

パネルディスカッション議事録

コーディネーター

フリーアナウンサー 木戸 亜耶 氏

パネリスト

株式会社ビビッドガーデン 代表取締役社長 秋元 里奈 氏

さぬき有機の里 会長 逢坂 勝 氏

TAGATAME 小泉 沙耶 氏

有限会社コスモファーム 取締役会長 中村 敏樹 氏

株式会社フジ 生鮮統括本部農産商品部 マネージャー 大西 孝幸 氏

一般社団法人 香川県婦人団体連絡協議会 会長 高岡 令子 氏

(敬称略)

【木戸】

お時間となりましたので、パネルディスカッションを始めさせていただきます。本日のテーマは、「環境にやさしい農業への理解を広めるために私たちができること」というテーマでパネルディスカッションを進めていきます。今回は、有機農産物や特別栽培農産物などの環境にやさしい栽培方法で生産された農産物の意義を伝え、関心を深めていくにはどのような働きかけが必要か、どのような方法が効果的かなどについて、皆さまのご意見を聞きながら話し合っていきたいと思っています。

私は本日、コーディネーターを務めさせていただきます 木戸 亜耶 と申します。よろしくお願ひいたします。ちなみに、初代の香川県のさぬき讚フルーツ大使を務めさせていただきました。好きな果物はイチゴの「さぬきひめ」といつも言っています。

秋元様には先ほどの講演会で貴重なお話をたくさん聞かせていただきました。ありがとうございました。ちなみに秋元さんのお好きな農産物は何でしょうか。

【秋元】

キクイモです。

【木戸】

ありがとうございます。秋元さまの活動については先ほど詳しく聞かせていただきましたので、これからディスカッションを始めるにあたり、パネリストの皆さんに自己紹介を兼ねて取組内容を2、3分程度でお話をお願いしたいと思っています。

まずは、逢坂様からお願いします。逢坂さん、ちなみに好きな農産物は何ですか。

【逢坂】

ニンジンです。ニンジンを作りたくて農家になりました。こんな大変な会に一番バッテリーとして不束者ですがよろしくお願いします。

9年ほど前に高知で2年ほど有機の学校で勉強しまして、その後、まんのう町で農家をやらせていただいています。それと同時に今紹介いただいた「さぬき有機の里」に参画しまして、2年前から会長をやらせていただいています。もしかしたら、逢坂農園の名前は春日水神市場で見られているかと思いますが、今、有機を広めるため頑張っています。会の活動としては二つありまして、一つはまだまだ有機農家は弱小ということもあり、勉強会、特に5年ほど前から3年間ほど「さぬきオーガニック」という別団体を立ち上げていろんな講師を招いて勉強をしたり、共同で水田作を行ったりして一人ひとりの農家の技術を上げるように努めています。

またもう一つは、外向けにこういう場もそうなんですけど、有機ってなんだろうっていうのを広めるための活動も同時にやっています。ちょうど今日、丸亀市で有機の学校給食がありまして、昨日、うちの大根を納品して、別の方が講演をしているのですが、そういう活動も有機の里ではやっていってます。個人だけじゃなくて、団体としても香川県内、また、日本全国に有機を広げるために頑張っています。よろしくお願いします。

【木戸】

ありがとうございます。まんのう町で有機野菜を生産されており、本年度みどり法の認定を受けられ、有機 JAS 認定事業者でもあり、香川県内の有機農業者グループの「さぬき有機の里」の会長を務められている逢坂 勝 様です。ありがとうございます。

では続きまして、小泉様お願いします。少し緊張されているようですので、好きな野菜からお聞かせください。

【小泉】

キクイモと言いたかったのですが、先に言われてしまいましたので、もともと嫌いなお野菜だったセロリが農家になって一番好きなお野菜になりましたので、セロリを上げさせていただきます。

【木戸】

ありがとうございます。それではお願いいたします。

【小泉】

はい。本日はこのような貴重な機会をいただき、本当にありがとうございます。

TAGATAME の活動は大きく二つございます。まず一つは旬の野菜を育てること、もう一つは次世代の農業者を育てることです。まず1つ目の野菜を育てることなんです。TAGATAME はすべて露地栽培で育てています。露地で野菜を育てると、旬のものしかできないんですね。旬のものをおまかせのセットにして全国に発送しています。品種で言うと年間で200種類ぐらいです。今日お越しいただいている秋元さんの食べチョクにも出品させていただいています。後は、さぬき市のふるさと納税の返礼品にもなっていますし、飲食店やホテルの方からのご注文をいただいております。県内のスーパーさんに限っては、バラ売りでの販売もさせていただいております。皆さまに旬を楽しんでいただいて、食卓をますます豊かにできるような提案ができればと思っております。

次に次世代の農業者を育てるということなんです。育てると言っても私どももまだまだ半人前の農家なので、育てると言うよりは、一緒に学んでサポートして助け合う、どちらかという先輩としてアドバイスできることを全力でお伝えするというような感じです。農業経営だけではなくて、家庭菜園や主婦の方も立派な農業者だと思っています。それぞれ目指したいことをサポートできるようにしたいと思っています。栽培技術を教えるのはもちろんなんです。農業を始める時に一番ネックになる、まず住まいを見つけることってというのがなかなか大変なので、そういう方にも来ていただけるようにTAGATAMEのシェアハウスをご用意したり、機械の無料貸し出しもしております。そのほか、事業計画書とか難しい書類作成のお手伝いとか、畑やお家探しなどのお手伝いもしております。

やっぱり農業の魅力を一番伝えられるのは、農家自身だと思っているので、そういう活動はもっとしていきたいなと思っています。食と自然を楽しむ気持ちがあれば、野菜は育てられると思います。さらにその気持ちをシェアしたいとか、もっと誰かのために作りたいという思いがあれば農業を職業にしていけると思います。もっと多くの方が農業にチャレンジできるような、そんな未来を作っていけるようにこれからも頑張りたいと思っています。どうぞ、よろしく申し上げます。

【木戸】

ありがとうございました。さぬき市で有機農業に取り組み、みどり法の認定を受けられ、積極的にSNSなどで情報発信を行っている、TAGATAMEの小泉沙耶様でした。

では、大西様よろしく申し上げます。好きなお野菜を聞いてもいいですか。

【大西】

トマトです。

こんにちは。株式会社フジの大西と申します。当社は、四国は4県全県と本州の東は兵庫県、西は山口県下関まで10県に亘り展開しているイオングループのスーパーマーケットです。

我々も有機農産物、有機野菜を店舗でコーナー化したり、セールス、フェアを実施していますが、なかなか消費者に浸透しないというのが現状でございます。イオングループは全国に21のイオン農場があるんですが、有機野菜やプライベートブランドのトップバリュの減農薬の商品を作って全国の店舗で販売しています。やっぱりやさしい農産物が消費者に当たり前に浸透していくように努めるのが我々の使命だと思っているのですが、それがなかなかできないのが現状です。例えば、環境への配慮というレジ袋の有料化が浸透しています。バイオマス資材を使った袋であったり、店で配布しているストローとかスプーン、元々はプラスチック製でしたが、今は紙製のストローや木製のスプーンになったりと普段から身近に環境にやさしい取り組みをしている、そういう部分もあります。我々は、環境にやさしい農産物を当たり前のように口にしている状態をいかに作ることができるかが大事ですが、なかなか難しいところなので、今日いろいろとアドバイスを聞きながら販促活動に努めていきたいと思っております。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

【木戸】

フジグループ各店舗の売り場にサステナブルマークを展開してエシカル消費を呼びかけたり、フジ丸亀店においては、地元の有機農産物の販売コーナーを設けるなど、サステナブルな社会の実現に取り組む株式会社フジの大西 勝 様でした。

それでは続きまして、中村様お願いいたします。まずは好きなお野菜からぜひお願いいたします。

【中村】

はい、中村です。よろしくお願いいたします。

野菜は全般に何でも好きです。私の畑では300種類ぐらいの野菜作ってます。それをどうやって食べたらいいのかっていうことで、とにかくいろんな料理が好きで、今は料理教室もやっています。一番美味しかったなっていうのはネギ坊主のフリット、あとはネギの根っこの天ぷら。そういうものもみんな商品になるんだよっていうことですね。その他には、さや大根の種、大根の種が硬くなる前ですね、そういうものもレストランで大人気です。いかに他にないものが欲しいかっていうのがレストランですから。そういうものを非常に多く生産しているわけですよ、高松

の南の方でね。

最近、野菜ソムリエという言葉がありますけれども、野菜ソムリエ協会ができた頃からずっと野菜ソムリエさんたちを育てる仕事してます。6万人ぐらい多分教えてるんじゃないかな。その他に農業大学の講師とか自治体のコンサル、そういうものをやりながら、企業農業の応援、いろんなことをやっていますが、基本的には農業が一番大好きです。物を作る、いかに人と違う物を作るか、それを多くのレストランだとか、そういうところに紹介しながら、料理の提案、あるいは相手からまたこういうものを作ってくれないかということで、ニンジンを思いっきり小さく作ったり、ネギを思いっきり細く作ったり、いろんなことをしています。お皿にのる野菜が一番高いんじゃないかなってそんな気がしています。特に四国から物を送るといって、宅急便でもそうですけれども、運賃が非常に気になります。重い野菜を送ると運賃の方が非常に高くなっちゃいますから、いかにそういうちょっと変わった野菜を作れるかっていうことですね。いろいろ挑戦しながら、新規就農者の方たちにもそういう方法を教えているところですね。

【木戸】

はい、ありがとうございます。少量多品目栽培で生産した農産物をレストランやホテルに販売し、加工にも取り組まれる一方で、農産物の生産指導からマルシェの運営まで、販売・流通のコンサルティングを行っている有限会社コスモファーム 中村 敏樹 様です。ありがとうございました。

お待たせしました。それでは高岡様よろしく申し上げます。

【高岡】

皆さん、こんにちは。香川県婦人団体連絡協議会の会長をしております高岡令子です。皆さん方の地域にも婦人会がありますよね。それでございます。今回お話をいただいて、こちらの方々は生産者の方で私一人消費者の立場でしゃべらなくてはいけないのです。本当に一番緊張をしておりますので、今回このお話をいただきまして、婦人会が何に取り組んでいるかと言ったら、やっぱり環境問題ですね。婦人会各支部の皆様方も食品ロスであったり、それから環境問題のゴミの収集の問題であったり、そういう取組を行っておりますが、農業も環境に関わっているとお聞きしましたので、私自身は有機農産物について今回本当に勉強しました。もう本当に知識が少ししかなかったですからね。土にやさしいし健康にいい、勉強していくうちに本当にすごい野菜ができてるんだなと思いました。

私は大根が好きなのですが、本当にこの季節を待っていました。今年大根ができるのが遅かったと思いませんか。細いし太くならないし、出てこないっていうことで。私自身は本当に今まで野菜を作った経験がございません。お庭のプランター

にパセリ、細ネギを植えることぐらいしかしておりません。消費者として、生産者の皆さん方が作ったものを買わしていただいて、本当に楽しみにしております。

今日はいろんなお話を楽しみにきました。私、消費者で先ほどの秋元さんの話を聞いて、今日しゃべろうと思ったこと、今ちょっとぐらついております。木戸さんがどのように振ってくれるかなと楽しみにしております。ではよろしく願いいたします。

【木戸】

香川県婦人団体連絡協議会は地球環境の保全活動に取り組み、持続可能な暮らしと循環型社会の推進を図ることを目標のひとつとして、県下7郡市、約7千名の会員が活動をされております。

本日のテーマは、「環境にやさしい農業への理解を広げるために私たちができること」ということで、それぞれのお立場からご発言いただき、議論を深めていきたいと思っております。

それでは、はじめに生産者のお立場から聞いていきたいと思えます。

地球温暖化やSDGsの観点から環境に配慮するということが大事だということは分かっているんですが、実際のところ、農産物を作りながら作る量や美味しさを維持することって、現場としては本当に大変じゃないかなというふうに素人ながらに思っているんですけど、逢坂さん、環境にやさしい農業について農家としてどういう思いをお持ちですか。

【逢坂】

元々有機農業というのは有機JAS法ができて、方法論としては農薬を使わない、化学肥料を使わないとなっていますが、元々日本の農業は、農薬を使わず、化学肥料も無かった頃はどのようにしていたかというところ、米を作ってその稲わらをすき込んで土に還すということをやっている、継続可能な農法と限られた資源の中で、自分たちが食べていくものを確保していくという方法が何百年も続いていました。戦後になってから、それでは農家は厳しいよねとなって、化学肥料や農薬ができたのですが、それと区別するために有機JAS法での方法論として化学肥料を使わない、農薬を使わないとなりました。元々、有機農法といわれる方法というのは、継続可能、つまり環境への負荷をできるだけかけずに、十年後、百年後となっても人が食べていける、生産できるそういう仕組みが有機農業の根底となっていて、どういう風に実践していくかということだと思います。

【木戸】

ありがとうございます。さぬき有機の里でグループで取り組まれているというこ

とで、学校給食のお話などもありましたけれども、グループで環境にやさしい農業に取り組むことによるメリットっていうのは、どういうところが挙げられそうですか。

【逢坂】

一つの農家だとやっぱり限りがあるので、今、会員が15、6人いますが、みんなと同じことをやることによって、それを広めていけるというスケールメリットが結構あって、生産面でも一人が1ヘクタールとしたら15人で15ヘクタールの農地を管理できることになります。また、有機といっても方法がたくさんあって、これというのものもない。日本には結構有機農家で偉い先生方がたくさんいるんですが、香川というところはまた特殊なところで雨が少ないですが昔から農業は盛んで、水田がすごく発達していて、畑にはすごく向かない土地なんですね。そこでどのような有機に向けた技術を確立するかっていうのを、みんなで勉強しながら実践していけるというメリットがあります。まだまだ未熟なところがあって、実践できてないところがあるんですけど、確立した方法をそれを有機の里以外に県外にも伝えていければと考えています。

【木戸】

ありがとうございます。あともう一つ、学校とか学校給食会に働きかけを行われていると思うんですけど、その際の課題っていうのはどのように感じられていますか。

【逢坂】

三年前から丸亀市では有機給食を有機農業の日に開催していて、生徒はすごく喜んでくれています。客寄せパンダではないんですが、それを目当てに議員さんが寄ってきたりとあまりいい話ではないんですけど、アピールのためにやってるところも無きにしも非ずというところがあります。それが「普通だよね」、「当たり前だよね」と市民レベルまで認識してもらうにはまだまだ課題があります。まだ有機野菜はすごく特別なイメージがあるんですけど、そういうことでもなくて、昔は基本的には有機野菜だったっていう、昔に戻してるっていうだけなので、まだ時間はかかるけど、少しずつ高いから特別だと思うんじゃないくて、有機給食は普通だよねっていうふうにはやっていければなとは考えています。

【木戸】

先ほども生き物たちとめぐるファームツアーなど、食べチョクさんでも、ビビットガーデンさんでも色々取組をされているということでしたけど秋元さん、今のお

話を伺って、どうでしょうか。

【秋元】

消費者の理解を促進していくうえで、教育がすごく大事だと思っていて、最近、若い起業家とプレゼンすることが多いのですが、SDGsが当たり前というか、やっぱり高校生の頃からSDGsの授業があつたりするとそれを前提で提案してくるので、やっぱり教育で、それこそ小さい時から有機に触れているという。私はそういう世代ではなかったですけども、先の世代に行くほど有機に対する感覚が変わってくると思います。すぐに結果が出るところじゃないんですけども、非常に重要な活動だなと思っています。

【木戸】

ありがとうございます。中村さんは大学生に教えたりとかされてますけれども、いかがでしょうか。

【中村】

大学生といっても新規就農を目指す大学生、そういう人たちが非常に多いのですが、じゃあ農業を始めてすぐ一年目から稼げるかって？なかなかこれ、大変です。でもモノによったらラディッシュ蒔けば一ヶ月で収穫できる。ラディッシュだけでは商売にならないので、いろんなものを作ってじゃあセットにして出そう。どの段階で出そうなど、いろんなことを組み合わせる。

昔、百姓は100のことやってたから百姓。今の農業も一緒。一つに懸けているから、それがくじけるとなかなか食べていけない。特に香川県のように狭いところで一つの品目だけだとなかなかこれは難しい。流通もまた一緒のことで、市場主体の流通が今までずっとそうでしたけれども、最近は直売所だとか道の駅、食べチョコもそうですけれども、いろんな流通や売り方が出てきました。その中で自分はこういうことをやっていけばいいんだろうって一つだけではなくて、秋元さんが言われたとおり、いろんな売り先がやっぱり必要。その時に自分がちゃんと光るような農業スタイル、自分の看板が張れるような農業をやるのが多分、後継者を作る方法じゃないかなと思っています。

【木戸】

ありがとうございます。自分が光るようなものって、すごい素敵だなと思ったんですけど、小泉さん、環境にやさしい農業について、農家さんとしてどういう思いをお持ちかお聞かせください。

【小泉】

私自身は、有機農産物を買う側の消費者だったんですね。農業の経験もゼロで、農業界に入ったんですけど、それこそ逢坂さんの有機の里さんで研修をさせていただいて農業を始めたんですけど、やってみると思ったよりもできるって思ったのが私の感覚なんです。植えて、お世話をして収穫までって、もちろん失敗することもあるんですけど。香川県だけかもしれないですが、自然に野菜ができる環境があるってすごく価値があると思っています。農業を始める時に思ったのが、私は貯金ゼロで農業始めたんですけど、それでもやっぱりこういう環境にやさしい農業だと、初期投資が少なくて済むっていうのは大きなメリットかなと思います。

またこの間、お米が買えないっていうのがありましたけど、販売はしていませんが自家用のお米を育てていて、ああ、農家で良かったなって思った瞬間がやっぱりあって、有事の際、ライフラインになり得るのが環境にやさしい農業だと思って、もっとももっとこういう農業が広まったらいいなと思っています。

【木戸】

ありがとうございました。もう一度中村さんに戻るんですけども、中村さんは農業コンサルタントもされていますよね。ご自身も日本で初めてフルーツトマトの栽培を手掛けられたとか、生産指導をされているということなんですけれども、生産者さんのリアルな気持ちとか、お悩みとかを聞いたりする機会もあると思うので、生産と流通、両方の視点をお持ちかと思えます。

中村さんご自身としては、この環境にやさしい農業についてどういう思いをお持ちでしょうか。

【中村】

これは有機も慣行栽培も全く一緒で、有機だから環境にやさしいっていうことはあんまりないんですよ。肥料をやりすぎると当然肥料は流れる。田植えのシーズンになると霞ヶ浦だとかその辺にアオコが発生する。水田の窒素肥料、こういうものが流れるということなんですけれども、流れないように肥料のやり方、それは元肥中心ではなくて、追肥中心にしましょうよと、そういうこともやっぱりあるんじゃないかな。いっぱい取ろうと思うと当然肥料も多くなる、いっぱい取ろうと思うと窒素過多になりますから、味も落ちる。やっぱり美味しいものを作ろうと思ったら、肥料を減らしましょう。その代わり味の評価をちゃんとしてもらいましょうということが大切なことじゃないかなと思います。

【木戸】

ありがとうございます。やはり化学肥料とか農薬に対する考えだとか、無駄を減

らしてちょうどいい量にしたりとか、肥料をやる場所を限定したりとか、様々な工夫ができそうですよね。安定した生産と経営のバランスにおいて難しさがありそうだなっていうところは感じます。

野菜を育てる楽しさに魅力を感じて、エコファーマーや農家さんがどんどん増えてほしいなと思う反面、やはり有機物の投入など化学肥料・農薬を削減することによって起こる作業量の問題とかで、除草など作業量が増えたりとか経費が掛かったりするのにも、それに見合った価格や収穫がなかなか見込めないということで、生産者の数を増やすのは時間が掛かりそうだなと思うところもあります。

中村さんは今、いろいろな取り組みや面白いことをされているなと思います。やりがいを感じる農家さんもどんどん増えていくんではないかなと、個人的に思っているんですけども、ちなみに、ご自身のコンサルタントの経験から、有機農業で自立するために必要なノウハウとか、香川県の環境を生かした栽培品目、栽培方法などのアドバイスがありましたらお願いいたします。

【中村】

そうですね。私生まれは長野県で、大学が香川大学の農学部なんですけれども、香川に来て、こんなに暖かいところはないぞと。私の実家は長野県の上田っていうところなんですけれども、冬はマイナス15度ぐらいまで気温が下がりますし、草も生えない。うちのお袋が香川に来たらビックリ、冬も草が青い。冬に頑張るところなんです、ここは。夏に頑張るところじゃない。冬作れば野菜もできるし蝶々も飛ばない。夏作ると絶対農薬が必要なんです。夏はこれから暑い。暑い時はもう秋耕作の準備にかかる。そこからいっぱい種まき始めると秋冬作、秋冬にちゃんと採れますよってね。日本の半分は雪で埋まってるわけです。その時期に一緒に休んでいてどうするんですかという話。

香川に来て、田んぼがみんな空いていた。高松や東讃の方の田んぼは私が来たころは空いていました。これはもったいないな、稼ぐ時がないぞと、そんな気がしましたね。夏だったら北海道や東北の方がよっぽどいいものができる。その時に頑張るのではなくて、冬頑張れば、競争半分で済むんですよ。そんな感じがしますね。

【木戸】

はい、ちょっと視野が広がりましたよね。香川県だけじゃなくて、日本って広いんだなって感じるお話を伺いました。

秋元さん、農業って楽しいって思ってくれるような農家さん、生産者の方の数を増やすことに関してはどうのような思いをお持ちでしょうか。

【秋元】

やっぱり消費者を増やすことと近いものがあると思うんですけど、接点づくりってすごく大事だなと思っています。私は実家が農家っていう接点があるので、農業に興味持ちましたけど、なかなか近くに農家さんいないとイメージがしづらかったり、農業で儲からないってイメージがあって、関心がない、接点がないと見えてこないと思うので。いろんな接点作りは必要だと思う一方で、食に関心ある方ってすごい多いじゃないですか？一日三食絶対食べるもので、食が好きな人はいっぱいいるから、本当は農業との接点を大きく作れば食に関心ある人はもうちょっと農業にも興味をもってくれるんじゃないかなと思っています。多分、うちに登録いただいているユーザーさん、多くは必ず食に興味あると思うので、やっぱり農業の現場だったりとか、農業されてる方とも接点を増やすことで、作る方にも興味を持ってもらえたらいいと思っています。

【木戸】

ありがとうございます。接点というところで言うと、小泉さんは実は秋元さんに憧れていたんですっていう話を聞いたのですけれども、一言、農業楽しいなって思う人を増やしていきたいなっていう思いについてはいかがでしょうか。

【小泉】

そうですね。農家自身が一番楽しむことだと思います。それこそ先程言ったみたいに「農業って大変」とか、「しんどいな」みたいに声をかけられますし、「大変やなあ」としか言われないうですよね。私自身、そんなに大変とは思ってはいないです。もちろん、お仕事をしていると大変なことはあると思うんですけど、そのネガティブキャンペーンを農家が自らしないようにしたいなとは思ってはいます。例えば、「もうしんどい」とか「大変って」ことももちろんあるんですけども、それ以外にも例えば、旬の野菜を一番食べられるのは農家ですし、自然環境の中で、生活できたりみたいなところは発信をしていきたいなというふうに思います。

【木戸】

ありがとうございます。お話にもありましたけど、スーパーで野菜を手にとって農家さんのご苦労が目に見えなあっていうふうに思ったりもするんですけど、今は気候変動に対する取り組みを進めてくれている農家さんを「見える化」するなど、農家さんを応援する仕組みを整えている最中ではあるとは思っています。

お待たせいたしました、流通をさせる側からすると実際のところどうなのかなっていうのを聞きたいんですけど、大西さん、生産量っていうのは価格にも影響しそうですね、やはり譲れない気もするのですけれども、お話をいろいろ聞いた上で流通をさせる側の視点で、改めて環境にやさしい農業についてどのように考えられま

すか。

【大西】

スーパーとしてはお客さん、消費者に直接販売する側として、作る側である生産者と消費者の間にあるのがスーパーであって、その生産者の苦労は分かりますし、それを本当にお客さんに伝えたいという気持ちがとてもあるんです。それがなかなか伝わらないのが現状なんです。いろいろ売り場でもポップであったり、今よくあるQRコードをつけて、かざせば生産者の情報が載っていたり、レシピが出たり、販売の工夫はしているのですけれども、なかなか難しいところがあります。

やっぱり慣行の商品、普通の農薬を使った商品とオーガニックの商品とでは栽培する上で大変さや値段も違うし、いろんなお客さんがいて、いいものを求めたいお客さんや安くても品質がいいもの求めたいお客さんなどいろいろなニーズに合った商品の品ぞろえをしていかないといけない。我々としても普通の商品だったり、味が悪くても値打ちがある商品だったり、味や有機などこだわった商品も揃えないといけない。近年の夏は高温、異常気象でなかなか採れにくい。今も野菜は高い状況が続いてますし、今後このような状況が来年再来年も続くのではないかと思っています。有機だけでなく環境にやさしいという視点でいけば、ゴミを出さない、例えばスーパーでは、キャベツであれば、4分の1カットであったり、白菜も4分の1であったり、使いきれ、食べきれの大きさにしてゴミにならないような取組も進めながら推奨していています。

【木戸】

ありがとうございます。今のお話の中にもありましたけど、商品を選ぶ時って見た目とか量とか値段など、お客様それぞれの価値観があるので、一人ひとりにお勧めをしていく難しさっていうのも量販店の場合あるのかなというふうに思うんですけれども、フジさんはマルナカなど香川県下で63店舗もの量販店を展開されていますが、大西さんは広島から来られているんですけれども、実際のところ以前と比べてお客様の関心の高まりっていうのは感じられますか。

【大西】

はい、感じますね。香川、四国自体のお客さんが安いものを買って求める傾向が本州に比べるとあるのかなというところはあるんですが、例えば小さいお子さんをお持ちのお母さんだったらベビーフードに有機を使ったものを食べさせてあげたいとか、学校給食に有機野菜を使用してほしいなど、色んなニーズや声があります。お客さんに合った品揃え、商品を供給・提供していくことが、今後の環境にやさしい取り組みにも繋がると思います。

【木戸】

今日ですね、会場の中に高松三越から星さんが来られておまして、先程の説明の中にもありましたように、10月に高松三越でみどり認定者が栽培した青果物をPRする香川フェアが行われたんですが、せっかくですので高松三越からお越しの星様にも一言、普及するお立場から思いを教えてくださいと思います。突然すみませんがお願いします。

【星】

こんにちは、高松三越の食品バイヤーをしております星と申します。よろしくお願います。実は香川県に来たのが半年前で、今年の4月から高松三越に赴任しました。それまでは首都圏の三越日本橋本店、伊勢丹浦和店を担当しておりました。来る前の香川県のイメージは、「うどん」「骨付鶏」「島」でしたが、実際に赴任して生鮮を改めて見た際にこれだけ海産物、畜産物、農産物と生鮮品が揃っている地域は全国的に見ても珍しいなというのが率直な感想でした。さらにそれぞれのジャンルでとても多くの種類があることにも驚かされました。今年の春先に海産物限定の香川県フェアを開催していたのを見た時、「地産地消」の括りで農産物、畜産物も含めたアイテムの幅を広げて更に表現ができれば面白いのではと思い、各ショップの店長に企画相談をし、香川県庁にもご協力いただき10月の「香川フェア」の開催に至りました。香川県庁でご相談をさせて頂いた際、「さらに商品の深掘りをして差別化を図れるものはないですか？」とお尋ねした時に、さぬき讚ベジタブルやフルーツ、みどり認証の話をお初めて聞きました。それだけ県も力を入れて取り組んでいるのであれば、生産者の方にスポットライトを当てるという意味で高松三越という舞台で紹介することにより、香川県を盛り上げることの一環になるんじゃないかと考え、今回のフェアを開催しました。

【木戸】

ありがとうございます。そういった経緯があったということだったんですね。突然のお願いだったんですけども、教えていただきました。

流通の立場から皆様にお伺いしてまいりましたけれども、続いては消費者の立場から皆さんを代表して、ぜひ高岡さんにもご意見をお伺いしたいなと思うんですけども、今までお話聞いていて、やっぱり香川の人って価格を重視してるんじゃないかなって思う一方で、お野菜を手にした時に色とか形、見た目について感じられていたり、見た目と価格っていうところを重視して皆さん買い物してるなっていうふうには現状としては感じられますか。

【高岡】

香川の人は価格が安いものを求める傾向があるということですが、やはり健康にいいものとやっぱり美味しいという味を見てほしい、私はそこじゃないかなと思っております。だから、価格が本当に倍もするような値段だったら、これ素晴らしいなと思っても、手が出ない時もあるかもしれませんが、やはり少々の差であったら、美味しいものであったり、新鮮なものを手に取っていくと思います。私自身は地元の農家をサポートしているマーケットである産直市で直接購入していますが、やっぱり地域経済を支えたいという思いからなんですよね。スーパーで県外から来ている物よりは、私、観音寺の方なのですが、三豊のこだわり市や高瀬の産直市に行き農家さんの名前が書いてあるものを選択するようにしています。やはり地元の方や地域経済を支えていきたいというのが心にはあります。

【木戸】

ありがとうございます。団体の方では、地球温暖化やSDGsについても、しっかりと取り組みをされていらっしゃるし、実際に今回もすごくお勉強されたというふうに聞いたんですが、地球温暖化については頭では分かっているけれどもなかなか毎日のお買い物の時に、そのことが頭に浮かばない方が多いんじゃないかな、私も含めそうかなと思うんですが、実際のところどうなのかなっていうところと、どういった情報提供、方法であれば皆さんに興味を持ってもらえるかなっていうところを考えたんですけど、高岡さんいかがですか。

【高岡】

環境問題でね、捨てる時の環境に対する意識っていうのはすぐ頭に浮かんでくるんですよ。でも、買物に行った時に有機農産物が土地や環境にやさしいとか、そこまでの消費者として考えを巡らせることは私にはなかなかちょっと難しい。でも捨てる側、こんなに食品を無駄に捨ててはいけないとか、そういうところは地域住民、消費者としては習慣付いていると思います。

それと「地産地消」この言葉もずっとずっと言われ続けてきて、これも多分、消費者として身につけている方はいるんです。今回、私、「国消国産」という言葉に出会ったので調べました。やはり何でも地産・地消、地域ものものを使いましょうよといった言葉や情報として出てくると、消費者の目や耳に入ってくると思います。

先ほど秋元さんからのお話にもありましたが、私より若い方はQRコードを読み取ることは簡単ですが、うちの婦人会も高齢者が多いです。65歳でその人たちがスマホ買ってくるんですよ。それでメールだけ覚えて、ツイッターも覚えてねとお願いして、そうしたら香川県の防災ナビも入れられるよと、でもラインすら見てくれ

ません。なかなか若い人みたいにいけません。未だに「高岡さん、FAXで送ってつか。」と頼まれることもあります。まあそこまでは来ているかなと思いますが、先ほど秋元さんから良い情報がありました。こういう情報をまずは紙媒体で周知して、こうすればこのSNSにいけるよと理解してもらうのに時間がかかるんですよ、若い人は早いですがけれども。

【木戸】

はい、ありがとうございます。秋元さん、今のお話を聞かれてどうですか。

【秋元】

そうですね。すごく母のことを思い出しまして、母は私をずっと応援してくれてるんですけど、1回も食べチョコで買ったことがないんですよ。母は今73歳なんですけれどもQRコード読み込めないみたいなのでやっぱり買えないんですよ。私たちもEC（インターネット販売）にこだわってるわけではないので、それこそFAX注文できるようにできないかとか、やっぱり変わってもらおうとか歩み寄りはずごい大事なこと、さっきの高岡さんの話もありますけど、皆さんの話を伺って、グラデーションを許容するというか、いろんな人がいて良いて思えることが大切なのかなってすごくみなさんの話を聞いて感じてます。私自身、有機やそれ以外も扱っていますが、本当に全部の食品を有機とか、全部を環境に配慮したものにしてる人って、ごく僅かだと思うし、それってやっぱり全員をそうすることって現実的に難しいと思うんですよ。ただ、今まで全く買っていない人が例えば5回に1回、そういう商品を選ぶだけでも20%になるわけで、ゼロだった人が20%になるだけですよ。すごくインパクトは大きいわけですよ。5回に1回しか買わないじゃなくて、5回に1回でも買ってもらえる、そういうこうなんです。多く買ってるからいいわけではなく、まずは関心を持ってもらう。人って目に見えるものを見てるんじゃない、見たいものを見てるってよく言われると思うんですけど、多分有機のコーナーがあっても、有機に関心のない人はコーナーがあること自体気付かないというか目に入らないじゃないですか。でも、例えば小泉さんと私が友達で、全然自分は関心なかったけど、友達が有機を始めたら、別に自分は有機にはそもそも関心がなかったのに突然気になり始めて、多分有機農産物のコーナーを見るようになると思うんですよ。私たち側も有機に関心を持ってもらえる情報発信をするというか、そういう部分は教育としてすごく大事ななというふうに話を聞いていて感じました。

【木戸】

環境にやさしい農業を発展させていくためには、やはり農業をされている方にお

まかせをするだけではなくて、消費拡大というところが外せないのかなと思うので、繰り返し農家さん以外にも理解していただくことが重要だと思いますよね。皆さんからいろいろお話を聞いてきたんですけれども、小泉さんはね、SNSなども積極的に取り組まれて、良かったこともあったとお聞きしたんですけれども教えてください。

【小泉】

SNS で良かったことですよ。良かったことですか…もちろん、お客さんから直接お褒めの言葉をいただいたりとか、近所の方で見てくださってる方がいらっしやあって、この間のあれ一つ頂戴ね、みたいな感じでなんていうか見守っていてくれるっていう、そういう安心感も得られるんです。あとびっくりすることも結構あって、急にDM っていうインスタグラムのメッセージなんですけど、DM が来て知人がトラクターを譲りたいっていう連絡が来て、タダでトラクターをいただいたりとか、あとは急に東京のそれこそ五つ星ホテルの方から連絡がきてお取引をお願いされたりだとかすごいことなんで、自分では考えられないような縁で繋がるがありました。

やっぱりそれだけでなく、有機農業、私たち次世代の農業者をもっと増やしたいって言って、そういう発信もしてるんですけども、農業に興味がある方からすごくご連絡いただくことが多くて、その中でもお話聞いただけで終わる方もいらっしやるんですが、一緒に農業してくれる仲間になったりすることも多々あるので、やってほしいと思います。一番思うのは、無料でできるのでぜひ皆さんにも何でも発信をしていただきたいなと思います。

【木戸】

ありがとうございます。小泉さんのように積極的に頑張ってる SNS で発信とかされてる方もいらっしやる一方で、なかなか消費者の方の目に留まってないなっていうような、情報発信を頑張ってるんだけどなかなか届いてないなっていうような人もいらっしやるかなと思うんですけど、どのような情報発信とか方法や差別化のアイデアについて、事業に取り組まれている中村さんは情報発信についてはどのようなお考えをお持ちですか。

【中村】

そうですね、うちは面積は小さくて 300 種類ぐらい作っているわけですから、そこで例えばブロッコリー作ってブロッコリーの頭を取って出荷しました、もうそこから先っていうのは、冬が終わっちゃうんです。ブロッコリーを作った後に何作ろうか、じゃあ長く採れるのでスティックセニョールにしようかと。カリフラワーを

いっぱい作ります。いろんなカリフラワー作ります。それを全部バラして組み立てて、5種類の色のカリフラワーセットにしています。そうすると買う人は非常に楽しく買えるし余らない。これが差別化なんですよね。レタスなんかもリーフレタスをいっぱい作りますけれども、全部バラして何種類も組み立てる。そこにエディブルフラワーを一つ入れるだけで売れ方が変わる。いかに手に取ってもらうかっていうことが重要な。特に香川県のように狭い所でやるなら、坪単価を上げる方法を考えた方がいいんじゃないかなっていう気がしますね。

【木戸】

ありがとうございます。

大西さんどうですか。こういうアイデアも出ましたけど、エディブルフラワーをちょっと飾って商品にするとか面白そうですね。

【大西】

そうですね。今の時代は見た目っていうのは大事だし、これいいなって手に取ってもらえることはすごい大事だと思います。商品化・デザインや袋への詰め方ひとつ取っても大事です。見栄えのするパープルのカリフラワーなどカラフルな野菜もありますし、そういう野菜が食卓に並ぶと華やかで、SNSで広まったりということもあると思います。

【木戸】

皆さんも楽しい工夫を考えていくうちにできそうだなと色々なアイデアがいっぱい湧いてきたかなと思います。

それではお時間もそろそろ参りましたので、最後に皆さんに一言ずついただきたいんですけれども、環境に配慮の視点を持ってもらう難しさをそれぞれの立場で考えて感じていらっしゃるかと思います。広く県民の皆さんに理解をしてもらうために今伝えたいことを最後にまとめとしてということで一言ずつメッセージをいただけたらと思います。

それでは高岡さんからお願いいたします。

【高岡】

はい、今日はお勉強させていただいて、ありがとうございました。今日のようなセミナーに次世代と言いますか、もっと若い方をお呼びして秋元さんのお話を聞いて勉強していただくことで、若い人たちに農業は面白い、農業は儲かる、これを教えていってくれたら、次の世代が育っていくのではないかと私は痛感しました。

環境に関するイベントにまた参加させていただき、皆さん方と共有することによ

って、消費者の立場として本当に賢い消費者になっていきたいと、自分のライフスタイルに合った、価値観に合った賢い消費者になっていきたいと思いました。

【中村】

少し宣伝になっちゃいますけども、「多品目少量栽培で成功できる小さな農業の稼ぎ方」というこういう本を書いています。ここには栽培の仕方、料理の仕方、農産加工の仕方、農産加工というののうち例えばニンジンが割れても捨てません。全部加工してピクルスにしています。そういうものが環境にやさしい農業じゃないかな、農業ではあまりにもちょっと出せないものが多すぎる。それにいかに付加価値をつけるかっていうことも大切かなと思っています。ありがとうございました。

【小泉】

まず理解をしてもらうためには知ってもらうことが大事だけど、例えば、今、環境にやさしい農業っていうときに安心安全ですっていう立て付けが結構見受けられると思うんですけど、それって無意識に逆の農薬とかを使っている方を否定しているような表現になってしまっているってことがあるんですね。そういう何かを否定して何かを広げるのではなくて、もっとポジティブな切り口で広められる方法があればいいなと思っています。私の中ではそれが例えばそういうふうには挑戦してますとかっていう、その挑戦をする人を応援したいっていうような、正のスパイラルっていうか負の感情だけではなくて、皆さんがポジティブに捉えられるような広め方ができれば、ちょっと理解が広まっていくんだと思っています。

【秋元】

今日は素敵な場面をいただいてありがとうございました。あつという間でした。私もさっきの話に準ずるんですけど、やはりマクロ的に見ると今、物価が上がっていて、かつ賃金もなかなかそこに追いついてない中で、一番最初に削られるのは食費だったりします。以前よりも付加価値にお金を払う人自体も減ってますし、結構有機を推進する上で、逆風といえば逆風といった状況です。ただその中で大事なのは先ほど小泉さんが仰っていた否定しないっていうか慣行ももちろん大事、慣行もあった上でその中でどう有機を選んでもらうか、その全部を有機にするのではなくて、慣行のものも買いながら、なるべく今「0」の人は例えばそれが「1」になったりとか、少し買っている人は、例えばたまに子供には結構有機を使ってるけど、他のものも買ってみようとか、まさに対立構造ではなく、何かを否定するものでもなく、いかに日本農業が苦しい中で選んでもらうっていうところにしっかり目を向けるっていうことが大切かなと思いました。どうしても有機の会とかで有機農家さんと有機の商社であるともうすでにニーズがマッチしてる状態なのであんまりそう

いう厳しいとこに目を向けづらいと思うんですけど、現実はなかなかそういうのを選んでもらえないのがほとんどだと思うので、厳しい現実にも目を向けながらより良い方法を模索したいなと思っています。

そういう意味では今日はいろんな立場の方が参加されてる、この会も有意義だなというふうに思いました。ありがとうございました。

【逢坂】

ちょっと言いにくいんですけど、この環境にやさしいってセミナーのご案内をいただいた時にじゃあ有機って本当に環境にやさしいのかっていうことを考えてしまい、僕らはどうしても有機っていうとどこまでいっても草と虫っていうところがあって、不織布も使うし、黒マルチも使う。そんな中でじゃあ有機って環境にやさしいのかっていうところを考えた時に、若干迷いながらもこの場に座らせていただいています。もう少し生態系が豊かになってくれば、不織布を使わなくても作れるようになると思うので、そこを目指していこうかなとは思っています。先ほど秋元さんも仰ったように、「0」か「100」かっていう議論ではなく、僕らはそこを目指して行って、いくら有機をやってるからって言ってもすべてが環境にやさしいかっていうところではないんです。まずそこを理解していただいて、それでもできるだけ地球に負荷をかけないように頑張っているっていうところですので、値段とかそういうのも含めて応援していただければなと思います。

また消費者の方をお願いしたいのは、例えば今野菜が高いですが、こんなの高く買えないよなではなくて、何で高いんだろうって考えた時にやっぱりこれだけ夏が暑いと高くもなるよねって、温暖化で海が吸収しきれずに冬も雨が続くと畝も立てられないよねっていうところを理解してほしい。そこから始まって、一人ひとりが農家だけの責任じゃなくて、もう少し環境に対して自分のできることでいいので、地球に負荷をかけないとか、生活するにはどうしてもお金もかかるし、ちょっとでも安いものを選ぶっていう基本はすごく分かるんですけども次世代のためにちょっとでもいいので、お金を出してでも地球に負荷がかからない暮らし方っていうのをそれぞれ心掛けて欲しいなと思います。今日はありがとうございました。

【大西】

販売する立場としては、スーパーでは味をとにかく知ってもらおう。本当に良いものはおいしいんですよ、有機は体にも良く味もおいしいし本当にいい商品なんですよといったことをもっと幅広い人に知っていただきたい。そのためにコロナも落ち着いた今、徐々に試食販売を進めているところです。まずは食べてお客さんに知ってもらおう。これおいしいな、また次も買ってみようと思ってもらおうことが我々スーパーとしての使命だと思っています。有機商品の購入場所の7割は量販店です。試

食をすれば一日 10 個しか売れないものが 100 個以上売れたりすることもあると思うので、そういう商品をひとつずつ作りながら、もっともっと幅広くお客さんに知って食べてもらうことで作る側もやる気を持って拡大できるようになれば、もっと商品が安定供給できるのかなと思っております。

【木戸】

ありがとうございました。

本日は皆様のお話を聞きながら私にもたくさん学びがありました。地球環境において、今、私たちは大きな変化の渦の中にいます。私たちが選択する行動の一つひとつが自分の身の回りの環境や生活に実は繋がっていて、可愛い子供たちの未来にも影響を及ぼしていきます。環境にやさしい農業を発展させていくためには、農業されている方にお任せするだけではなくて、やはり消費拡大が欠かせないと思います。理解して手に取ることで農法を変える後押しになったりとか、SDGs 達成に向けた取り組みに自分も参加できるなんて素敵だなんていうそんな価値観を感じられる方が今後増えていくことを期待したいなと思っております。

ぜひ今日皆さんから聞いたお話をお家に帰って大切な方とシェアしていただきたいなと思っております。

以上を持ちましてパネルディスカッションは終了とさせていただきます。本日貴重なご意見聞かせてくださいました皆様にもう一度大きな拍手をお願いします。