

# 石川勲さん

## 生産者と消費者の橋渡し

昭和10年の開設以来、大都市東京の台所を支えてきた築地の東京都中央卸売市場。開設当時、京橋大根河岸の青果問屋が結束し東京中央青果を設立。卸売会社として入場し、今日に至る。「農業の大切さをもっと知って欲しい」。そう語るのは、東京中央青果株式会社社長の石川勲さん。「私たちの世代は戦後の物資が乏しい時代を、自給自足の生活で乗り越えてきました。その後、日本の食料自給率は39%まで下がり、約6割を外国の食料に頼っているのが現状です。農家の数も減少している今、食べ物が貴重品だということを、若い世代がどれほど自覚しているのかが気がかりです」

昭和12年、京橋区榎町（現・中央区八重洲2丁目）生まれ。生家は大根河岸で〈三光山〉という青果問屋を営んでいた。父親も東京中央青果の設立に携わり社員として勤め、祖父と母親は卸売問屋と小売店を仲介する仲卸業社として築地市場に店を構えた。「私も小さい頃から母に抱かれて市場に出入りしていました。海軍兵士として出征した父は、昭和17年に戦死してしまいました。思い出しは少ないのですが、将来は跡を継ぐと自然に思っていましたので、高校卒業後は中央青果に就職しました。父が生前使用していた机を引き継がせてもらい、父の同僚だった先輩方には『親父に似て気が短い』なんて言われて（笑）。ずいぶん可愛がってもらいました」

入社してすぐ、愛知・静岡などの温暖な地域から来る野菜を扱う地方野菜（オホシバ）の部署で、仕分けや積みおろしなどを経験。「当時、関東近郊で野菜が穫れる夏場は、地方からの野菜は必要無く、暇になる部署だったんです。しかし私が入社した年から、西瓜を扱うようになって急に忙しくなりました（笑）」。

その後は業務拡大のため埼玉県上尾市に開設された卸売市場へ出向を命ぜられ、全国各地の果物の生産者へ直接会いに行き取引をした。「市場というのは委託販売の場です。値段を決めて生産者から買い取るのではなく、卸売業者である私たちが作物を評価し、競りにかけ、初めて価格は決まり

ひと  
物語

一八三

★大根河岸特集（P7～13）も合わせてご覧ください。

ます。生産者と契約書を交わすわけではないので、付き合いを深め、信頼関係を築く。そこに仲介の意義があると思っています。何か問題が起こったら全国どこへでもすぐ駆けつけられるように、常に30分以内に飛び出せる支度をしていました。平成14年、東京中央青果(株)と東京築地青果(株)を統合し、東京シテイ青果(株)を設立。現在、卸売業務は東京シテイ青果が行っている。

築地市場青果部は、江戸時代から345年間続く伝統を継承しており、京橋大根河岸会の会長も務める石川さん。子供たちへ食べ物の貴重さを伝えるため、市場への関心を高めるために、ユニークな企画を考えている。「5年ほど前、デパートの屋上にビニールハウスでイチゴを栽培して、お客さんにイチゴ狩りを楽しんでもらう企画を考えました。残念ながら実現しませんでした。これからも農業や青果市場をPRして活気づけていきます。仕事が趣味みたいなもんですから(笑)」。

「不況の今、生産者の労力や物の価値が無視され、青果も安売りの競争です」と石川さんは嘆く。生産者と消費者はひとつの野菜で繋がっている。物余りの時代、消費者は何が大切で何を優先すべきか、食料への価値観を問われているのではないか。「築地市場も数年後には豊洲に移転することが計画され、また新たな歴史が始まることに期待しています」



写真●遠藤拓哉  
築地の東京中央青果(株)にて