



●“農”と“食”の未来を創る

円卓会議

(後編)

テーマ「目線の揃う人々で儲ける手前の話をしよう」

適正価格は誰が決めるのか

○適正価格とは何か？

○産直にメリットはあるのか？

循環型流通は実現可能か

○有機物リサイクルの法的ハードルは何か？

○循環型流通の現状の課題とあるべき姿とは？

「食べる人のためにPart II」と題された今年の「土を考える会」。昨年開かれたパネルディスカッション「農・商出合いのフォーラム」の精神を受け継ぐと同時に更に深化させ、今年のディスカッション「農」と「食」の未来を創る「円卓会議」——目線の揃う人々で儲ける手前の話をしよう」が土の館併設会場で行われた。二重の精円形に配置された「円卓」を囲み、生産者、機械・農薬・肥料の関係企業、仲卸、外食、小売、産業廃棄物業者他様々な「食」に関わる業界人たちが、今最もホットな話題である、

- ① JAS改正について
- ② 適正価格は誰が決めるのか？
- ③ 循環型流通は実現可能か？

の三点について熱論を交わした。

司会は、本誌でお馴染みの三輪宏子氏。パネラーは、生産者代表として村上農園の村上政則氏、仲卸代表として(株)ジャンフレッシュセンターの林直司氏、外食代表として(株)シヨナサンの佐藤光敏氏、廃棄物業者代表として宝資源(株)の高橋賢三氏の四氏。勿論、パネラー以外の人たちも、それぞれの立場から活発に発言し、まさに「円卓会議」となっている。

今回は前号に引き続き、「適正価格は誰が決めるのか」「循環型流通は実現可能か」の二つのテーマについての議論を掲載する。

(編集部)

●誰にとつての「適正」価格なのか？

三輪宏子(司会)・・それでは二番目の価格についての問題に移らせて頂きます。「食べる人」の一人として、季節によって変ったり、逆に変わらなかったりと、どう値段の設定がなされているのだろうとスーパーへ行く度に思います。また、最近は産直、いわゆる市場外流通が非常に盛んに行われています。単純に考えると、産直は市場も仲卸も通さないのだから安くなるはずなのですが、実際には消費者の手に渡った時にどうなのかということについても触れていきたいと思えます。まず林さん。

林直司(仲卸代表、(株)ジャンフレッシュセンター)・・青果物の流通の流れは、バブルがはじけるまでは生産基盤型流通でした。それが不景気になり、現在は消費基盤型流通になっています。つまり、消費者が買って初めてお金になるということがその前提になります。例えば、生産者の方から、原価はこんなに安いのにこのキャベツはなぜ98円で売っているのだろうか、もつと安く58円で売ってもいいじゃないか、なぜ儲けているのかと疑問の声が上がる場合があります。これについては、ものの流れの中で「値ごろ感」というものがあることを理解していただきたいと思うのです。98円がいわゆる消費者が買ってくれる一番の基準。これを100とすれば、78円から98円が大体100の線です。ところ

が58円となると逆に売れ行きは減少してしまいます。また、産直でメリットが出るかどうかという問題は、現在、規格の中でしかお店では売られていないので、規格外のものを買うのかまで踏まえて考えなければ、産直は成り立たないのではないかと思います。適正価格については、生産者サイドからすれば再生産につながる価格がいくらになるのかということでしょう。その接点が問題となるわけです。いずれにしても、消費者が基盤の流通になることは間違いないと考えています。

三輪・林さんがおっしゃった中で規格という言葉、また、適正価格が消費者基盤で産み出されるものということ、消費者には「値ごろ感」が必要なんだということを頭の中に入れておいて頂きたいと思っています。佐藤さんは業務用ということで仕入れているわけですが、産直もされている中、価格のメリットという点ではいかがでしょう。

佐藤光敏(外食代表、(株)シヨナサン)・・当社の場合、まず、欲しい野菜を手に入れるために産直で作っていくという考えを持っています。市場ではなかなか手に入らない野菜を作っていくことが産直のメリットとなっています。価格の問題では、基本的に生産者の方々が作ったものを全部購入しています。規格という点では、例えばトマトで言うと、S、L、Mの3サイズまで買っていますが、この規格やサイズ以外でも、非常に大きなものが出たとか熟れすぎたも

円卓会議「目線の揃う人々で儲ける手前の話をしよう」(後編)



林直司氏 (仲卸代表・株)
ジャパンフレッシュセンター)

●再生産可能な適正価格実現のために
三輪：林さんの話を受けて、生産者として村上さんいかがでしょう。
村上政則 (生産者代表、北海道斜里町)：私が市場流通で出しているのはニンジンだけです。実は地元の農協でニンジンの生産部会代表をやっていますが、60名ちょっとで100ha位のニンジンを作り、東京や名古屋に売っています。まず野菜を作る時に、今年は当たるか当たらないかという

のが出たという時に、ジャムやソースの工場などで使っていくことができればとは考えています。その辺が出来た時に、本当に生産者の方々に納得して頂けるメリットが出るのではないかと考えています。現実には、欲しい物を作る場合以外は、やはり市場を使っています。産直では年間で契約する形を取っていますが、我々は高い時に非常に高く買うことはしていません。ただし安く買った安く買うこともしていないので、それが生産者の方々と長くお付き合いをすることではないかと考えています。



佐藤光敏氏
(外食代表・株)ジョナサン)

所からスタートするのではなく、安定的に生産して安定的に買ってもらおうというスタンスでいこうと思っております。昨年安かったから今年は減らすとか、今年は倍の面積を作ってみようとかいうのは勘弁して欲しいのです。市場の方々には、最低限のくらいをキープするように頑張ってくれ、というようなお願いの仕方をしています。ご存じの方も多いと思いますが、8月から10月にかけては北海道のニンジンが主力となる時期です。この2年位はそこそこ安定しているのですが、3、4年前にポロポロになった時期がありました。6、7月に千葉や茨城のものが高くなり、北海道のものが始める頃に思惑で輸入に走ったわけですから、輸入ものがドーンと日本に着いた頃に北海道からもどんどん出ていって、ポロポロになって外に野積みになっていました。我々も市場回りをしているのですが、まず市場で何に目が行くかというと、外に野積みになっている品目が今年は何であるのかということです。今年外したものはあれかなと。そんな中で皆酷い目にあつて来



三輪宏子氏
(司会)

た。だから我々としてはニンジンをはじめ、青果は安定的に供給するから安定的に買ってくれとお願しているのです。

叶野幸衛 (生産者、山形県藤島町)：価格は消費者なり市場で決められるものだと思いますが、我々生産者としては再生産できる価格が必要です。コストがかかるわけですから。市場の方には、これだけの経費がかかるから、最低でもこの値段で売ってもらわなければ駄目だと言っていますが、天候なり需要と供給のバランスの中で決められたものですから、厳しい面もあるようです。ですので、市場だけでやっている我々農家は採算割れを起こすことが必ずあるのです。その中で私は契約という形で加工関係の人と付き合い始めています。山形の庄内地方は水田地帯ですが、そこで今グループを組んで野菜をやるということですが、実際に取り組んでいます。昨年は厳しい状況でした。よいものを作りながら、再生産出来る価格で取組んでいきたいという思いがあります。

三輪：生産者の立場として当然だと思っています。荒木孝夫 (株)カゴメ)：私共は今、中部地方と関東地方を中心にジュース用トマトの契約栽培をやっております。規格と価格という点に関して、私共はトマトジュースを作るという一点に絞っています。つまりジ

す。再生産コストをまずクリア出来てからということですね。続いてナチュラルシードネットワークの石井さん、ご意見をお聞かせ下さい。

石井吉彦 (南ナチュラルシードネットワー)：今の再生産価格という問題ですが、再生産価格が生産者によって違うということがよくあります。施設栽培と露地栽培では当然違うと思います。反当たりいくらになるのか。我々の全国ネットワークの3割くらいは有機農産物の申請をこれからしようというものを扱っています。まず反当たりどれだけ取れるのかということを考えると、だいたい一般では4t、有機だったら3tという形で出てくると思います。そしてそこには、流通の中で先程言われた規格という問題が入ってきます。ではMやLだけいるとなると、残りはどうしたらいいのか。相場では、上がつたり下がったりとバクチのようなものです。相場の中だけでは本当に安心して農業が出来ないのではないのでしょうか。そういう意味で、産直という形は決して悪くないと思うのです。

三輪：カゴメの荒木さん。今規格の話が出ましたが、トマトの契約と規格という問題について一言お願いします。

荒木孝夫 (株)カゴメ)：私共は今、中部地方と関東地方を中心にジュース用トマトの契約栽培をやっております。規格と価格という点に関して、私共はトマトジュースを作るという一点に絞っています。つまりジ



村上政則氏
(生産者代表・村上農園)

ユースに出来るものというのが絶対の条件です。そこには外観も大きさもありません。ただ当然、痛んでいないことと青いものが入っていないことが条件です。ただ、内容や成分、例えば糖度や、今はリコピンという成分が非常に価値があると言われているので、そういったものを基準に持っていく方向観があります。従来関東中部を中心に平均0・3ha程の規模で加工用トマトの契約栽培を農家の方々としてきていますが、このままではいけないということから、今関東の方で10ha規模の大規模契約に実験的に取り組んでいます。これはそのような規模にして大幅な生産コストの引き下げを考えてのものです。お蔭様でトマトジュースや野菜生活なども非常に良く支持を頂いています。ペット容器や紙容器に入ったものが大変良く売っていますが、従来の缶に詰めたフレッシュトマトジュースが実数としては減ってきている。しかし多くの方に野菜を飲んで頂きたいという立場です。で、新しい容器であれ価格も下げて、お客さんのニーズに添えていかないといけない



叶野幸衛氏
(生産者・山形県藤島町)

い。従って原材料のコストを下げて、たくさん売っていくようにしていく。そうなる普通は輸入原料を使うことになるのですが、私共も国内に工場を持っていますので、何とか農家の方と共に加工業として生きていきたいと考えています。それは私共の意地の部分でもあります。国内でトマトを生産加工してお届けする。そういう道がないだろうか。その答が先程言った10ha規模の実験的取組みということになります。私共としては輸入原料と国内原料のすみ分けということも考えたのですが、すみ分けでは残れないという気がしています。

●様々な許認可を必要とする リサイクル事業

三輪・最後に、循環流通の話に移りたいと思います。関東や北海道でも実験が始まっています。例えば量販や外食チェーンのセントラルキッチン、あるいはカット工場から出てくる野菜の残渣、これを生産者のところへ運び発酵させ、堆肥化させる。或いは養豚農家に飼料として届けるといった形で徐々に引きが始まっています。これは生産者、消費者、廃棄物処理業者の方も含めて一丸となって取り組まなければならない課題ではないかと思っています。まず長野県で産業廃棄物処理業者をしている高橋さんに口火を切って頂きたい。高橋さんのところは、リサイクルや産業廃棄物処理業者としてはISO14000を取得されている。ご経験から、今後の循環型流通に対してどのように見ているかお話し頂ければ。



石井吉彦氏
(㈱ナチュラルシードネットワーク)

高橋賢三(廃棄物業者代表、宝資源株)・・私も廃棄物処理業者として、生き残る策を考えてISO14000の認証を取得しました。我々の業態のほとんどの業者は排出事業所から処理上まで運ぶだけの運搬業です。運ぶだけでいくらかということになるのですが、排出側にとつてはその費用に高い安いという意向がありますので、そこでダンピングが行われる。ダンピングをすると採算割れをします。では採算割れをしたものを合わせるために何をするかというところ、分別や減量化をしないで、目方の上乗せをするわけです。そうやって、つじつまを合せているのが実体です。そういった業界筋の流れの中で、お客さんに安心・安全な処分をして信頼をして頂ける機能体質に改善しようということで、ISO14000を取得しました。それは、ただゴミを処理するという考えではなく、当方としては発生源から直接使って頂ける方々への供給ということで業務を図るようにしています。これは排出者の皆さんに、分別というものをきちんと理解して頂くことを前提としています。分別するためには、別車両で個々の品物を回収します。回収したものを支社の工場でメーカーのニーズに合った原料に変えて、メーカーに納めるということをしてきました。先ほど三輪さんが仰られましたように、これから食品流通メーカーでの有機物リサイクル事業は進んでくると思います。この場合、農業生産者を単に廃棄物処理業者と見なしたリサイクルではなく、いかにスムーズな循環をするかというところにより配慮するべきではないかと思っています。単純に考えると、供給源が堆肥を作り農地に持つていく、農地からは産地の品物を引き上げてくれば、運賃が双方半値ということになります。ただ、そうなる食品衛生法の規制がどうなっているかを考えないといけないかと思っています。リサイクルでは、いろいろな課題もリスクも背負っていくことになります。そしてその目的は、出来るだけ無駄な費用をかけないようにするということになるでしょう。

三輪・・リサイクルに関しては、様々な法律

円卓会議「目線の揃う人々で儲ける手前の話をしよう」(後編)

が絡んできていて、まだ皆さんは多くをご存知でないだろうと思います。すでに、実際に関東のカット工場の野菜の残渣を生産地へ運ぶといったことが始まっています。輸送に関して、これを気を付けた方がよいといったことがございました。

高橋…廃棄物と資源物の分類に関してですが、例えば生ゴミを堆肥として再利用する場合、これは廃棄物ではないかという見解があるかと思えます。ただ現在の法律では、ある物を排出者が放棄した場合、その時点でそれは廃棄物になります。行政の見解としては有価か無価か、お金を払ったか逆に貰ったかということで資源物か廃棄物かという定義になるのです。お金をもらって得た廃棄物を農家の皆さんが処理施設を造り、それを堆肥にして農地に入れるといった場合、廃棄物処理施設の許可が求められます。その許可を取るためには、その中に地域住民の同意を確認しなければならぬという規定があります。さらに、都市計画エリア内での建設はいけないという規定があります。また、処理施設についても、



荒木孝夫氏
(株カゴメ)

生ゴミをどのような機械を使ってどのような処理し、それをどこに持っていつて作業するのかということを明確に提示して審議した結果、処理施設を作つてよいという認可を得て建設に入れます。また、今期新法の一般廃棄物については、環境アセスメント、環境影響評価、といったものを提示しなければならぬので、1年間環境影響を測定する必要があります。これに関しては200万円や300万円の費用がかかる。そういった多くのことを廃棄物処理業者が負つていかないといけない時代なのです。様々な規制の中で初めて廃棄物処理事業が生き残るわけで、これは焼却にしても埋立てにしてもリサイクルにしても全く同じです。

●不法投棄では
排出事業者責任も求められる

三輪…廃棄物処理関係については、複雑に許可の問題があり、今初めて聞くことが多いかと思えます。話題になっている不法投棄の問題でも、今後ますます厚生省は一般廃棄物や産業廃棄物の処理コストを上げ



高橋賢三氏
(廃棄物業者代表・宝資源株)

ていくだろうと思います。皆さんもゴミを出す事業系ですので、これは皆さん自身の問題だろうと思えます。不法投棄の件について、ガイアドリームの志岐さん、罰則等についてお話し頂ければ。

志岐秀明(株ガイアドリーム)…環境コンサルタントとして、環境全般のことで仕事をしています。あまり知られていないかと思いますが、恐らく東京を中心とした関東のゴミがこの北海道に流れ込んで来ています。直接ではなく、中間流通業者を経てということ。それが適正な法の下で行われているかどうか問題となるわけですが、例えば自分が委託しているゴミを頼んでいるところがきちんとしていないと言いがちでも、実はほとんどないところに不法投棄していたということがあります。分かり易い事例で言う、肥料の袋やビニールハウスのビニールを廃棄する際、自分で処理するか、もしくは業者さんに委託するという形になっているかと思えます。委託したところが責任を負うのが従来の流れでしたが、今廃棄物問題が非常に国内で波紋を呼び、排出事業者責任を強化するという方向になっています。つまり、ゴミを出した人の責任ということになるわけです。不法投棄を自分でするわけではない、お金を出して業者に頼んだにもかかわらず、その業者が不法な処理をした場合にゴミを出した人が罰せられるというものです。法人の場合、最高で1億円、3年以下の懲役となる。おそ

らく個人でも1000万円以下の罰金という形になってくるでしょう。北海道でも畜産汚泥の問題があるかと思えます。畜産汚泥という産業廃棄物を、今国内にある埋立て処分場に適正処理をして入れるようになるのか。すぐに一杯になるでしょう。農家の方は堆肥にするとか肥料にするといったことで、畜産汚泥を土に戻すということをやっていると思いますが、そこから土壌汚染といった第2の環境問題が出てくるのです。循環型流通とは正に畜産汚泥の循環といわゆる食品残渣です。規格外のニンジン等そのまま捨てられているものを中心に再資源化するというのが観点。逆に不法投棄や違法処理に対しての罰則を強化することになります。この法律は来年施行されるので、リサイクルという方向性も増えてくるが、同時に違法処理や不法投棄も多発するだろうと思えます。

●循環型流通への取り組みと
これからの課題

三輪…今発言頂いた高橋さんと志岐さんは、全国各地の外食店舗やスーパーで環境関係やリサイクルについてのコンサルティングをされています。関心のある方は後程懇親会の時に是非お話しして下さい。法律的にも知らない皆さんで困る問題もあるかと思えますので、この問題について、すでに取組みを始めているジョナサンの佐藤さん、お話し頂ければ。

佐藤…取り組んでいるとは言え、なかなか

円卓会議「目線の揃う人で儲ける手前の話をしよう」(後編)



志岐秀明氏
(株)ガイアドリーム

実現出来ないのが現状です。外食の場合、基本的には生ゴミの問題がメインとなります。千葉にある私共の工場では、残渣を養豚の餌にしています。これは一ヶ所の工場のものだけなので割合と簡単な話なのですが、店舗の方でもやはり生ゴミが大量に出て、これを分別しながら循環型にしていくなのはやはり難しい問題です。考え方としては、生ゴミを堆肥化または飼料とする。そして、生産者の方と話をし、堆肥を使用した生産物を買うという方法もあります。ただ、ゴミを他県に持っていくけないという法の問題もありますし、生ゴミは水分が非常に多いので、まず最低でも水分を2分の1に減らしてからでないと、輸送なり堆肥にすることすら出来ません。生ゴミの水をどうやって減らすかは今後の課題として残っています。また、他県に跨がないので同県内で堆肥化するというところまでをやっているのが現状です。1企業で動いて他県を跨ぐようなことをするのはなかなか難しいことで、これからの課題は随分あると思います。

三輪・村上さん、生産者を代表してお願いします。
村上…東京や大阪で堆肥にして、北海道の知床まで持ってくるというのは大変なことですので、受け入れという点ではどうかと思いますが、こちらから発生して送る野菜には、クズをなくすよう厳選し少なくして送ることにしています。かつては、パッケージまで産地でやれば消費地へ着いてから捨てる部分が少ないのではと考えた時期もありましたが、生産側でパッケージをして送る間で痛んだりトラブルが出た時に、全て選別をし直すといったことになった場合、とんでもないコストになりますので、結局メリットが出ませんでした。現状では、青果工場が出たカスについては全部堆肥化しています。我々の場合、ジャガイモのデンプン粉をすったカスや、ニンジン選別のクズや小麦藁を発酵飼料としたり、畜産農家からの牛の糞を持ってきて堆肥化したりしています。先程小野寺さんが町内全体で流通しているという話をしていたいたが、私たちの場合は、ちょっと地域を跨い



白川猛史氏
(生産者・北海道芽室町)

でいる。北海道はどうしても畑作地帯、水田地帯、酪農地帯がそれぞれ分かれているので距離があります。昨年は片道100kmの道のりを1日で2、3回堆肥運びをしたらやはり疲れました。
三輪…この問題に関しては他にも言いたい方がいると思いますが、白川さん。
白川猛史(生産者、北海道芽室町)…近くにある農産物加工業者の廃棄物の堆肥化を始めようとしたが、地域住民の同意を得るのが困難でした。また、それに当たっては適切な施設を作らなければなりません。生産者だけでやるのは無理です。基準にあったものを作ろうとすると何億円という投資が必要になります。今自分達の農協ではそういったものを作る動きはありますが、どうしても大きいものしか出来ないというの、何かおかしい様な気がします。小さなものでも小回りが効くものができなにかと思っています。圃場から遠いところにその施設ができると、横持ちの経費がかかりますので。政治というのは、どうしても自分達のためにならないのかと思っ



庄司昭夫氏
(JF副会長・株)アレフ

ています。
三輪…最後に、庄司さん。
庄司昭夫(JF副会長、株)アレフ…外食業の出すゴミの半分が生ゴミです。その水分を飛ばし堆肥化して、3分の1位にして他県へ持っていく、或いはその県の中で機械メーカーや微生物等の処理業者とタイアップしながら全部肥料にしていこうということも考えられるのではないのでしょうか。かなり軽量化すればすごくいい肥料になります。また、牛の糞尿からはメタンガスが取れる。これを発電に利用する機械は5万円位あれば作れます。大きく考えないで、日本の農家もそういった考えをするといいいのではないのでしょうか。ガスを大規模なところで取るとすれば確かに大がかりな設備がいります。それよりは、電力が足りない困っているのだしたら、農家や企業が皆発電所になったらいいのです。家庭も同様。そして、廃油の問題も同じことです。外食業で汚いと思われるものが、今に争奪戦になると思いますよ。
三輪…会場の中は暑い3時間でした。これから3つの非常に重い課題を3時間でこなすということはとてもできないことでしたが、今日がその意味では皆さんが一つの土俵に乗った第一歩であると思っています。私自身の反省も含めて、これらのテーマについては、これからも皆さんと奥の深い話をしていかなければならないと感じました。本当にありがとうございました。