



次の実りへ



鹿児島中央青果株式会社

鹿児島市東開町11-1

TEL 099-267-3311 FAX 099-267-1847

<https://www.maruka-vf.co.jp/>





- 2 社 是 社訓 経営方針
- 3 社長あいさつ
- 4 役員あいさつ
- 6 90周年記念企画 池田社長と対談
- 10 各部紹介
- 16 90周年記念式典
- 18 集合写真 記念品寄贈
- 19 沿革 あとがき

社 是

一心正しからざれば
万行空し

社 訓

仕事は自ら創造すべきもので
与えられるものではない

経営方針

社会への貢献
会社の発展
従業員の福祉の増進

社長あいさつ



代表取締役社長

池田 学

80周年時の平成から令和へと年号も変わり、令和7年11月3日に創立90周年を迎えることが出来ました。これもひとえに創立当初から会社を支えてこられた諸先輩の方々、市場関係各機関の方々、生産者の方々のご支援ご協力の賜物と衷心より感謝申し上げます。

昨今の世界情勢は混沌としたものでありました。コロナウイルス感染症の発生、ロシアのウクライナへの侵攻、イスラエルとパレスチナの紛争、地球温暖化の急速な進行による気象変動の多発、国内ではコロナによる経済の萎縮、コロナ明け後のインバウンド増、令和の米騒動などがありました。

市場を取り巻く環境は厳しさを増し、輸送問題、農作物の適正価格での販売要請、地球温暖化の影響による線状降水帯の発生での大雨、夏場の気温40度を記録する地点の発生などの猛暑、冬場の寒波、豪雪等予期せぬ気象災害による不作から、近年農作物の価格が高騰しました。そのような中、令和6年度の実績は256億7,000万円と大きな数字を残せました。しかしながらこれは自力の結果ではなく「品薄、単価高」と言う環境に助けられており、取扱数量は軒並み減少しています。

次年度の業績でその卸売市場の真の実力がわかるとも言われています。

今後は、担い手の高齢化、減少、気候不順による生産の不安定化、物流問題などで集荷困難となる事態が予想されます。これらの問題を十分考慮しつつ、今後迎える100周年に向けて、中央卸売市場の意義を再確認し、市場機能を最大限に発揮することによって、生鮮食料品流通の基幹的インフラとしての使命を果たしてまいります。「生産者よし、市場よし、消費者よし」の三方よしの精神で全社一丸となって邁進して行きましょう。

常務取締役

西青木 信一



生産者をはじめ、市場関係者のみなさまのおかげで創立90周年を迎えることができました。今後も鹿児島中央青果が発展し、従業員の皆様が安心して働ける会社であり続け、生産者の方々にも安心して荷を預けられる会社であってもらいたいと思っています。昭和10年創立、後の太平洋戦争を乗り越え高度成長期や石油ショック、インフレ、天災、異常気象など時節に於いて乗り越えてこられた先輩方の努力が現在まで引き継がれ、今後も繋がって行くと信じております。

昔話になりますが私が入社した42年前は、市場内にフォークリフトは数台しかなくターレ(電動車)での荷物の移動がほとんどでした。荷下ろしはもちろん、手おろしで西瓜の季節は20台以上のトラックを果実部全員で現場から駐車場まで降ろし、翌日のセリの後は現場の片付けのため、仲卸が競り落とした西瓜の箱詰めの手伝い、それから荷下ろし。冬場は夕方に入るポンカン、タンカン等を港で集荷し現場に並べて翌日のセリの準備をして帰宅。夏場と冬場は非常に忙しかったが社員が一丸となり団結力の高まる時期でもありました。

時代の流れと共に仕事のあり方が大きく変化してきました現在も、働き方改革や2024年問題など継続的に残る事案があります。また様々な問題も出てくるでしょうが、まずは創立100周年を目指してもらいたいと思います。

常務取締役

仮屋 孝光



創立90周年という記念すべき時に立ち会えたことは、喜ばしい限りです。昭和55年に入社して45年になります。野菜部へ配属となり、朝7時のセリの準備、荷捌きが入社当初の仕事でした。4年目に入りセリ人の免許を取得して、トマト、軟弱野菜等のセリを担当させていただきましたが、買受人からお叱りを受けることも多々ありましたが、買受人から多くの方と出会い、学ぶことが多く、成長させていだいたと思っています。この財産を守り更に大きくして後輩に渡すことが、今、わたくしに求められている重大な使命と思っています。

私たちの卸売市場は、生産者と消費者を結ぶ中核的な流通機構で、青果物の集荷・分荷、価格形成といった重要な役割を担っております。しかし、かつて市場ではセリが広く行われていましたが、現在は事前に行われる卸売会社と仲卸業者等との交渉による相対取引が中心となっております。長年にわたる取引の中で培われてきたネットワークや信頼関係を駆使することで、青果物流通の安定化につながっていると思います。

近年、全国の真夏日や猛暑日は増加し、冬日の日数が減少しています。また、降水日数は減少している一方で、大雨の年間発生回数は増加傾向にあります。気象変動の影響を受けやすく、高温による収量や品質低下などがすでに発生している現在の状況です。持続可能な食糧システムの確立を目指し2021年には、「みどりの食料システム戦略」等が改定されました。様々な季節や環境下においても通年、市場に出荷してくださる生産者の皆様への感謝を忘れずに、100周年に向けてますますの発展を期待したいと思っています。

常務取締役

川路 政博



私は、大学卒業後昭和59年4月1日に鹿児島中央青果に入社し41年間丸果一筋で頑張ってきました。創立50・60・70・80周年、そして90周年記念に立ち会えて感慨深いものがあります。

さて私は入社後電算室に配属された際、『2年間会社はあんたに投資するからダメだと思ったらいつでも言って来い!』と当時の副社長に言われた言葉を思い出します。情報処理の知識は一切ない中、不安だらけの日々でしたが、頂いた言葉が逆に励みとなり、また良き先輩方に導かれプログラマーとして開発業務に長年携わってこれました。

ただ、平成20年代電算機器は汎用機からオープン系が主流となり転換期にありました。安定稼働や柔軟なシステム対応と有事対策など事業継続の観点から持続可能な自社開発では望めない事から平成21年に社運を賭けたオープン化プロジェクトを立ち上げました。既存のレガシーシステムをスクラップ(廃棄)し、新たな丸果システムをMIC社ヘビルド(再建)するものです。

約2年半後の平成23年10月にオープン化した丸果システムが稼働しましたが、本番に至るまでは苦難の日々で、紆余曲折しながら誰かにすがりつきたい心境でした。しかし社員の皆様のご理解とご協力で軌道に乗ることができた事、生涯忘れない体験となりました。

一方、財務・給与システムはパッケージソフトを導入し汎用機からクラサバへ移行しオープン化しました。

あれから14年経過しました。電子的な合理化の方向性を掲げている事案では販売原票の電子化、自己買受の兼業対応、会社組織の見直し、共同電算化など改善したい事が多々あります。

しかし、昨今の情勢を鑑みて計画的に事を進めるには『人・物・金・時間・情報・技術』の経営資源を見極め有効活用する事が大事ですが、現実未だに出来ていない事に対し心痛の思いであります。

100周年、未来世代に我社はどう変わっているでしょうか。AIやDX化に向けた投資を行いクラウド化への新たなシステム転換期を迎え、コスト削減や運用の負担軽減、BCP対策、データ共有などを改善して、働く環境や管理環境も大きく変革されていく事で上記の事案もそれに似合ったシステム構成で構築されるでしょう。

とは言え、一番大切な事は、社員一人一人が帰属意識、貢献意欲、誇り、共感の愛社精神を高める事だと思います。この節目を機に、さらなる高みを目指して、社員一同精進して参りましょう。

取締役鹿屋支店支店長

小川 義文



私が市場に入ったきっかけは、43年前20歳の時に東京から帰って来て仕事を探していたら、親戚が市場に求人広告が貼ってあったよと知らされたことでした。入社時は白崎町にあった市場も鹿屋市の整備事業で、現在の場所に移転し25年目に入ります。移転当時は市場主催で10年間、かのや市場秋祭りを開催したり、線状降水帯の発生で市場全体が浸水する豪雨災害に見舞われたり、色々な事を経験しました。また、新年会は湯之元観光ホテルに社員全員が集まり騒いだり、蒲生のタケノコ工場へ日曜日に応援に行ったり、今思えば懐かしい思い出ばかりです。

当時は、相対売は殆ど無く全て競り売りでした。箱も無くバラかビニール袋でセリ場に並べてあり、セリが終わったら全員で片付けから掃除までして、昼からは生産者の畑や農協に集荷に行ったりと、当時は団結力もあり皆で協力し合っていました。今は、生産者との繋がりも少なく、電話一本で済ませたり、圃場に足を運ぶ事も少なくなっているように思われます。今後市場関係は厳しくなって行きます。農家の減少・後継者不足、運送関係、従業員不足、社員の教育など問題点や山積みです。一致団結・協力し合って100周年を迎えられるように頑張りたいです。





鹿屋支店 社員 青果市場の業界が長年続けられている強みについてお聞かせください。その強みを、私の今後の仕事に対する糧としたいと思っています。

池田社長 当社が90年にわたり事業を継続できた最大の理由は、やはり「食」という分野に携わってきたことです。

人間は生きていく上で食べ物は欠かせません。

農業を営む方々から消費者の皆様まで、命に関わる仕事をしているという点で、この事業がなくなることはないという確信があります。

現在、農家は減少傾向にありますが、それでも人々にとって「食」は必要不可欠です。

この「食」に携わることが、当社の揺るぎない強みだと考えています。

100年を超える企業が数多く存在する中、各社がそれぞれの努力を重ね、市場を維持しています。

好況、不況に関わらず、大きな利益を上げることは難しいかもしれませんが、人と深く関わる仕事だからこそ、これまで生き残ることができたのだと思います。

鹿屋支店 社員 今後もこの強みを活かし、会社、社会に貢献できるよう尽力してまいります。

総務部 社員 昭和10年に設立して、戦中、戦後を乗り越え、先輩方の努力の積み重ねにより、現在も当社は市民の台所として営業しています。これから先、わたくしたちも引き続き会社の使命を担っていきたいと思っています。

そのために、池田社長が持っていらっしゃる変わらない

信念をお聞かせください。

池田社長 仕事に一生懸命取り組むことが何より大切だと思っています。何事も中途半端にせず、一日の仕事を全力でやり遂げる。自分の体が健康で動く限り、一生懸命仕事に取り組む。これは入社した頃から変わらず持ち続けてきた考えです。こうした姿勢が農家を守ること、消費者に食料を届けることに繋がると思います。

商品管理部 社員 若い人たちが、魅力を持って、この会社に関心を持ちたい、勤め続けたい思いを持ち続けられるような会社にしていかないといけないと考えています。求人募集しても、なかなか人が集まらない。今の若い人たちは、入社しても辞めたりとかしています。その辺は、今いる若い社員たちを中心に、チームを作って、そういう声を会社の方にフィードバックできるような仕組みが、作れたらいいのと思っています。

池田社長 今、会社に組合組織とか無いため、社員みなさんの声を反映できる場所が無いと思います。しかし、業務検討会、部会などの様々な会議の中での若い人たちの意見を、わたくし共も聞いて、検討などしています。会社としては、給与面、福利厚生とかは県内の他の企業と比べても劣る事はないと思います。若い人が会社に定着しないということは、そこになにか問題があるかもしれません。そんな時は、みんなと相談する事。みなさんで解決するという事も必要かと思っています。若い社員たちがチームを作って色々な事をやったり、問題を解決する事は賛成です。しかし、自分たちの事ばかりではなく、会社の10年先を見据えて未来の事を考

90周年記念企画

池田社長と対談

2025年10月10日



池田社長 会社が今年創立90周年を迎えます。自分が入社して45年ぐらいになりますが、50年、60年、70年、80年、4回は、節々でこういったイベントは参加してきました。社長と従業員の方々との対談と言ったものは、今回が初めてかと思います。

一番に印象に残っているのが70周年でした。桜島フェリーを貸し切って、業者の方々、生産者の方々も呼んで、盛大に音楽や催しをして、甲板の方には出店を出していました。一番大きな記憶として残っています。

50周年は記念メダル配布。60周年は記念写真撮影。70周年は桜島フェリーでの式典、80周年は全社員へ祝い金10万円と特別休暇付与3日間でした。今回の90周年は、社内の役職員のみの創立記念の式典を行います。

本日は若い人たちに集まってもらって、みんなで今後、100周年に向けて、どのようにしていったらいいのか、未来のこと、今のこと、会社に対する思いなど、みなさんと話が出来たらと思います。また、対談の中で私が答えられる限りでは、答えたいと思います。



えて欲しいと思います。青果業界を取り巻く環境は大きく変化しており、尚一層、変わっていくと感じています。今後、今までの相対セリで売ってきた商売が無くなっていると思います。今の鹿児島市場だけで、また沖縄も含め、相対とセリでモノを売っていても売上は伸びないと考えています。ここ何年か良かったのは、数量減と単価高で単価が上がった分売上が上ってる状態で、それが今後続くかということは全然別の問題です。南九州の食料基地の冬の産地として、大量にできた青果物をどうやって売っていくかということが問題で、今までの従来の商売のやり方じゃなくて、若い社員がチームを作って、関東関西のスーパーとか加工屋に売り込みとか、色々な販売方法もあると思います。また、海外へ輸出となれば輸出に向けて、どのようにしようかと考える、そういったチームを作って自分たちで検討して、10年後には鹿児島からインドネシアなどアジアに向け、野菜とか果物を送れるようにするとか、色々な事を考えて欲しい。モノが動く方が、売上が上がります。今後も日本国、鹿児島も含めて、胃袋は小さくなっていきます。アフリカ人口があと何年かで1.5倍の25億人ぐらいになるようです。そのような事もあり、アフリカがこれから先の商圏っていう話もでてきます。

インドの人口が14億人になって、今年の日本の国の出生率が70万人を割って、60数万人になります。しかし、インドでは今年生まれた赤ちゃんが1,500万人だそうです。それだけ胃袋が大きくなるわけです。今から生産年齢の15歳から64歳の人間が、今後も1,000万人ずつ増えていくわけで。あと7、80年はその人口は増えていくわけです。日本の商圏は小さくなるけれど。そういうところに、海外輸出への魅力を感じ、社員みなさんで

チームを作って考えていくのも、1つの手かと思います。鹿児島から青果物をどうやって品質を保ったまま、どうやって輸送をするのかを考えていければと思います。海外輸出に関しては、国全体で動いています。鹿児島でも今度500億円の輸出の金額を県が考えています。国、県の動きに乗っていき、その道筋を社員のみなさんが、10年後にはこうなるよといったビジョンを立てて欲しいと思います。

果実部 社員 池田社長がこの仕事をする中で、もっともやりがいを感じることで、また、達成感を感じた瞬間、大切にしていることは何でしょうか。

池田社長 やりがいがあるという事は、農家さんが儲かる事です。農家さんが儲かって、次も鹿児島中央青果に品物を出荷してもらい、手数料をいただけることから、農家さんに喜んでもらえることが、やりがいを感じます。わたくしも現役のとき営業をしている時は、色々ありましたが、農家さんの喜んでる言葉を聞く時が、一番のやりがいがありました。今は経営者の立場で、従業員のみなさんにボーナスが出た、給与が上がることで、みなさんに喜んでもらえることが一番良いことです。それが出来た時、仕事をしていて良かったと思います。農家さんを大事にして、従業員のみなさんもそれをやりがいにしたいです。今は市況もファックスとかメールとかになっています。そこはやっぱり人間関係が希薄になってくるわけで、時代はデジタルとかにはなっていますが、最終的には人間と人間は、こうやって話をしないと通じないわけで、目と目を見て話をしないと、お互いに相手の気持ちはわからない。毎日そういうふう言葉で

電話で話をしながら、「高かった」「安かった」、と農家さんと話をすれば、農家さんは気持ちをわかってくる。安いと、怒られることもあります。しかし話をすれば、相手の気持ちもわかりますし、わかってもらえます。日々の人間の付き合いが大事で、農家さんにしても、自分たちの同僚にしてもそうだと思います。

営業開発室 社員 池田社長が考えている10年後、20年後、会社はどういった形、どういった未来になっていると思われますか。僕らも10年後20年後は、40代、50代になって、働きざかりになっています。僕らが会社を中心にいないといけないと思っています。その点はどうのように思っておられますか、アドバイスをお願いいたします。

池田社長 農家が大事って話しをしたように、農家が減っている。後ろ向きの話しにはなるけど、現状維持が一番大事だと思います。今の売上をどうやって落とさないようにしていくかが問題であって、今の売上をそのまま保つには、今の農家さんを守っていかなければならない。農家さんが減れば、売上げは落ちるわけで、今はどうやって乗り越えるかが一番の問題で、それがある程度解決された中で、次のステップになると思います。多角化経営もあるけど、リスクも結構大きいわけで、本業で生きていくためには、今の250億円前後の売上をどれだけ維持していくかということが1番の問題です。先を見ないといけませんけど、先ばかり見ても、今の農家を支えていかないことには、今を大事にして現状を保っていけば、その後うまく廻り出します。自分たちが今から10年、20年後にも、今の売上げがそのまま保っていくことが、それが一番大事だと思います。

野菜部 社員 池田社長から見た若手社員への印象や、今後期待したいことなどありましたらお聞かせく

ださい。

池田社長 若手が少ない中でも、みなさんが会社のために朝早くから全力で仕事に向き合ってくれています。その姿勢は本当に嬉しいですし、頼もしく思っています。仕事のやり方については、我々が経験したことを伝えても今の時代にはうまく当てはまらないことばかりだと思います。様々な経験をしながら、自分なりに良い方法を見つけていってほしいです。

汗水流して懸命に働いてくれていることを、非常に有り難く思っています。これからも頑張ってください、応援しています。

池田社長からひとこと

ネットで見かけて、成長するためのヒントの言葉が載っていました。

ひとつ目に
『後悔は過去を変えようとする。反省は未来を変えようとする。』
後悔は悔やむけど、反省は次にどう活かすか考えることだと思います。

ふたつ目に
『失敗しなかった日は、何もなかった日だ。一流は誰よりも失敗し、誰よりも学んだ人』
失敗しなかった日は、何もなかったということ。一生懸命仕事をして失敗するのは仕方のないこと。次はそれを取り返そうとする、勉強して励み、それで一流になるということだと思います。

最後に
『どんなに時間がかかっても、そんなのは問題じゃない』
地味でもコツコツ頑張れば、必ずうまくいきます。ちょっと失敗しても頑張らないといけないと思います。



池田社長式典挨拶



西青木常務祝賀会挨拶



飯屋常務乾杯の挨拶



川路常務締めめの挨拶



永年勤続者表彰





令和7年11月2日 鹿児島中央青果株式会社 創立90周年記念 於鹿児島サンロイヤルホテル

創立90周年記念事業としてAEDを寄贈、 鹿児島市長より感謝状を授与

2025年10月14日

この度、弊社は創立90周年を迎えるにあたり、記念事業の一環として、鹿児島市中央卸売青果市場へAED(自動体外式除細動器)を寄贈し、10月14日、下鶴市長より、感謝状を授与いただきました。

今回のAED寄贈は、従業員や市場関係者、来場者の皆様の命を守るための取り組みの一環であり、安全・安心な市場づくりへの強い思いを形にしたものです。



沿革

1935年	昭和 10年	11月	鹿児島市中央卸売市場の開設と同時に創業開始(全国で7番目・九州では最初)
1950年	昭和 25年	2月	鹿屋営業所開設(鹿屋市共栄町6728番地)
1958年	昭和 33年	8月	鹿屋 青果地方卸売市場として鹿屋営業所開設
1963年	昭和 38年	7月	鹿屋営業所移転(鹿屋市白崎町6500番地)
1976年	昭和 51年	10月	資本の増額(資本金:8,000万円、発行株式160万株)
1976年	昭和 51年	11月	鹿児島市中央卸売市場青果市場移転に伴い、鹿児島市東開町11番地1号へ移転
1991年	平成 3年	6月	食品加工場 完成(鹿児島市東開町12番8号)
1992年	平成 4年	5月	鹿屋営業所を支店に昇格
2000年	平成 12年	4月	第6次卸売市場整備事業により鹿屋支店移転(鹿屋市新川町601番地)
2001年	平成 13年	6月	子会社「株式会社南青」 設立
2004年	平成 16年	6月	食品加工場 HACCP対応工場 完成
2006年	平成 18年	5月	卸売場へ160坪の低温売場冷凍庫設備 増設
2010年	平成 22年	8月	荷受事務所 新設
2011年	平成 23年	3月	農水省より鹿児島市中央卸売市場青果市場が中央拠点市場に認定
2015年	平成 27年	11月	創立80周年
2018年	平成 30年	1月	卸売場へ野菜部低温売場冷蔵庫 増設
2019年	令和 元年	6月	卸売場へ果実部低温売場冷蔵庫 新設
2020年	令和 2年	7月	鹿屋支店 線状降水帯で市場内浸水被害6日(九州豪雨災害)
2023年	令和 5年	1月	鹿屋支店 プレハブ冷蔵庫2室新設及びキュービクル新設
2025年	令和 7年	11月	創立90周年

あとがき

創立記念誌のタイトル「次の実りへ」は、
 当社の90年の歩みを実りあるものと表現し、次に迎える100周年もさらなる実りのあるものであってほしいと思いを込めて付けられました。90周年を迎えるまでに、先輩方の絶え間ない努力と、市場関係者、生産者のみなさま方の支えがあって、今日の鹿児島中央青果があると思っています。私たちは、生産者と消費者の橋渡し役の使命のもと、人と人との結びつきを大切にしています。この記念誌を作成するにあたり、当社を支えてくださったすべてのみなさまへの感謝の気持ちと、私たちの活き活きと働く姿を残すことができたらと思い、実行委員一丸となって知恵を出し合い作成に取りかかってきました。見ていただいた方に、「ありがとう おかげさまで」の感謝の気持ちが伝わり、また、100周年のときにも未来の後輩たちに「この会社に入ってよかった」「この会社で働きたい」と思ってもらえると、大変うれしく思います。



鹿児島中央青果株式会社

発行日 令和7年11月3日
 発行所 鹿児島中央青果(株)
 鹿児島市東開町11-1

印刷所 浏上印刷株式会社