

フルックスグループの「惣菜のわかる八百屋塾」

食農業界の人材を育成

「旬八青果店」のアグリゲート・左今社長が講演



「食」と「農」が連携するための
人材育成を実践する左今氏

惣菜製造の三兄弟を中心とするフルックスグループ（黒田久一代表、本部＝奈良県大和郡山市）では、第69回「惣菜のわかる八百屋塾」を開催した。ゲスト講師は都市型青果店「旬八青果店」を展開するアグリゲート（東京都品川区）の左今克憲社長。青果店運営や野菜メインの弁当の製造・販売などのほか、社内向け研修も一般に開放。「食農業界に興味のある人材を育成し、活性化していきたい」と強調した。

2009年創業のアグリゲートでは、13年から実店舗を都内に展開（直営14店、フランチャイズ1店）。外観にこだわらずに新鮮でおいしい旬の食材を仕入れ、スタッフが試食したうえで対面販売し、適正価格で提供。ベンチャーではあるものの、昔ながらの青果店のよさを前面にビジネスベースに乗せている。

また、規格外品も活用しながら弁当、惣菜、サラダ、スマージー、ドレッシングなどをキッチン（2店舗）で製造。グループの青果店での販売や、周辺のオフィスへの

2009年創業のアグ

リゲートでは、13年から
実店舗を都内に展開（直
営14店、フランチャイズ
1店）。外観にこだわら
ずには新鮮でおいしい旬の
食材を仕入れ、スタッフ
が試食したうえで対面販
売し、適正価格で提供。
ベンチャーではあるもの
の、昔ながらの青果店の
よさを前面にビジネスベ
ースに乗せている。

大学」では、社内教育を
一般に有料で開放。「八
百屋の野菜塾」「八百屋の
立上げ講座」「地域商社講

座」などを提供している。
左今氏は「食農」とい
う言葉について、「食は
農場で生産ノウハウを
習得。その体験、情報
を、産地との商談におけ
る交渉やアドバイス、課
題解決に活用する。産地
開発した食材は独自物流
で輸送し、自社店舗のほ
か、学校給食、飲食店な
どに卸している。ただし
市場流通は十分に活用し
ており、常に最適な商
流・物流ルートを選択。
また、産直商材でもおいし
くないものは返品、値下
げ販売、または加工に回
し、産地にライドバック
して改善を促す。

例の、惣菜の新メニュー
の試食が行われ、「野菜
だらけ！」みつ豆仕立
て」「ズッキー」と生ハム

を図っていく。

「ウェグマンズ」など海
外のスーパーの最新情報
と、好評なフルックスグル
ープの青果直販事業な
どについて解説。

終了後には八百屋塾恒
例の、惣菜の新メニュー
の試食が行われ、「野菜
だらけ！」みつ豆仕立
て」「ズッキー」と生ハム
の試食が行われ、「野菜
だらけ！」みつ豆仕立
て」「ズッキー」と生ハム

を図っていく。

のサラダ」などが提供さ
れた。

オーム事業」では、自治
体の依頼による産地への
コンサルティングおよび
都市部でのテスト販売。

教育・人材育成の「旬八
大学」では、社内教育を
一般に有料で開放。「八
百屋の野菜塾」「八百屋の
立上げ講座」「地域商社講

座」などを提供している。
左今氏は「食農」とい
う言葉について、「食は
農場で生産ノウハウを
習得。その体験、情報
を、産地との商談におけ
る交渉やアドバイス、課
題解決に活用する。産地
開発した食材は独自物流
で輸送し、自社店舗のほ
か、学校給食、飲食店な
どに卸している。ただし
市場流通は十分に活用し
ており、常に最適な商
流・物流ルートを選択。
また、産直商材でもおいし
くないものは返品、値下
げ販売、または加工に回
し、産地にライドバック
して改善を促す。

例の、惣菜の新メニュー
の試食が行われ、「野菜
だらけ！」みつ豆仕立
て」「ズッキー」と生ハム

を図っていく。

のサラダ」などが提供さ
れた。

好調な青果直販事業
惣菜のメニュー提案も

また、杉林昭・グル
ープ副代表は、アメリカで
「最も働きたい企業」の
第2位であるスパー

「最も働きたい企業」の
第2位であるスパー

毎回10種類以上の新メニューの試食を提供

