

Funasho Case Study 1

船昌は、単なる仲卸ではなく“大切な取引先”
お互いに妥協せず、同志としてともに歩む

株式会社まるむね

熊本県は、スイカや柑橘類などが数多く栽培され“フルーツ王国”としても名高い。河内町の「まるむね」は自社で選果場を持ち、取引先に合わせた企画生産・販売に取り組みなど産地の価値を高める施策にも積極的に取り組むことで、生産者、取引先の両者から信頼を得ている。船昌との取引は、20年ほど前から。大手量販店に商品を卸す際、仲卸を通すことが前提となったからだ。現在は、「こだわりスイカ」をメインに取引を行っている。

「こだわりスイカ」は、糖度、シャリ感にこだわって栽培。一蔓一果に限定し、栄養を一玉に集中させているため皮のへりまで甘みが強いのが特徴だ。堀尾昌平社長自らが代表選果（生育、糖度、食味

確認）を行い、出荷に至る厳しいこだわりもある。

堀尾氏と社長・関野裕は、立場は違っても青果業界を担う二人。「産地を守り、新鮮でおいしい青果を適正な価格で販売したい」という業界への思いも共有する“同志”のような存在だ。2011年東日本大震災の際に堀尾氏はいち早く救援物資を送ってくれ、以来お互いに助け合っているという。「2016年熊本地震の時にも、一番に駆けつけてくれたのが関野社長と営業の石田さんでした。船昌さんは、私たちにとって仲卸ではなく大切な取引先です」と堀尾氏。「まるむねさんからは、商品への情熱とこれからの産地のあり方など教わることも多い」と、営業の石田大士も話す。

