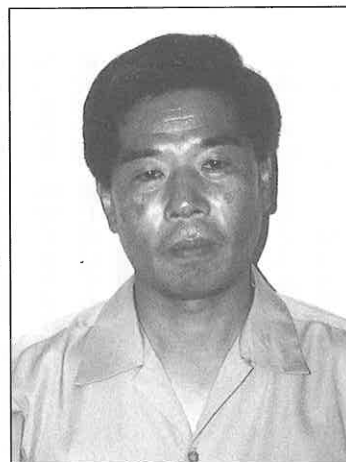


interview

聞き手／後藤芳博（編集部）

食品加工業は 農業、物流、生産、流通、販売の 一つの輪だ！

■カルビーポテト株式会社 北海道事業部部長 高原和人氏



何が国際基準に劣っているのか

高原…私たちが、とにかく言い続けているのは、国際水準を目指しましょう！という事です。これが最大の目標です。

その理由として、私どものポテトチップの原材料が国産品という事であれば、原材料の「じゃがいも」が国際基準に満たされていないければ、残念ながら出来あがった商品も国際基準に満たされているとは云い難いのです。

具体的にどういふことかという点、農業というのは国の基本だと思います。これがないと国が成り立たない。だから食料自給率は、国が全体として上げていかなければいけないんです。しかし現在、減反問題とか、コメの一部自由化とか色々な問題があります。国際水準に達しているとは思えません。

実は私たちの食品加工の世界も、種子の生産から原料の生産という農業分野なんです。それだけではなく、貯蔵という物流の分野。そして工場での生産。それから商品の流通の分野、そして問屋、あるいはまたスーパー、コンビニエンスで販売するとい

う分野。これらが一つの輪になって始めて食品加工業界が出来上がるものだと考えています。ですから、その中のどれか一つの分野が崩れてしまうと、他の分野も成立しなくなってしまう世界であると考えなければなりません。あくまで農業から商業までの一貫した一つの加工流通の流れを作っていかなければいけないという基本概念に基づいて、国際的な水準まで引き上げていきたいと思っています。一つの基準は歩留りです。特に加工業の場合は、最終工程でどれだけ歩留るかが大変重要になります。

そうは言っても最終的に評価するのは消費者です。消費者が買うか買わないかというのは、その商品に差別化があるかどうかということなんです。例えば健康に良いとか、美味しいだとか、値段が安いとか…。あくまで価値を認めていた上で、その代償として、かかったコストの一部を分担して頂くというのが基本的な考え方だと思います。その商品がお金を払う価値を持っている商品であるかという事です。歩留りが良くても、商品価値がない商品は売れないわけです…。

メーカーと男爵だけ…

高原…種子の問題もあります。これは非常に重要なテーマです。

例えば日本で食用の「じゃがいも」といえば男爵、メーカーの二品種しかありません。消費者からすれば、二種類からしか選べないんですから、これではどうにもなりません。

先日もある男爵の大産地の農協さんが、「他の作物は品種がドンドン変わるのに、じゃがいもだけが、30年、40年も同じ品種を栽培し続けている、その辺の立ち遅れが、先々怖い…」という話をしていました。

後藤…食用の品種のじゃがいもは、海外にはたくさんあるのでしょうか。

高原…そうですね。加工用の品種だけ見ても、ユーズーサイドに立った新品種がどんどん出てきています。

例えば、アメリカでは10年、15年ですらっと品種が変わります。ユーズーサイドに立った品種が出てくるわけです。バター味がするというユニークな品種や、ヨーロッパでは、調理方法別に適した品種があり、その他にも赤色やミニサイズの品種など、用途別にバラエティー豊かな品種が揃っていますよ。

後藤…なぜ日本には、そういう品種が入っていないんでしょうか？

高原…一つはスーパー等のバイヤーに問題があると思います。バイヤーがもつ、「こういう品種を作ることはできないか」という要望を生産者に出すべきだと思います。

後藤…つまり、もつと消費者のニーズをキヤッチし、生産側にリクエストするべきだと…。

高原…そうですね。また、日本では現在、種子を作る農家と、原料を作る農家が分かれています。様々な規制もありますが、私は自分で栽培する種子は、自分で作るというのが本来の姿だと思うんです。アメリカでは生産者や民間の種苗会社が自由に品

種改良出来る仕組みになっています。現在の日本のシステムでは品種改良も進まず、そしてさらに種子単価が高くなってしまします。外国の種イモは日本の半分以下の値段だと思っています。

水は豊富なのだが、 気になる灌水技術の遅れ

高原…日本の場合、気象の問題もあります。農業というのは、基本的に水と太陽と土で成立していると思うんです。

その中で特に水管理の問題がこのところクロースアップされてきているんじゃないかと思っています。この部分でも、残念ながら国際基準には達してないです。

最近社員を1名、オーストラリアに研修に行かせたんですが、仕事の殆どは水管理作業だそうなんです。しかも、ただ灌水を行う事ではなく、露地の作物でも、作物の各発育ステージ別に細かい管理をしているようです。

後藤…それはきつと「ファーターゲーション・システム」ですね。

高原…それに比べると日本の場合は、湿害については明渠・暗渠などの対策が講じられ十年前に比べたら、雲泥の差で良くなっています。早魃については何らかの対策が講じられていません。

日本の農業は「水」は豊富ですが、水管理がなされているのは水田だけで、畑作ではほとんど管理されていません。

北海道でも一部、スプリンクラーを利用して地域がありますが、露地栽培でも、もつと水を管理する体制を作ることができ

れば、品質も収量も変わってくるんじゃないかと思っています。

4 t / 10 a か、3 t / 10 a が問題

高原…品種や灌水設備の問題を解決でき、収量と歩留まりを上げるとは、生産者にとって経済的なメリットは大きいです。

アメリカ辺りの品種は歩留りで4 t / 10 aを下回りませんが、私どもが取り扱っている品種は現在3・2 t / 10 a前後なんですね。

25円/kgで4 t取れると、10 a当たり10万円になりますが、3 tしか取れないと30円/kg払っても、10 a当たり9万円にしかならないんです。

10 aで1 tも収量差があると経済的な差はとても大きいですし、多収量であれば価格の変動にも対応し易くなります。この収量差だけでも国際競争を戦う上ではとても大きなハンデになります。

規模拡大、集約化は作業性の問題

高原…価格のことでいえば、規模拡大と、畑の集約化の問題もあります。農業が規模拡大の方向に進むのはやむを得ないことだと思っています。しかし問題は、いかに規模の拡大や畑の集約化を作業性の問題として捉えることかだと思います。

例えば十勝管内には、一戸当たりの経営面積が40 haを越えている人もありますが、実際にはそれらの畑は分散していて、作業

効率が非常に悪いのが現状です。このままだと省力化しようにも限界があります。ヨーロッパの生産を見ると、同じ規模、またはそれ以下の経営面積でも、農産物の生産額は多いところがたくさんあります。なぜかという、畑が自宅の周りに集約されているからです。

しかし、この問題は私どもだけでは到底手に負えるものではなく、地域や行政と手を取って解決しなければならぬ問題です。現実には規模拡大が可能な経営能力を持った生産者の方がいっても、何時もこの問題で行き詰まってしまう。この課題を解決できれば、競争力がアップすると思います。

今後の北海道農業も二つに分極化が進むと思うんです。十勝型タイプ、これは規模の拡大を目指すタイプです。そして集約化していく、上川地区タイプです。上川地区は山坂多いところで機械化しようとしても、限度がありますから。一方美瑛地区とかあの辺は、私どもの集荷量はもう増えないです。観光とかをするタイプになりつつある。それも自然の成り行きとして良いと思います。

後藤…そうですか。技術や設備の問題ならば解決の手段は比較的簡単だと思いますが、この問題は根深いですね。それにしても、生産者数が減少すると、カルビーさんにとっても困るのではないかと

思うんですが…。
高原…困らないんですよ。生産者数が減るのは当たり前だと思ってます。一戸当たり

すし、私どもの加工イモだけの契約面積をみても十勝地区では2 haだったのが、今一戸当たり5 haなんですよ。だから生産者数が減っても、契約面積は減っていないんです。そうなるとう今度は作業精度の問題です。

ヒット商品「じゃがりこ」の秘密!?

高原…そういう現状がありつつも、私どもなりにできることには色々チャレンジしてきましたつもりです。

私たちの基本的コンセプトは、「出荷していただいたものはできるだけ無駄なく使う」という事で生産者を取り組んできました。

例えば、ある段階でのロスはマッシュポテトに使い、マッシュポテトにも使えないロスは、デンプンとして使うという取り組みです。デンプンは購入すれば済む事です。新たに設備投資をしました。そうやってロスを少なくすることで、生産者の手間を減らし、歩留りを良くし、収益を多くする取り組みをしています。

実は「じゃがりこ」もそういったコンセプトから生まれてきた商品です。

後藤…えっ、あのヒット商品の「じゃがりこ」がですか？

高原…「じゃがりこ」は他のポテトチップスとはタイプが違います。あれは一種の練り製品です。ポテトチップスでは使えない、小さ過ぎたり、大き過ぎるサイズのものでも、「じゃがりこ」の場合は問題なく使うことができます。栄養価的には完熟であるという基本は変わりありませんが、す

べてのジャガイモを無駄なく使うことが可能なのです。

後藤…まるで総菜のようですね。

高原…そうですね。しかし、他の作物では総菜なりの規格がありますが、「じゃがりこ」に関しては、大きめの規格というのはほとんどありません。

後藤…それは、生産者側にとっては大変ありがたいことですね。

高品質のものには、 プラス・アルファの支払いを

高原…私たちは5、6年前、取引形態を規格選別から、無選別に変えました。手間が掛かる選別作業は私達が行うようにしたのです。

後藤…生産者の方は喜んででしょう？

高原…そうですね。ただ、価格差をつけさせていただきました。

どういふことかというと、デンプン価の含有量によって価格を変えたんです。「デンプンが多い完全したものを作ればお金も多く入るが、デンプンが少ないものはお金も少ないですよ」と。そしてさらに、「傷害の多いものは、支払ったお金を返してもらい、傷害の少ないものには、お金を追加してお払います」というシステムにしました。それでもやはり「込み」の方を希望者の方が多くんですよ。どっちみち規格選別しても、残りの分はまた自分たちで選別するわけですから。「若干の価格差よりも、歩留りが良くなったほうがいい」という考えですね。

新規栽培契約の場合、「人柄重視」

後藤…それは画期的なシステムですね。

後藤…「適地適作」ということがあります。が、例えばある農家さんが、「私もカルビーさんと契約栽培したい」と言った場合、「あなたはこの地区だからダメだ」というようなことがあるんですか？

高原…ないです。新しく入ってもらう場合、生産組合に入ることになるんですが、基本的にその人が、まともかどうか？

やはり人柄が、大きく関係してくるんですよ。そしてどんな畑か、輪作体系はどうなのか、ということが問題になります。この辺の審査は必要だと思います。ただ、これは現在作っていたにいてる農家さんでもそうですが、輪作体系や、施肥設計についてこちらで指導するわけではなく、農家さんにお任せして、私どもはそれを見させていたで判断するわけです。私どもは専門家ではないので、細かいところまではわかりませんから。

実は15、16年前にこんなことがありました。「窒素過多」ということで、「窒素を減らして下さい」とお願いしたんです。それだけで、具体的に方法を提示したわけではありません。実際には窒素を減らすには施肥の段階で減らすのと、もう一つは輪作体系を変える方法がありますが、その時は輪作体系を見ようということにしたんです。

その頃はビートの後にバレイショというパターンが多く、ビートトップをスキ込む

ので窒素過多になることが多かったんです。地下作物自体も病害に良くないだろうということ、ビートとの輪作は勘弁してくれという運動をしました。

後藤…ではジャガイモの前に何を作ればいいんですか？

高原…私どもが勧めてるのは、豆が多いですね。豆、スイートコーンからジャガイモ、そして小麦というローテーションです。

最近では御理解いただいているので、ほとんどしてないですけど、当時は申込書に、前作は何を作っているから、畑の地図、施肥設計はどうしているかなど、細かいことも全部書いてもらいました。そして私どもの研究所の専門の担当者に見てもらいながら、「これはいけないから、こうして欲しい」というようなことを、地区ごとやつてたんです。

後藤…生産者の方で、「私はカルビーが言うから豆を作るよ。そのかわり豆の売り先をどうにかしてくれ」というようなことを言う方はいらっしやらなかったですか。

高原…北海道ではなかったですね。技術作ということ、特に十勝の方は御存知だったですね。網走で上手く行かなかったことがありましたけど。小麦とビートとジャガイモということをやっていると、そうか病が出て上手く行かなかったんです。なかなか完熟しないし、収量も少ない、肥料もかかる。でも変えてみたら完熟するし、収量も上がる、かつ肥料もかからないという状態になったんです。効果がでてきたわけです。ただ言っただけでは農家の方も、納

得しないんですけど効果がでたので、やっとなめてもらったということがありました。

末端（消費者）の見える生産者に

後藤…その他にも国際基準を目指すために必要な要因はありますか？

高原…日本では、供給者責任の概念が足りないのではないかと思っています。アメリカですと、農家自らが貯蔵管理して納品してきますから、自然と末端が見えるんです。ところが日本の場合、農家自らは貯蔵管理しません。農協や私どもの貯蔵庫に収めればそれでおしまいですから、生産者には肝心の末端が見えていません。

後藤…末端と言いますと…

高原…例えば青果ですと、消費者の消費志向、あるいは店頭での評価のことです。私どもはそのことに少しでも気付けていたできたいと考え、生産者のイモが工場で使用されるつど、「〇×さんのイモは本日使いました。品質が良くて助かりました」というようなことをお伝えして、フィードバックするシステムなどを考えています。そうすることによって、私たちと生産者の方々が、単なる伝票だけの関係ではなく、本来あるべき売人と買う人のよりよい関係を築いていければと思います。

そして、何よりも私どもとしては、昨年よりも今年、今年よりも来年と、1kgでも1tでも多くの、ジャガイモを購入させていただくことが使命と考え、頑張らせていただきたいと思います。