

株式会社ミツハシ 代表取締役社長 三橋美幸

顧客が求める品質と価格の実現には 生産サイドとの連携が不可欠

炊飯・加工品の販売まで手がける米穀卸売の大手、(株)ミツハシ。

徹底した食品衛生管理とコストダウンを追求し、半世紀以上にわたって時代に求められる商品を提供し続けているが、様々な課題の克服には、生産サイドとの連携が不可欠であるという。

米価の激しい下落、TPPへの参加協議など、稲作経営の将来が予断を許さない状況が続く中、生産者と米穀卸は、いかなる関係を構築していくべきなのだろうか。

多様な生産があつていいが 最終的にはマーケットの評価

昆吉則（本誌編集長） コメを取りまく諸問題はまさに日本農業の象徴でもあります。グローバル経済が進行していく中で、いよいよ変わらざるを得なくなってきた気がしています。精米から流通、販売までコメのお仕事をなさっている御社としては、現状をどのようにお感じになっ

ているでしょうか。

三橋美幸（株）ミツハシ代表取締役社長） 本当に変化が激しい時代になりましたね。コメを作れば国が必ず買ってくれる時代が終わったということであれば、やはりマーケットは大きく変動すると思います。今回のように価格が大きく下落している現状は、まさに変化の序章、というか、既にスタートしているのかもしれない。それにどう対応していくかについては、我われだけでなく、生産

者の方も含めて全体として考えていく時代がきたのだと思います。

昆 お取引のある生産者というところ、ある程度のロットを集める都合上、全農が窓口なのでしょうが？

三橋 ええ。やはり系統さんから購入するボリュームが多いですね。この産地のこのJAのコメがほしいというお客様からのリクエストもありますし、私どもとしても1年間通じて安定供給する責任がありますから。

昆 なるほど。価格の問題については、下落しているとはいえ、国際的に見ると日本のコメはまだまだ高いのが実情です。その一番の理由は、生産単位の小ささ、あるいはそれに伴う流通構造にあると私は考えています。2009年の都府県における販売金額規模別農家数を見ると、実に6割もの農家の販売金額が100

万円未満なんです。これまでは赤字分をサラリーマンである息子さんのボーナスなどで補填していたのでしよう。しかし昨今のような円高や、TPPなどの自由貿易協定が進むと、ますます国内産業が空洞化して、一般的に農家と呼ばれる大多数の兼業農家世帯が失業しかねない状況にあります。そうした状況をどうご覧になりますか。

三橋 私はたとえ規模が小さくても、生産にしっかりと取り組むようになっていけばいいというスタンスです。そういう点では、今回の戸別所得補償制度は、それなりの意味があると感じています。平均のコストと、平均の売価、少なくともその差額を補填する発想ですので、平均より高く売れる方や安く作れる方には、有利な方向に働きますからね。付加価

値を認めていただく商品を作って高く売れば、小規模でも採算がとれるケースだってあるでしょう。むしろ以前より競争が促されるのではないのでしょうか。その結果として、食料自給率をそれなりに高めていくべきだと考えています。これを言う『農業経営者』さんには叱られますけど、**昆** そんなことはありませんよ（笑）。

三橋 ただ、自給率を確保する以上に、きちんと儲かっていくことが優先されるべきだと思います。最後はやはりマーケットが評価して、その生産が継続できるかどうかだろうと。**昆** おっしゃる通りですね。日本のコメは、基礎的な食材でありながら嗜好品でもあり、おいしさはもちろん、幻想を消費するものとしてのコメもあります。多様な消費の形があつていいのですが、次世代の日本農業を考えていくと、メインの部分で産業として成立した上で、それぞれが食べる人のために役割を果たしていくべきだと思います。

生産から流通、最終消費まで 一気通貫のコメ産業を

昆 規模も栽培法も異なる生産者のコメを集荷する上で、品質に影響が出ることはないのですか。

三橋 実は今、一番悩んでいるのが品質のばらつきです。農産物ですから生産者や圃場によって品質に差があるのは当然かもしれませんが、消費者はそれを認めてくれません。どうやったら消費者のご不満をクリアできるのか、頭の痛い問題です。

昆 農産物の流通過程を見てみると、お百姓はタネ播きロボットで、中間流通業は単なる倉庫かトラック、外食業は自動キッチンで、スーパーは棚、それでお互いが批判をしているように感じます。誰も一気通貫での役割を考えていないわけです。一般的に農業と言いますが、私はジャガイモ産業であり、コメ産業であり、トマト産業であるべきだと思います。そのためには、すべての利害が一致するわけじゃないけど、共通の理念を持つとよと。その自覚が一番遅れているのが、コメ業界ではないでしょうか。

三橋 そうかもしれませんね。我々が定める基準の範囲に入っている、あるいは産地銘柄の通りで出しているから問題ないだろうというのには、我われの勝手でしかないんです。もうそういう時代じゃないですよ。

昆 カルビーのように、生産者を指導し、限定していくことで、最終商品の品質を高めることに成功した事例もあります。消費サイドからの働



三橋美幸

■プロフィール（みつはし・よしゆき）

1958年神奈川県生まれ。81年に早稲田大学法学部を卒業し、88年に(株)ミツハシに入社。95年に代表取締役社長に就任。主な公職として、(社)日本炊飯協会副会長、(財)全国米穀取引・価格形成センター運営委員などを務める。(株)ミツハシは、顧客視点の付加価値向上とコストダウンを追求しつつ、米穀の精米、販売を行なっており、1976年からは炊飯事業も開始。本社のある横浜市のほか、埼玉県や北海道に工場を展開する。年商約368億円。従業員数245名。

<http://www.3284rice.com/>

きかけで克服できる部分もあると思いますので、是非頑張ってください。是非頑張りませんか。ちなみに、そもそもコメをおいしく食べる技術として混米という方法があったはず。現実には外食業で行なわれていると思いますが、そういう面でお客様にご納得いただける商品作りもあるのではないのでしょうか。

三橋 そうですね。私どもの商品では「大満足シリーズ」というブランド商品がそれにあたります。そのあたりはもっと積極的にアピールしなければならぬとところです。

鍵を握るのは 生産者とのパートナーシップ

昆 これまでコメについては、制度あるいは流通上の問題で、農業経営者が必ずしも十分に活かされてきませんでした。それだけに私は、コメの流通に関わる方々には、産地ではなく経営者を選んでいただけませんか。と常々申し上げているのですが、御社の場合はいかがでしょう。

三橋 弊社の場合はやはりロット上の制約がありますからね。いきなり個々の農業経営者とお付き合いするのは、現実的に難しい部分があります。とはいえ、これからは生産サイドとより密な関係を構築していか

ければならない時代でもあります。**昆** と言いますと？

三橋 生産サイドとうまく連携しないといけないことの方がはるかに多いんですよ。たとえば私どもの工場では、安全・安心を担保するために、AIBという食品衛生管理システムを導入し、スーベリアという一番高い評価をいただくことができました。でも実は、私どもの工場だけでなく安全・安心に取り組んでも意味がないですよ。それを遡って、生産現場と連携して安全を担保する仕組みを作らないといけないわけです。それを実現する手段のひとつがGAPだと考えています。

昆 同じコメ産業のパートナーとして、一貫通貫の品質管理システムを構築するためには欠かせないと。

三橋 ええ。ただ、それはあくまで必要最低条件であって、それに加えてお客様のニーズに合った商品を考えていかなければいけないわけです。それが何かというと、残念ながら、ということとまた叱られるかもしれませんが（笑）、今は価格ですよ。ね。**昆** 今や500円のランチでも高いといわれる時代です。

三橋 ですから、コメの値段も競争力があるものでないとお客様に満足いただけないし、我われも収益を上げられません。より一層のコスト

ウンに取り組む必要がありますが、やはり我われだけでは限界があるんですよ。生産サイドと一緒に、どうすればお互いにメリットがある形で再生産していけるか。それなりの収益が上がって、再投資ができて、それによってまたお客様のニーズに添えていく。そういう取り組みを一緒にやっていただける方を、今まさに求めているところです。

昆 コストダウンには農業経営者も懸命に取り組んでいます。機械のメンテナンス能力が高く、普通の農家の5分の1程度の償却費でやっている方もいます。乾田直播のような栽培技術のイノベーションも、やはりコストダウンにつながります。あるいは増収という意味合いで、ミツヒカリのように主食用として十分通用する品質の多収米については、どんな評価をお持ちですか？

三橋 生産者も我われも収益を確保できて、なおかつコスト面でお客様のニーズにマッチするという点で、多収米には可能性を感じています。昔はともかく、最近ほどのコメを食べてもそれなりにおいしいですよ。ね。食味で差をつけるのは大変な時代です。これからは食味を維持しながら、反収の確保ないしは生産者にとっての作りやすさといった要素も重要になると思います。

昆 そうした事情を踏まえた上で、米価の下落は仕方のないことだと真摯に受け止め、より低コストの商品や、自分の攻めるべき階層に向けた商品を作っている農業経営者は間違いなくいます。そんな人々に向けて、少量でもあなたのコメを買い続けま

すよというような励ましを、御社のようなお立場の方から呼びかけていただければありがたいのですが。

三橋 それにはやはり信頼関係の構築が必要です。たとえばJAS法が厳格に適用される際に、我われの精米工場は一度すべて作り変えたんですよ。今までの設備では無理という話になり、思い切った設備投資を行いました。だからといってコメを高く買ってくれるかといえば、そんなことはないで、できる限りのコストダウンに取り組んできたわけです。それだけの思いがこもった工場を見ていただいて、ああなるほど、こういう会社なのかと理解していただいた上で、初めて次のステップに進むことができると思います。そういう意味では、いろいろな方に工場を見ていただきたいし、できるだけ受け入れるようにしたいと思っています。関心がある方は是非声をかけていただきたいと思いますね。

昆 今日はありがとうございました。