

代表取締役社長に杉若勇一就任

創業70周年記念祝賀会

八戸屋台村・みろく横丁開店

東北新幹線八戸開業

青果販売管理システム導入・稼働

下道(本鍛冶町10/396坪)に駐車場用地を取得

南郷村を八戸市に合併

代表取締役社長に横町芳隆就任



昭和57年5月 八青パーキングビルオープン当時の外観



昭和57年11月 八青パーキングビル落成記念祝賀会

※ 緑文字：八戸中央青果株式会社 ※ 青文字：八青商事株式会社 ※ 黒文字：世の中の出来事

2009 >>>

平成21年(2009年) 2月  
12月  
平成22年(2010年) 8月  
11月  
  
平成23年(2011年) 2月  
3月  
5月  
  
平成24年(2012年) 6月  
8月  
10月  
11月  
11月  
  
平成25年(2013年) 1月  
6月  
  
平成26年(2014年) 4月  
  
平成29年(2017年) 4月  
10月  
  
平成30年(2018年) 6月  
  
令和元年(2019年) 7月  
10月  
  
令和2年(2020年) 1月  
5月  
5月  
  
令和3年(2021年) 7月  
  
令和4年(2022年) 2月  
  
令和5年(2023年) 4月  
10月  
11月

本鍛冶町(本鍛冶町9/421坪)の駐車場等を取得  
場内簡易冷蔵施設(2室)完成・稼働  
売場内簡易冷蔵施設(1~3室)完成・稼働  
予冷配送センター機能集積整備荷捌き上屋、3号棟冷蔵庫、パッキング棟完成

八戸ポータルミュージアムはっちオープン  
東日本大震災

予冷配送センター機能集積地整備、完成により名称を八戸中央青果・青果センターとする

代表取締役社長に横町俊明就任

ISO9001取得

場内に定温売場完成・稼働

ISO14001取得

創業80周年記念祝賀会  
廿六日町のビルを取得(CitySide26)

青果センターに真空予冷設備導入

消費税率引き上げ(8%)

北日本青果と合併

五戸町から倉石地域振興公社の事業譲渡を受け、五戸支店を設立

青果センターに真空予冷設備 増設稼働

青森県独自品種さくらんぼのジュノハート初競り

消費税率引き上げ(10%)

国内初の新型コロナウイルス感染確認

八戸花きに資本参加

六ヶ所村に子会社あおもり花工房を設立し、撤退したフローリテックジャパンの事業を継承

改正卸売市場法施行

東京オリンピック・パラリンピック開催

ロシアによるウクライナ軍事侵襲開始

まろはちビジネスサービス、第一青果、太陽青果が合併し、仲卸会社「第一青果」設立

円安が進み32年ぶりに1ドル150円突破

創業90周年記念祝賀会



八戸中央青果・青果センター



八戸中央青果・市場センター



青果センターに導入された真空予冷設備

※ 緑文字：八戸中央青果株式会社 ※ 青文字：八青商事株式会社 ※ 黒文字：世の中の出来事

# 2012 >>> 2022

社会情勢や流通構造、消費者の価値観が激変する現代にあって、卸売市場もまた、激動の時代を迎えている。厳しい生存競争を勝ち残り、歴史を未来につなぐには、変わらぬ矜持を持ちつつ変化に対応するしなやかさが不可欠だ。地域の豊かな食生活を守るため、たゆみなく歩み続けたこの10年の軌跡を振り返る。

## 1+1=2! (1プラス1イコール2エクスクラメーション) 北日本青果と合併

2017年4月1日、八戸中央青果は北日本青果と合併した。人口減少社会や青果物流通構造の変化に対応するため、安定した経営体制を構築する方針で両社が合意。

東北地方の中央卸売市場ではトップクラスの売上高となる新・八戸中央青果が誕生した。

八戸市中央卸売市場が開設した1977年以来、ライバル関係にあった青果卸両社の合併は、世間に驚きをもって受け止められた。大きな決断に至った理由の一つが、年々激しさを増す市場間競争への危機感だ。背景には、生産者の高齢化や産地の大型化、市場経由率低下などの環境変化があり、一定の経営規模を確保して集荷力を強化することとした。

順位	市場名	金額
1	仙台市	367億円
2	八戸市	222億円
3	いわき市	147億円
4	盛岡市	140億円
5	青森市	117億円

東北地方の中央卸売市場取扱金額 (2021年)  
※青果部、八戸市調べ



合言葉は「1+1=2! (1プラス1イコール2エクスクラメーション)」。プラスαの感動を与える合併でありたい、との方針通り、スケールメリットを生かして経営効率化と集荷・販売力強化に努めた。一つの理念に向かって心を合わせる度に、社員同士の一体感も醸成。団結力は仲卸、売買参加者、運送業者らにも波及し、東北の拠点市場としての八戸市場の存在感が高まっている。

## 攻めの設備投資で コールドチェーン体制確立

優れた設備は市場の付加価値を高め、魅力を向上させる。この10年で、高品質で鮮度の良い青果物を求めるニーズは飛躍的に高まっており、時代に合わせた攻めの設備投資を行ってきた。

特に、青果物を一貫して低温で

流通させる「コールドチェーン」の確立は長年の課題で、2018年に市場内の低温売り場が完成したことで大きく前進した。これに前後して、青果センター内に大容量の冷蔵庫や真空予冷設備を導入し、産地市場機能を強化した。



また、作業の効率化と生産性向上を図るため、コンピュータ制御の大型冷蔵庫や高性能選果機なども取り入れ、利用者の利便性向上に努めている。



We are 情熱市場! 心一つに100周年へと向かう

## “選ばれる市場”へ 卸と仲卸の垣根越えタッグ

“選ばれる市場”を目指す八戸中央青果の歩みは止まらない。2022年4月には、子会社の「まるはちビジネスサービス」と仲卸会社の

「第一青果」「太陽青果」が合併。東北地方でも屈指の規模となる、新たな仲卸会社「第一青果」が発足した。

それぞれの立場で利益を追求してきた3社が、卸売と仲卸の枠を越えてタッグを組む画期的な決断。八戸市場全体の将来を見据えた動きで、個々に築き上げてきた販路やノウハウを生かし、物流コストの削減や営業力の向上を図る。

合併効果を最大限に発揮するための戦略が“スクラム大作戦”だ。情熱市場グループがチーム一丸となって目標と情報を共有し、厳しい生存競争が繰り広げられる青果市場の中で生き残りを図る。

ピンチからチャンスへ。起死回生をかけた挑戦は、これからも続く。



## 04 五戸支店で加工事業を継承 「紅玉の里」盛り上げにも貢献

爽やかな味わいの「紅玉」をベースに、厳選した青森県産りんご果汁を使ったジュースやゼリーを製造・販売しているのが、八戸中央青果 五戸支店。五戸町の倉石地域振興公社から業務を引き継ぎ、



2017年10月に業務を開始した。

公社は旧倉石村が農産物の加工、販売拠点として設立。2004年の町村合併後は五戸町が運営を引き継いだ。赤字経営が続いており、新たな経営戦略としてジュース加工に乗り出そうとしていた八戸中央青果のニーズと合致した。

事業継承後は、輸出事業に取り組み、台湾を中心に実績を伸ばしている。サッカーJ3ヴァンラーレ八戸や、太子食品工業（三戸町）とのコラボ商品も開発し、営業力と販売網を生かした戦略を積極的に



展開している。

甘酸っぱく、しっかりとした香りが特徴の紅玉は、ジュースやアップルパイなどの加工に最適だが、相場下落や保存の難しさなどから生産が減少し、希少価値が高まっている。加工事業の継続は、古くから紅玉を大切に守り育ててきた産地を守ると同時に、倉石地区をも一役買っている。



## 05 テレビCMやSNS発信で 企業イメージアップ狙う

企業の認知度アップに向けた努力も怠らない。2018年からは、青森県内ローカル放送局でCM放送を開始。仕事に懸ける社員の熱い想いや、やりがいに焦点を当てた動画を制作し、ドラマチックな仕



テレビCMの一場面

上がり方が反響を呼んだ。

2021年4月には、SNS(交流サイト)での情報発信を開始した。インスタグラムとツイッターのアカウントを開設し、若手社員を中心としたチームが週2回、交代で投稿している。中でも、市場に入荷された旬の農産物に関する投稿は反応が良く、おすすめの調理方法や目利きのポイントを紹介したり、写真の撮り方に変化を付けたりと工夫している。

登山や野球などの部活動や、誕



生日を迎えた社員を祝う様子なども、社内の雰囲気を知ってもらう良いチャンス。長期的な視点で企業イメージ向上を図る。

## 06 大盛況の90周年記念行事 さらなる飛躍と成長誓う

2022年は創業90周年の節目。我々は、生産者や青果関連業者をはじめとした地域の皆様に感謝し、100周年へ向かって飛躍する契機にしたいと考えた。

皆様への感謝の気持ちを伝える記念イベントとして、7月23日にプライフーズスタジアムで行われたサッカーJ3リーグのヴァンラーレ八戸 VS 鹿児島ユナイテッドFC戦を、当社協賛の冠試合「八戸中央青果株式会社 90周年情熱市場マッ

チデー」として開催した。

残念ながらヴァンラーレは0-1で敗れたが、1000人を超える来場者でスタンドは熱気に包まれ、メインイベントの模擬せりや青果物販売も大盛況となった。

また、五戸町倉石産の紅玉を使ったアップルパイコンテストを開催。70件以上の応募があり、幅広い年齢層の方からオリジナルティあふれる作品をいただいた。

改めて皆様からいただいている



支援の大きさを実感し、これまで以上に期待に応える決意を新たにすることができた。



# 産地と食卓をつなぐ。

スーパーに行けばいつでも欲しい野菜や果物が手に入る。そんな「当たり前」は、消費者から見えない場所で働く人々によって支えられている。産地から食卓をつなぐ担い手の、仕事に懸ける誇りと情熱、そして八戸中央青果への思いを紹介する。



## 八戸中央青果とともに成長

地区の農家10軒で出荷組合を組織したのが約20年前。「消費者に良い物を食べてもらいたい」という気持ちで、有機肥料で育てたゴボウやニンニクを出荷しています。

相場が高い時は色々な業者から声が掛かるのですが、問題は安い時。八戸中央青果に販売ルートを作ってもらったおかげで、安定して収入を得ることができ、最高で年間2億2千万円を売り上げました。

成長の時期がちょうど重なった、我々の組合と八戸中央青果はこれからも一心同体です。

## 「美味しい」が何よりの喜び

ストレスのない環境で育てると、ダイコンは真っ直ぐ、素直に育つんです。私たちにとって何よりの喜びは、野菜を食べた人に「美味しい」と言ってもらえること。雨の日も晴れの日も畑に通り、丹精込めて育てた作物を、自信を持って出荷しています。

野菜の価格は相場で変動し、農家の収入も大きく変わります。良い時も悪い時もありますが、こうして農業を続けることができるのは、30年以上にわたる八戸中央青果との付き合いがあってこそだと感謝しています。

## 生産者の利益確保と農業発展へ共存共栄

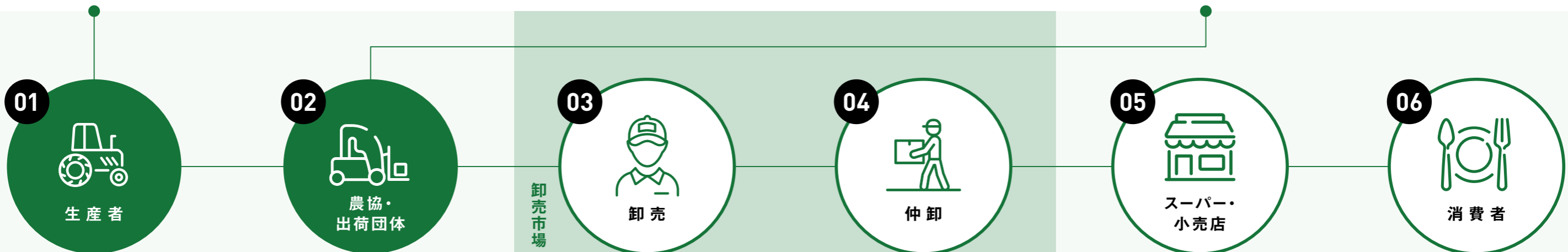
八戸中央青果との付き合いは深く、約50社ある取引先の中でも販売額が大阪・東京と並んで毎年トップスリーに入る“お得意様”です。

八戸農協エリアは多種多様な品目が生産されているのが特徴で、野菜はトマトやピーマン、ニンニク、果物はサクランボやプラム、リンゴなど、季節によってさまざまな農作物を集荷し、県内外に出荷します。それぞれの担当者と対面でコミュニケーションを取り、作柄

や価格の動向について密に情報交換できる産地市場の存在は大きいですね。

農業は自然が相手。台風や天候不順の影響で等級外品が多く出た時などは、助けてもらっています。逆に、八戸中央青果から「数量を集めてほしい」などとお願ひされた時は協力しています。

私たちの使命は、「良い物を消費者に届けたい」という生産者の思いに応え、産地を次世代に引き継ぐことです。そのためには農家の利益を確保することが大切。これからも地域農業の発展に向け、力を合わせていきたいです。





03  
卸売

八戸中央青果  
果実部果実第一課課長代理  
ふるさと なおき  
古里 直貴さん

### 競りを支える現場主義 テンポ良く臨機応変に

実家は六戸町のニンニク農家。子どもの頃、納品の手伝いで訪れた十和田市場の社員駐車場に並ぶピカピカのスポーツカーを見て、競り人に憧れました。

旧北日本青果に入社して約25年。サクランボをはじめとした果実担当者として、荷主から預かった商品に適正な値段が付くよう、テンポ良く競りを進めることを心掛けています。

少ない商品に買い手が殺到する時も、買い手がつき

にくい時も、場がだらけなよう臨機応変に対応する。それが難しさであり、面白さでもあります。

適切な状況判断には、事前準備が欠かせません。競りの後は、こまめに生産者や農協、他市場の仲卸業者を訪ね、流通量や品質などをチェック。やはり最も信頼できる情報は現場にあり、自分から取りに行かなければ得られません。

自らの知識と情報を生かし、“場の空気”をコントロールする競り人の仕事は、ロボットが真似することはできません。時代が移り変わっても、生産者と買い手の双方に利益をもたらす競り人でありたいです。



04  
仲卸

第一青果株式会社  
営業3部課長  
さかもと りょう  
坂本 亮さん

### 情報の質と速さが向上 信頼度高め産地を守れ

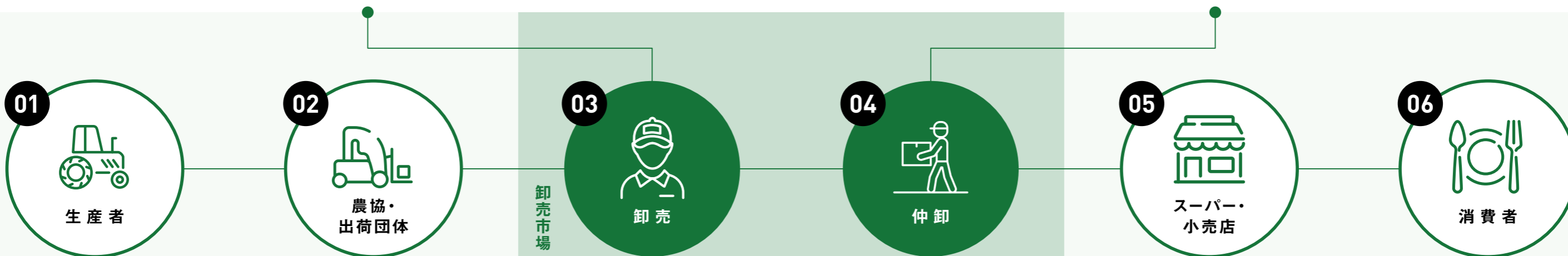
仲卸業者にとって最も大切なことは、野菜や果物の品質です。鮮度が良いことはもちろん、産地表示や規格が厳格に守られた品物を取り扱うことで、信頼を積み重ねて来ました。

お客様であるスーパーなどの小売業者にとって“売りやすい商品”を提供することも重要です。何が求められているかを知るには、産地リレーの状況や食べ方の提案など、さまざまな角度の情報が必要。足を使ってお

客様の懐に飛び込み、生の情報を引き出すことを繰り返してきました。

第一青果が八戸中央青果のグループ会社となったことにより、情報の質と早さは格段に向上しました。これまで担当者レベルで産地から卸売、仲卸、小売へと伝わっていた情報が、組織一体で双方向にやり取りできるようになったのです。集荷から販売まで、全体を見通しての販売戦略が立てやすくなったことで、市場の信頼性は一層高まるでしょう。

今後は生産者の高齢化が課題で、卸も仲卸も一丸となって産地を守る意識が必要だと考えます。





05

スーパー・小売店

株式会社よこまち  
商品部青果担当バイヤー  
みうら ひろゆき  
三浦 広幸さん

## 期待に応える仕入れを意識 若い人材の成長に期待

青果物には相場があり、流通量は天候に大きく左右されますが、スーパーに来てくれるお客様は、いつでも商品が潤沢に並んでいる状態を期待しています。品質が良く鮮度の高い物を、できるだけ欠品しないように供給することが店の評価につながるため、お客様の期待に応える仕入れを心掛けています。

野菜と果実全般の仕入れ担当として7年間、ほぼ毎朝、市場に足を運んでいます。同じ商品でも毎年動向

が変わるため、日々勉強が欠かせません。八戸中央青果の担当者や仲卸業者から得られる情報は特に重要で、売り場に産地の状況や価格の動向を伝え、販売戦略を立てています。

豊富な商品を取り扱い、東北地方でもトップクラスの売り上げを誇る八戸中央青果は、まさに地域の食生活を守る役割を果たしていると言えます。

いつでも活気にあふれていることも心強く、若い競り人が次世代を担う人材に成長し、我々の良きパートナーであり続けてほしいと願っています。



06

消費者

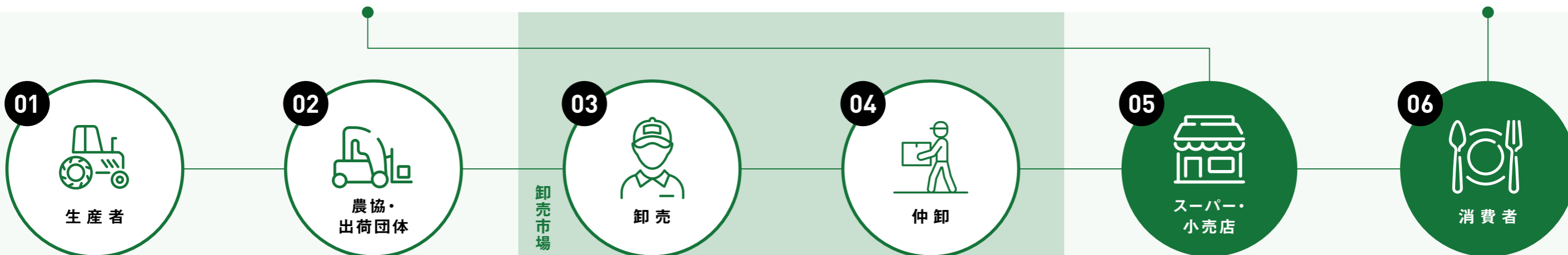
## 「おいしい」を届ける 流通関係者の努力に感謝

「このトマト甘くておいしいね。どこから来たの」。八戸市内のある家庭で、小学1年生のメイが、母親に尋ねました。「スーパーよ」と答えると「じゃあどこからスーパーに来たの」とメイ。母親は「農家の人が大事に育てたのよ。その後は…どうなるのかしら」と困り顔です。

次の日、メイはスーパーで野菜売り場の担当者を見つけるなり駆け寄りました。「おいしいトマト、どこから来たんですか」。ユニフォーム姿の男性は驚きながらも

「八食センターの向かいの市場に“お店のためのお店、があるんだ。そこでたくさん野菜や果物を売ってくれるから、みんながいつでもお買い物できるんだよ」と答えました。

「お店やさんのお店があるんだよ」と得意顔のメイに、母親は「うん。八戸中央青果っていう会社が全国の産地から野菜や果物を仕入れて、お店のお店に売ってるんだって。今年で90周年らしいよ」と応え、新聞広告を開きました。「すごいね。たくさんの方が野菜を運んでくれているんだ」とメイ。ほおばったサラダが、普段よりおいしく感じられました。



# 未来を見つめて

— NEXT GENERATION —

2022年に創業90周年を迎えた八戸中央青果。この節目を契機に将来を見据えた成長ビジョンを描こうと、21年度から22年度にかけて若手社員を中心にワークショップを行いました。100周年を迎えた時、私たちが在りたい姿を示すビジョンが「八つの約束」。策定に向け語り合ったメンバーの活動と想いを紹介します。

100周年に向けた情熱市場

## 「八つの約束」

～未来へつなぐ「<sup>じょ</sup>恕」の精神～

- ①地 域…食文化の継承と農業の発展に欠かせない青果物流通拠点として、地域経済に貢献します
- ②社 員…夢や目標に向かってチャレンジする社員を応援し続けます
- ③消 費 者…新鮮、安心、安全な青果物と旬の情報をお届けし、消費者ニーズに迅速に対応します
- ④販 売 先…豊富な品揃えと正確な情報により、価値ある仕入れの機会を提供します
- ⑤関連会社…全ての関連会社と仕事の成果を分かち合い、共存共栄の関係を築く中心的な存在であり続けます
- ⑥業 界…明るく真摯な対応で、絆を大切に、連携を取りながら共に成長を続けます
- ⑦生 産 者…農業経営について寄り添い、共に考え、支援するパートナーであり続けます
- ⑧情熱市場…  ※それぞれの社員が約束を決める



### 過去から学ぶ

100周年に向けた本格的なビジョン検討は、21年4月にスタートしました。選ばれたメンバーは、所属部署も年齢もバラバラの11人。株式会社ビジネスコンサルタントの片山貴幸氏を講師に迎え、2カ月に1回ほどのペースでワークショップを開きました。発足当時の心境を、取締役統括本部長(当時)の春日慎一は「大きな責任を感じ、身が引き締まる思いだった」と明かしました。

目指すべき会社像と社員像を明確にするために、まずは社史や記念誌などの資料を読み、創業から現在までの会社の歴史を振り返りました。それぞれが印象に残った出来事をピックアップし、「中央卸売市場は本来県都に1つだが、津軽と南部で経済や習慣が違うため2つ設置されたことは興味深い」などと話し合うことで、会社の成り立ちや地域社会に果たしてきた役割に理解を深めることができました。

### 理念を見つめ直す

次に、会社の経営理念を改め



## 未来のために足跡たどり 確かめる現在地

て見つめ直し、掘り下げる活動を行いました。八戸中央青果の経営理念は右記の通りです。

メンバーは、経営理念から10のワードを絞り込み、改めて意味を掘り下げる作業を行いました。「調和と対話、効率と革新」という部分を検討したグループは、「より多くの人に寄り添い、より早く新鮮な商品を届けるという意味ではないか」「強制したり妥協したりするのではなく、互いの考えや価値観

を生かして創造性の高いアイデアを見いだすコミュニケーションを図るべきだ」などと議論を交わしました。

#### 【私たちの理念】

一、私たちは、公共的な企業として、「生産者と消費者の架け橋」となり、豊かで安心・安全な食生活、食文化への貢献を社会的責任と自覚し、推進していきます。

一、私たちは、広く大きな視野に立ち、自然と人が共生できる循環型社会をめざしながら、調和と対話、効率と革新を求めて絶えず努力を続けます。

一、私たちは、信頼と協調を基本姿勢に、常に顧客の立場に立ちながら、創意工夫を心がけ、生産から消費までの一体感のある流通システムを提案します。

一、私たちは、生産者の創意や熱意・想いを尊重し、愛情の注がれた生産物を大切に評価しながら、誠意と責任を持って皆様へ安定的にお届けしていきます。





### 厳しい環境変化

会社の歩みや理念に対する理解が深まったところで、視点を将来に移します。21年7月のワークショップでは10年後、会社を取り巻く環境がどのように変化しているのかを具体的にイメージすることに。外部環境を「市場」「顧客」「技術」など8分野で予測し、変化がどのような影響をもたらすのかを話し合いました。

出された意見の多くは、国内の高齢化や人口減少を背景に「需要が低下し売上げが落ち込む」「業界の再編が進み、中小規模市場が経営難となる」などと、会社にとって厳しい見通しで、「農協による直販や外国資本の参入などが増え、市場経由率が低下する」と競争激化を危惧する声も。

一方で、「気象予報が向上し、供給量の予測精度向上や価格安定が期待される」「物流イノベーションで輸送コストが低減される」などと、技術革新が

もたらすポジティブな変化の予測もありました。

### ビジョンを立てる

いよいよ議論が核心に迫ります。「100周年時の情熱市場」としてビジョン案を検討するに当たり、メンバーから「八戸中央青果の通称である『まるはち』にちなみ、8項目でまとめよう」という案が出されました。

情熱市場を形作る重要なファ

クターである「地域」「社員」「消費者」「販売先」「関連会社」「業界」「生産者」を想定し、それぞれに対して10年後、どのような存在になっていたのかを話し合いました。

「消費者のニーズに迅速に対応し、新鮮、安心、安全な青果物と旬の情報を届けたい」「全ての関連会社と仕事の成果を分かち合い、継続して共存共栄の関係を築ける中心的な存在になりたい」。これまでプロジェクトで検討した企業理念や、将来起こりうる環境変化を踏まえると、会社が果たすべき企業価値や存在意義を自然とイメージすることができました。

さらに議論を経て、ビジョンは「情熱市場の“約束、”という形で表現することに。7つのファクターに対する約束に、それぞれの社員が自主的に考える

項目を加え、「八つの約束」が誕生しました。

### 思いやりのある市場に

プロジェクトの役割はビジョンを立てて終わりではありません。22年度は新たなメンバーを加え、八つの約束をすべての社員に浸透させる方法を話し合いました。

共感を広げるため、メンバーはビジョンが実現した先に待っているストーリーを考えることに。「高齢化に悩む生産者のため、生産指導や出荷サポートを行い、収穫した農産物のブランド化も行っている」「全国の卸、仲卸業者とのネットワークを生かして細かい注文にも応



え、販売先から信頼を得ている」などと想像を膨らませました。

多くのストーリーに共通していたのが、「感謝、信頼される情熱市場」というイメージ。相手の身になって思いを巡らし行動できている状態でした。これは孔子の語った「恕」の精神に

通じます。「人の心を自分の心の如く思いやり、自分がして欲しくないことを他人にはしない」という教えは、国と時代を超え、商売の原点を教えてください。

情熱市場に関わるすべての人に思いを寄せて行動する。それが私たちの約束です。

## 恕の精神こそ商売の原点

## 問われるのは変化への対応力 「感謝」「信頼」が鍵



## MEMBER

### ビジョン検討委員会 メンバー

[20名]

春日 慎一	宮古 春男	畑内 善則
岡田 具彦	杉山 友博	関向 真也
若松 郁夫	竹内 寿弥	向谷地崇人
古里 直貴	佐々木隆良	田端 拓郎
佐藤 正隆	石井 潤子	松橋 優太
立花 裕貴	三浦 敬	工藤 祐徳
大和山勇太	吉田 信也	



## 野菜部

[ 26名 ]



下村 賢弥	館松 浩	泉山 康
下館 克久	杉山 友博	木村 聡
向谷地崇人	源田 俊宏	山内 清勝
佐々木一史	佐藤 正隆	大山 昇
小田 康雄	三浦 敬	工藤 祐徳
金子 雅子	吉田 信也	川上 琴
水野 良祐	佐々木慶大	中島 寛暁
古川 優衣	太田 侑希	越懸澤知弘
岡田 魁	杉山 有人	

野菜部は、『採れたての野菜を新鮮なまま食卓へ』をスローガンに、毎日の食卓に欠かすことのない多種多様な野菜を全国各地から大量に安定的に集荷し販売しています。全国津々浦々の生産者との強い絆と、野菜部総勢26人の抜群のチームワークで、一日も途切れることのない品揃えを実現しています。

## 特産部

[ 18名 ]



山本 正志	館花 光明	中村 広志
関向 真也	竹内 寿弥	市川 勝彦
川口 智和	長根 隆宏	松橋 優太
立花 裕希	大和山勇太	山下 達哉
梅津 彪己	久保 英範	佐々木紫音
村崎 亮祐	豊川 優斗	出河 遥花

特産部は、県内主要三品目のゴボウ・長芋・ニンニクを扱う第1課と大根・人参・キャベツ・白菜等大型野菜を専門に扱う第2課の総勢18人のチームですが、その取扱数量は市場全体の5割以上です。各品目のエキスパートが産地を廻って情報収集し、集荷・販売して青森県産の魅力を全国に、また海外へと発信しています。

## 果実部

[ 18名 ]



小原 勇三	千葉 直樹	久保田幸博
岡田 具彦	西村 一夫	若松 郁夫
古里 直貴	田端 拓郎	名久井孝俊
佐藤 裕幸	荒木田基一	外澤 豊
福田南緒子	千葉 英知	安達 陽平
村井 奎太	南館 香桜	林 義高

果実部は、季節感を感じられる旬の果実を食卓に並べてもらえることを意識して全国各地から季節ならではの果実を豊富に集めて販売しています。国内果実の第1課と国外果実の第2課の総勢18人は、青リンゴのようなフレッシュな新人から完熟バナナのような味わい深いベテランまで個性豊かなメンバーが揃っています。

## 物流部

[ 20名 ]



畑内 善征	原 博文	館 昭夫
山下 真史	高谷 康介	木村 宏視
成田 翔	熊谷 柗平	伊藤 大智
西村 誠	大沢 空雅	高村 光二
藤村 勝義	佐々木和孝	坪 美智雄
田端 定美	佐藤 知彦	類家 玲美
馬渡 佳明	佐々木康博	

物流部は、新入社員の最初の配属先となっていて、毎年新鮮な顔ぶれが揃う老若男女和気藹々の部門です。また農産物の最初の受入口ですから品物を丁寧に取扱う事を徹底し、元気な挨拶と、来てくださった生産者様や運送業者様をお待たせしない事を心がけています。

## 管理部

[ 15名 ]



管理部は、電算システムの管理運営・処理業務を行う業務課と経理会計・人事給与他総務全般を行う総務経理課の総勢15人のチームですが、経営管理だけでなく社員の健康管理まで行う会社の母親役でもあります。業務の共有化と明るい挨拶を心がけてチーム力向上を目指しています。

三浦み子	畑内 善則	坂本 真澄
大橋 範子	佐々木隆良	石井百合子
石井 潤子	中村 郁子	川村ひとみ
山内絵利子	上條 涼華	浅利まどか
外久保未緒	上野 李萌	川村 樹羅

## 第一青果

[ 6名 ]



第一青果は、総勢46人の内10人が八戸中央青果の出身という仲卸です。「情熱問屋」をキャッチコピーに、常にお客様を「第一」に!!をモットーとして、多種多様な消費者ニーズに対応しています。

田中 利勝	出町 高志	工藤 亘
藤本 毅	大向佐知子	川端 大貴

## 五戸支店

[ 8名 ]



五戸支店では紅玉の里と名高い五戸町のロングセラー商品「倉石りんごジュース」を製造販売しています。紅玉の酸味を程よく感じさせるすっきりとした味わいのりんごジュースは県南地域のお土産や贈答品として根強い人気があり五戸町の「ふるさと納税」の返礼品にも採用されています。

足澤 信行	大沢ゆみ子	久保 和子
東山 麻子	助川 亮	坂田香菜恵
大下 宏一	森 留美子	

## 特命係

[ 4名 ]



行政や農業、流通のそれぞれの分野で培った経験と智慧を今に活かし、長年に渡り蓄積した知識や人脈を次世代に伝承すると共に、気付き考え行動する実践力のある人材を育成することがチームの使命です。

堀内 誠悦	石岡 新	山下 光春
長根 茂		



八戸中央青果 現役員紹介

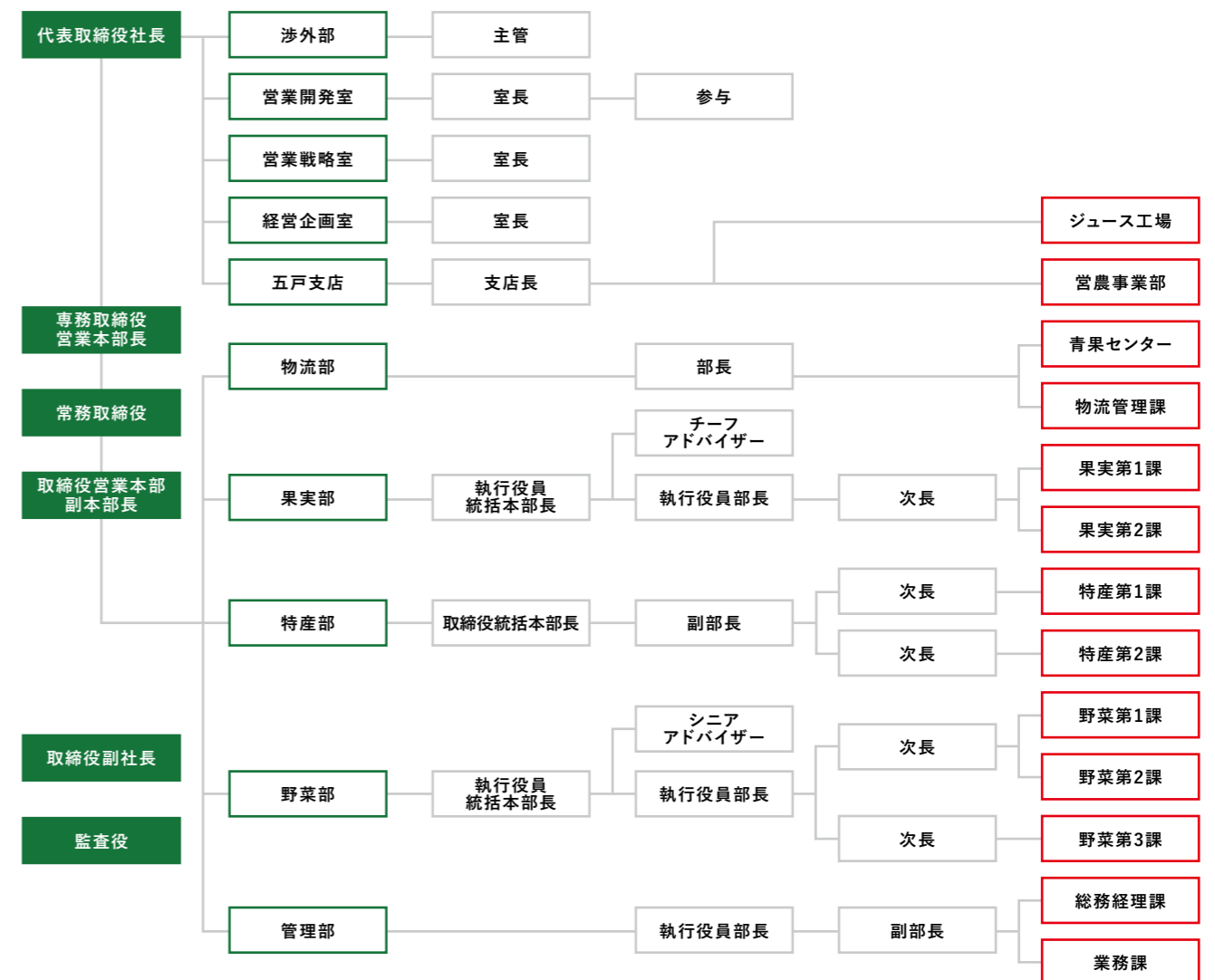
OFFICER INTRODUCTION



- |         |          |        |         |       |         |
|---------|----------|--------|---------|-------|---------|
| 代表取締役社長 | 横町 芳隆 ①  | 取締役副社長 | 外澤 靖雄 ② | 専務取締役 | 春日 慎一 ③ |
| 常務取締役   | 柞木田 靖行 ④ | 取締役    | 原 浩一 ⑤  | 取締役   | 山本 正志 ⑥ |
| 取締役     | 宮古 春男 ⑦  | 監査役    | 畑内 善隆 ⑧ | 監査役   | 横町 俊明 ⑨ |

八戸中央青果 組織図

ORGANIZATION CHART







## 地域に役立つ駐車場を目指して

1977年11月の八戸市中央卸売市場開設に伴い、青果卸売業務は八戸中央青果が継承。八戸青果は八青商事へと社名変更し、創業の地である廿六日町の土地の活用方法が議論されました。

当時は人口が増加し、八戸市中心街も活気に満ちていた時代。ホテル経営の案も出ましたが、自家用車の普及や十三日町へのイトーヨーカドー出店などを踏まえ、「地域に役立つ仕事を」との理念から、駐車場経営を選択しました。

時の流れとともに中心街の姿は変化しましたが、祭りや文化、ビジネスの中心として重要な場所であることは変わりありません。これからも皆様と中心街をつなぐ拠点でありたいと願っています。



1982年12月1日付デリー東北の全面広告



### 業務内容

- 【駐車場】**
- 立体駐車場** 廿六日町 / 1,959.22㎡ (建築面積1,540㎡ 延床面積7,830㎡) 330台収容 地上5階建 鉄骨鉄筋コンクリート造
  - 向側駐車場** 廿六日町 / 1,116.59㎡ (42台収容大型バス2台駐車可)
  - 鳥屋部町駐車場** 鳥屋部町 / 824.63㎡ (40台収容)
  - 下道駐車場** 本鍛冶町 / 1,308.49㎡ (58台収容)
  - 本鍛冶町駐車場** 本鍛冶町 / 1,388.71㎡ (50台収容)
  - 下長駐車場** 下長二丁目 / 1,876.27㎡ (76台収容)
- 【貸地】** 石堂三丁目 / 1,411.80㎡
- 【八青パーキングビルテナント】**
- 倉本クリニック
  - NEO DREAMS
  - 四川家庭料理 楊 八戸
  - エステティック RAYVIS 八戸店
- 【CitySide26テナント】**
- FRINGE EAST (㈱シエント)
  - ㈱日本セレモニー
  - 佐川急便㈱
  - Agu hair torus八戸廿六日町店 (㈱アイデア)
  - 恋肌 withキレミカ (㈱セブンシー)
  - さくら ACADEMY
  - ㈱ロゴスホーム



代表取締役社長  
横町 俊明



取締役  
横町 浩明



取締役  
岩館 泰弘



監査役  
畑内 善隆



監査役  
横町 芳隆

令和4年11月現在

### 従業員一同



すべては、  
食卓の笑顔のために。

すべては食卓の笑顔のために

情熱市場

〈発行日〉  
2022年10月25日

〈発行〉  
八戸中央青果株式会社

〈編集〉  
デーリー東北新聞社／東北のデザイン社

〈印刷〉  
赤間印刷工業株式会社

# 情熱市場

## 八青商事株式会社

〒031-0044 青森県八戸市大字廿六日町3

電話 0178-24-2341

## 八戸中央青果株式会社

〒039-1161 青森県八戸市大字河原木字神才7-4

電話 0178-28-8585

URL <http://www.hachinohe-seika.co.jp/>

 **90<sup>TH</sup>  
ANNIVERSARY**