

第二部 パネルディスカッション議事録

コーディネーター

四国大学短期大学部 教授 加渡 いづみ 氏

パネリスト

清流ファーム 代表 大嶽 ひとみ 氏

oronono 代表 松本 直也 氏

イオンアグリ創造株式会社

生産本部 西日本直営事業部 部長 新井 正枝 氏

特定非営利活動法人 徳島県消費者協会 会長 稲井 芳枝 氏

(敬称略)

【司会】

大変お待たせいたしました。ここから第二部のパネルディスカッション「有機農産物をエシカル消費で支える」をテーマに開催いたします。まずはパネルディスカッションに御登壇いただきます皆様を御紹介いたします。

コーディネーターとして、四国大学短期大学部教授 加渡 いづみ様でございます。2017年消費者支援功労者表彰、2020年日本消費者教育学会研究奨励賞を受賞され、企業や学校に出向き、人や社会、地域や環境に配慮した消費行動やエシカル消費の普及活動に精力的に取り組んでおられます。また、四国放送「ゴジカル！」の火曜コメンテーターのほか、徳島県消費生活審議会会長、徳島県働く女性応援ネットワーク会議会長を務めておられます。

パネリストとして、清流ファーム 代表 大嶽 ひとみ様、oronono 代表 松本 直也様、イオンアグリ創造株式会社 生産本部 西日本直営事業部 部長 新井 正枝様、特定非営利活動法人 徳島県消費者協会 会長 稲井 芳枝様。

以上の皆様です。それではここからの進行につきましては、四国大学短期大学部教授 加渡 いづみ様にお願いいたします。

【加渡】

はいありがとうございます。改めまして、皆さんこんにちは。ようこそお越しくださいました。ここからのパネルディスカッションは、有機農産物をエシカル消費で支えるというテーマで進めます。先ほど相本次長の方から御説明もありましたが、エシカル消費には三つの柱がございますね。一つ目の柱は環境に配慮した消費。二つ目の柱は人や社会に配慮した消

費。そして三つ目は地域を元気にする消費。これがエシカル消費の三つの柱です。よく「今だけここだけ私だけよかったらいい」と言われますが、これはダメですね。エシカル消費は「今からここから私から」地域が元気になるための消費を始めましょうというのが、その根底の理念にあります。

今日はエシカル消費の川上から川下まで、つまり生産をなさってらっしゃる生産者の代表、そしてお店で売ってらっしゃいます流通現場の御担当者、さらにはそれを買って支える消費者の団体の代表にお集まりいただきました。このサプライチェーンの川上から川下までのパネリストをお迎えして、皆さんと一緒に積極的に議論を深めてまいりたいと思います。どうかよろしくお願いを申し上げます。

それでは、まずパネルディスカッションに入る前に朝倉校長先生から少しお話をいただきたいと思います。今回、農業大学校の皆さんに有機農産物、あるいは有機農業に対するアンケートにお答えいただきました。ありがとうございます。校長先生、このアンケートの結果や、この農業大学校で取り組まれている有機農業について少し教えてください。

【朝倉】

農業大学校の朝倉と申します。本日は1年次生と共に参加させていただいております。よろしくお願いいたします。農業について、専門的に学ぶ学校ということで、加渡先生がお話しのとおり、事前に有機農業についてのアンケートを2年次生含む約50名を対象に実施いたしました。有機農業について、まず知っているかというところなんですけれども、約2名を除き知っているという回答でございました。それはどういうふうにしたのかということテレビを見て知ったのか、またニュースを見て知ったのか、授業で学んだのか、そういった知ったきっかけ。またその内容によりまして有機農業についてのイメージや卒業後の実践希望についての回答が少し異なっているのではないかなと感じております。いずれにしても、正しく認識することの重要性を改めて感じているところです。

農業大学校では、有機農業につきまして、2年次生の前期に環境と農業という授業の中で学ぶほか、農業政策の授業の中で外部講師をお招きして県内外の先進的な実践事例について勉強を進めております。また、農業実習とかプロジェクト学習といったところでも環境に配慮した農業ということで、取組を進めているところです。本日も重要な学びの場とさせていただくため、参加させていただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

【加渡】

朝倉校長先生ありがとうございました。それでは、ここからパネリストの皆様、自己紹介も兼ねて、今どのような活動をしていらっしゃるのかをお一方ずつお聞きしてまいりたいと思います。では、トップバッターは清流ファームの大嶽さんお願いいたします。

【大嶽】

清流ファームの大嶽と申します。私は2016年に新規就農したんですけど、父親が兼業農家で3haほどしていたところを継承しました。お米は最初から特別栽培米で父親がしていたところを無農薬でしたいという気持ちがあって、その当初は無農薬で一回も農薬を使わずにやってみました。その時は初めてだったこともあって、収量が一反当たり10袋から11袋ぐらいしか取れなくて、それから徳島有機農業サポートセンターというところがあるんですけど、そこでBLOF理論というバイオ・ロジカル・オーガニック・ファーマーミングの略で生態系調和型農業を勉強して収量も食味も上がるということで、少しずつ収量も上がってきています。慣行栽培並みまではいかないんですけど、そこそこ取れるようになってきました。

小松菜に関しては就農した時に初めて取り組みましたが、そこは先輩農家さんにいろいろ一から教わって廃菌床堆肥を主に使って栽培しています。これも有機JASに対応できるレベルの栽培方法で、就農からずっと農薬を使わずに続けています。

害虫被害は時期的に波があります。ヨトウムシ、キスジノミハムシ、ナメクジ等の被害は、太陽熱養生処理という透明のビニールシートを敷いて防除をしています。

あと、面積が今14haぐらいに拡大して、ビニールハウスの方は2aのハウスを6棟で栽培しています。有機で作るというのはすごく簡単なようで、割となかなか綺麗に作るのは難しくていろいろな勉強しないと闇雲に作ったら大変なことになってしまうので、段階を経てやっていくか、先輩農家さんに教わるとか何かしら助けを得てやっていかないと私は難しいのではないかなと思っています。

私が入っている組織としては阿波アグリガールズラボという組織とアグリーズという阿南のグループと県連（徳島県農業青年クラブ連絡協議会）という県の組織とCSAという消費者と生産者をつないでくれるような組織が最近できたんです。いろいろなところに情報収集したり、情報共有したりしながらやっています。

せっかく有機農産物ができたらうれしくて自分で作ったもので商品化したいという思いがあって、ここ（徳島県立農林水産総合技術支援センター）の六次化施設で試作したものが、小松菜とお米のアイスクリームで、

今これはあいさい広場さんで売らせてもらっています。あとは防災とか何か人の役に立つような商品が作りたいということで、開けたらすぐに食べられるようなおかゆをあいさい広場さんやキョーエイのすきとく市さんで売らせてもらっています。お見かけしたら一家に一つでも持っていていただけたらと思います。以上です。

【加渡】

ありがとうございました。大嶽さんでした。続きまして、oronono の松本さん御発表をお願いいたします。

【松本】

oronono の松本と申します。よろしくお願いします。私は元々徳島の出身ではなくて、大阪から移住をしてきました。2018 年に神山町の方に家族、妻と今小学生の娘が二人いるんですけど、4 人で移住をしてきました。2018 年の 4 月から 2021 年の 4 年間ですね、「株式会社フードハブプロジェクト」（以下「フードハブ」という。）という神山町にある農業の会社ですけど、そこで実質 2 年間研修を行いまして、残りの 2 年間は社員という形で農業を 4 年間学びました。一昨年の 2022 年から神山町の鬼籠野という地区で、妻と二人で独立新規就農を開始しています。oronono という屋号の由来ですけど、神山町にある鬼籠野という地区で野菜を作っていることもありまして、「鬼籠野の・・・」というような土地を守るとか、鬼籠野の人たちと協力しながらといった「の」ということに色んなことを包含させたいなという気持ちがありまして、oronono という屋号にしています。

何を作っているかと言いますと露地の野菜をメインで作ってまして、ハウスは 25m ほどのハウス 1 棟と露地野菜の栽培をしています。有機 JAS を取得してまして、有機 JAS の取得はしているんですが、基本的に有機 JAS の適合している農薬等は使わずに今完全無農薬で栽培をしています。面積は 2 ha 強ぐらいで今栽培をしてまして、年間の栽培品目は周年で 25 から 30 品目の栽培を作っています。その中で収益の柱になるものが 4 品目ありまして写真にあるような今時期の秋冬のにんじん、夏ピーマン、ビーツ、じゃがいもの 4 品目が収益の柱になっていて、そこにいろいろな少量多品目のものが 20 品目ぐらいあるような栽培の仕方をしています。

販売先に関しては、神山町内にある「かま屋」とか町内の飲食店はもちろんなんですけど、それ以外に有機の野菜等を扱っているグリーンコープさんや大阪と東京等の百貨店ですね。あと、有機 JAS の野菜等を扱うビオ・マーケットさんや神山町に学校給食の給食センターがあるんですけ

ど、そういった学校給食や去年開校した神山まると高専の寮へ野菜を提供したり、あと、個人の宅配をしている卸さん、有機を扱う八百屋さんです。こちらの販売先に関しては、全てフードハブを介して販売をしています。私がフードハブの研修生からの独立組ということもあって、フードハブがその販売の部分を経営的にハブになって一緒に販売をしています。なので、独立して今二期目になるんですけど、1年目から販売先があるというような状態で就農ができていることが、すごくありがたい状態です。

その他の活動ですが、食育の活動をしていまして、神山町に神領小学校があるんですけど、去年はその1年生と2年生の食育の活動に携わらせていただいています。二つ目が農福連携ですね。これはよくあることだとは思いますが神山町に福祉施設が一つありまして、あと県内の2社ですね。合わせて3者の福祉施設と連携しながら、自分がにんじんやピーマンを結構な量を作っていて、一週間で3,000パックとか4,000パックとか出荷をしているので、到底自分で袋を詰めることができないというのがあって、パッキングの作業を福祉施設と連携しながらお願いをしています。

最後にチーム作りの活動なんですけど、こちらは神山町でフードハブと連携をしながら農業をしている中でやっぱり仲間が増えてほしいなということを非常に強く思っていていまして研修生だったり、短期や長期のインターンだったり、受入れを積極的に行っております。以上です。

【加渡】

ありがとうございます。大嶽さんと松本さんは生産者のお立場から発表いただきました。今度は新井さんをお願いいたします。新井さん御所属のイオンアグリ創造は流通業者でもあり、生産面もかかわっていらっしゃる。そのお立場からお話を伺います。お願いいたします。

【新井】

はい皆さん、こんにちは。イオンアグリ創造株式会社の新井と申します。よろしくお願いいたします。今の御紹介にありましておとり、イオンアグリ創造という会社なんですけれども、イオンって付いていますね。イオングループの子会社です。じゃあ何をやっている会社なんだというところなんですけれども、ここに書いてありますとおり2009年の7月に茨城県の耕作放棄地再生事業から始まった会社です。なので、この耕作放棄地の部分の伐採・抜根から始めました。現在は21の直営農場を持っています、そのうち19農場でGLOBAL G. A. P. の認証を取り、そのうちの5農場で有機JASの認証を受けています。一方で、イオン農場ブランドで商品供給を行うというような取組もしています。私たちの会社はもうガチ農業の

会社です。なので、直営 21 農場には社員がそれぞれ配置をされていて、そこで一緒に働いてくださるパートさん、私たちはコミュニティ社員さんと呼んでいますけど、一緒に本当に畑を耕して栽培をして収穫をして出荷をする。一方で、もちろん経営していかなきゃいけないのでしっかりと自分たちの給料を出すために、一体どんなことをやっていかなきゃいけないかというのを数字とにらめっこしながら日々営んでいるというような会社になります。

4本の柱でやっています。安全・安心、それから新鮮、お手頃、地域貢献です。私たちの直営農場で栽培されたものは、基本的にはイオンのお店に並びます。ただ、これは私たちが作ったので、いくらでも持っておいてというのではなくて、きちんと事業会社と作付けから一緒に計画していつどの品目をどれぐらい出荷していくかというところをしっかりと話をした上で、作付計画を立ててお客様にできるだけ新鮮な状態でできたものをお届けするというのを基本的にやっています。その中で間を通さずにできる商品ですね。トマトだったり、いちごだったりをできるだけ樹上でおいしい状態に持って行って、おいしい状態で収穫してお客様にお届けするという商品を「まるまるシリーズ」として出荷をさせていただいています。

一方でイオンアグリ創造としては、やはり持続可能な農業というところには力点を置いておりまして、まずオーガニックの拡大ですね。これは、今直営農場を中心に5農場が有機 JAS の認定を受けていますけれども、2028年には20農場（注：埼玉久喜農場は養液栽培なので有機 JAS の認証を取ることができません。）で取得をしてまいります。直営農場の化学農薬・化学肥料については今削減をしていっています。また、ゼロカーボンの取組、それからプロダクションロスのゼロ化その辺を取り組むような形で今進めています。

品質管理の面や人権尊重の更なる追求というところで、先ほどお伝えした GLOBAL G. A. P. が私たちの礎になっています。農業の生産流通を変革するというのが大きなお題目になっているんですけれども、自分たちで栽培をすることで生産側の課題とか改革ですね。どういうことができるかというところを認識した上で、自分たちを含めた生産者とそれから店舗を通じてお客様をつなげるというところがまず1点と、それからお客様に私たちがやっていくからこそを伝えられるところがありますので、今会社としてグループとしてそこに向かって行こうと進めています。私の方からは以上です。

【加渡】

新井さんありがとうございました。それでは最後は消費者団体のお声を聞かせていただきましょう。稲井さんお願いいたします。

【稲井】

皆さん、こんにちは。徳島県消費者協会の稲井と申します。専門家ではなく、一消費者です。どうぞよろしくお願いいたします。消費者協会は設立から50年以上にわたり、様々な消費者問題について調査教育・啓発活動を行っております。組織活動内容等は資料を御覧いただけたらと思いますが、主なものとしては消費生活相談を行っており、相談数は年間約2,500件程度です。相談内容は、特殊詐欺や定期購入など多様化・複雑化しています。また、教育として消費者大学校・大学院を開催し、消費者問題に関し消費者自身の問題対応力を高めるとともに地域のリーダーとなるよう養成をしております。機関誌「くらしの情報」を年3回発行し、様々な情報をタイムリーにお届けできるよう努めておりますが、まだまだ十分ではないと感じております。今後はホームページの充実や各関係機関との連携強化、普及啓発事業の拡大などにより、消費者が正しい情報を知り、正しい行動を取れることを使命として努めてまいりたいと思います。

さて、本日有機農業フェアでお話をさせていただく機会をいただきましたので、協会からの情報提供をしたいと思います。まず、協会の部会活動として、調査研究部会では、有機JAS認証マークの認知度調査を会員対象に実施し、令和3年度は22%、令和4年度54%と認知度は高まっている状況です。グリーン購入部会では、環境に優しい商品の推奨と共同購入に取り組んでいます。そして今回1月に開催しました会長会出席者21名に農水省の調査を参考に、有機農産物に関する意識調査を行いました。今回のフェアの事前アンケートと重なっているところも多いようですが、御報告させていただきます。有機農産物や有機JASマークの認知度では両方知っているが62%と高く、有機農産物は知っているがJASマークは知らないが29%、両方を知らないは9%でした。イメージとしては安全である安心であるが約8割で、健康にいい環境に優しいが5割以上でしたが、価格が高いと感じる人も3割いました。有機農産物の定義についての質問では、正解回答は17%であり、言葉だけとかなんとか知っているという人が多い印象でした。購入場所については、産直市・農家から直接が60%で、スーパーが35%でした。ちなみに令和元年の全国調査ではスーパーが87.4%、直売所は33.8%となっておりますので、やはり徳島ならではの（地区協会の）会長さんは70代の方が割と多いですので、そういう意味で少し産直市等が多いのかなというふうに考えられます。どれくらいの価格差なら買うかでは1割高いならというのが47%でした。現在の品ぞろえについては「どちらかというと充分でない」「充分でない」と感じる人が多くいました。買わない理由を聞いてみますと「価格が高い」「近所にも買える場所がない」という回答になっていました。

SDGs12番目にはつくる責任、つかう責任があります。消費者側も正しい

認識の下、生産者との連携により持続可能な生産・消費形態を確保することが求められていると思います。今回のアンケート調査を各会長さんとともに共有し、会員及び県民の皆様へ有機農産物への関心を高め、地産地消の推進を図ってまいりたいと思います。以上です。

【加渡】

ありがとうございました。それではここからは意見交換に入りたいと思うのですが、まずは会場の皆さんに質問です。3択でお答えください。皆さん、普段どれくらい有機農産物を買っていますかという質問です。まず、私は有機農産物が好きで好きで、もう売っているところを探して有機農産物最優先で買っているっていう人はグー。いや、そこまで探して探して最優先じゃないけれども、でも見つけたら買うという人はチョキですね。私の買い物の選択肢の中に、有機であるとかないとは全然関係してない、あまり気にしないわっていう方はパーです。グーがチョキかパーか、御用意してください。私がジャンケンって声を掛けますから、そうしますと高くあげてくださいね。そして、右見て左見て他の人はどうかを御覧ください。さあ御用意ください。必ずあげてくださいね。では、まいります。ジャンケンどうぞ。どうもありがとうございます。

グーが少なかったですね。チョキがちらほら、どちらかと言えば、パーの花が咲きました。でも、それがおそらくは今の消費者の現状といえますか、本音なんだろうと思います。でも今日のテーマは、エシカル消費でこの有機農産物をどうやって支えていくかを考えることです。大嶽さん。

「清流ファーム」素敵なお名前ですね。徳島生物多様性活動の認証も受けてらっしゃいます。何か思い出入れがあったんですか。

【大嶽】

そうですね。最近の出来事なんですけど、この清流ファームっていう名前を付けていることによって、清流ファームって私の地域は那賀川が水源なんですけど、那賀川はごみがいっぱい流れていて全然清流じゃないっていうふうに御指摘をいただいて、おっしゃるとおりです。っていうふうにしか返せなかったんですけど、農業というのは、用水から田んぼに水を引いているので、水がきれいでないとな農業もいいものがないんです。環境と切り離せないところがすごくあるので、環境も大事にして農業も一緒にやっていきたいという思いで付けました。

【加渡】

環境と農業は切り離せないというお話ですが、誰が環境を守りましょうか。誰に任せておけばいいですか。

【大嶽】

私だけではできないので、ごみを捨てる人の意識も変えてもらえたらありがたいですね。

【加渡】

やっぱり水って、川って水源があって、山から湧き出てきて、それがずっと例えば那賀川だったら那賀川水系の方に入っていきますよね。ですから、元から環境って守らなきゃいけませんよね。

【大嶽】

そうなんです。もう海も山も全てつながっているの、消費者の方、生産者の方問わず、皆さんの意識をもうちょっと生物多様性というものを考えてもらえるきっかけになったらいいなと思っています。

【加渡】

そうですね。皆さん、徳島生物多様性認証活動のマークって御覧になったことございますか。なかなかうなずいていただけないようですが、生物多様性って、「そこにいろいろな種類の生き物がいますよね」というのが多様性ではなくて、そこにいろいろな生き物がいて、それがそれぞれ関係し合って結びつき合っているいい環境をつくっていく。これが多様性のあり方なんですよね。だからやっぱり、山の水源からずっと、海に出ていくまで関係している人がみんな守らなきゃいけないですよ。

【大嶽】

そのとおりだと思います。

【加渡】

言うのは簡単です。ただ、今回の農大生の皆さん。いろいろな有機に関するアンケートを書いてくださったんですが、「将来的に有機農業に取り組みたいですか？」という問いに対して、「いや、ちょっとノーかなあ」とおっしゃった方も一定数いらしたようです。その理由をお聞きすると、知識とか技術が必要なので難しそうという理由が実は多かったのですが、松本さん有機農法って知識とか技術とか難しいんですか。

【松本】

そうですね。知識も技術も正直難しいのは難しいと思います。やはり農薬を使わないということもあるし、その土作りで土から微生物を増やすことは、アプローチが必要になってくるので、すごく知識や技術は大事にな

ってくると思います。でも、それは多分、何の仕事をする方も同じだと思うので、有機だけが必ずしも難しいわけではないというふうに自分は思っています。

【加渡】

松本さん。今活動している、営農していらっしゃる中で、一番感じている課題って何ですか。

【松本】

自分が6年農業をやっていく中で、やっぱり農業者が増えないというような仲間が増えないというのが今、自分はすごく課題を感じています。なので、今回すごくいい機会だなというのがあって、若い世代の人たちに自分たちの農業のことを話できるきっかけがすごくいいなと思うので、農業をやりたい方がいれば、一人でも有機農業という選択をしてもらえたらうれしいなと思っています。

【加渡】

そうですね。若い学生の皆さんどうでしょう。うんうんってうなずいて聞いていらっしゃるんですが、ただ農業を職業として選択をするかしないかの一つが、やっぱり収入、経済的なものだと思うんですね。有機農業をやりたいって思いはあったとしても、生活が成り立たないとこれは困りますよね。その一つの要因として、生産者が、自分が生産したものの値段を決められるのか、決められないのか。ここすごく大きいと思うんですが、この辺松本さんいかがですか。

【松本】

そうですね。自分が農業を始めるときにそこが課題だなというのが一つありました。資本主義社会の中で自分が作ったものの値段を決めれないということの弱さというのをすごく感じていまして、フードハブと自分たちが今取り組んでいることは、基本的に全て個人で、個選で販売をしてて、基本的に自分たちの売りたい値段で売るということを心掛けてやっています。とはいえ市場の価格があるので、1本100円の大根を自分たちが500円で売りたいと言っても売れないというのは明確なので、そこは市場の価格を意識しながらどうやって自分たちがその効率を高めて利益を出していくかということもすごく大事なので、それは意識しながらやっています。

【加渡】

そうですね。消費者が物を買うときに何を基準にして買うか。昔から変

わらない3要素があります。一つ目が価格です。そりゃ誰だって高いよりは安い方がうれしいです。でも、安いけれどおいしくない、それは困ります。二つ目に品質ですよね。味や丈夫さ、使い勝手などという品質がきます。安くておいしいけれど、おなかを壊すのは困りますので三つ目は安全性です。

では、もう一度会場の皆さんに3択ジャンケンお願いしますね。皆さんが食料品を買う時、例えば野菜にしましょう。野菜を選ぶときに、この三つの中で何を一番優先しますか。価格だという人はグー。品質というのは見て分かるかどうかは分かりませんが、味とか品質だとおっしゃる方はチョキ。いやいや、安全・安心だとおっしゃる方はパー。価格がグー、品質がチョキ、安全・安心がパー。御用意ください、行きますよ。ジャンケン。どうぞ。これは割りとはばけましたね。でも、やはり安全・安心のパーが多いですね。ありがとうございます。私は、もっと価格が多いのかと思ったのですが、意外と安全・安心のパーが結構ありました。

この状況も含めて、新井さん。どうして流通大手が有機農業に取り組んで、農業を始めて、認証まで取得するという状態になったのか。その理由と、出荷した売り場に有機のものが並んだ時のお客様の反応とか声について教えていただけないですか。

【新井】

はい。イオンというところは小売りの会社です。基本的には仕入れたものをお客様にお届けするということになるんですけども、先ほどもお話にあったように、生鮮品というのは、お野菜とか果物とかお魚とかもあります。生産者が価格を決められません。市場というところで相場というものがあって決まります。それは需要と供給によって価格が決まるんですけども、本当にキャベツ1個って今だったら売り場で158円とか198円で売られていると思いますけど、もちろんそこには利益が入っていますので、多分納品される価格っていうのは100円から120円ぐらいかなと思います。じゃあ、その100円っていうのは本当にキャベツ1個作るのに100円なのか。原価って100円なのか。もちろん、生産者の利益も必要なので、というのが誰も分からないんですね。多分生産者も分かってない。なので、それをまず私たちが自分たちで実際に農業をやることで、紐解こうというのがまず第1です。それと合わせてイオングループにはバイヤーという立場の方がいて、もちろんお野菜とかいろいろなものを仕入れるんですけども、バイヤーもちゃんと生産現場が分かってないと生産者とお話ができないし、それをお客様にお伝えすることもできないから、バイヤーが学べる場にしようというのが、イオンアグリ創造がもともとできた経緯になります。

ところが、農業をやりたいと言って社内公募があって手を挙げた人間というのは、農業なんて今までやったこともないような素人です。なので、牛久の農場で農業を始めましたと先ほどお伝えしたんですけれども、最初は本当に悲惨な状況でした。ただ、2009年から2024年なので今15年経つてですね、私たちもそれなりに知識がついてきて、農業を取り巻く状況というのが分かってきて、実際にじゃあ本当にキャベツ1個作るのに、もちろん春夏秋冬ありますからその時期にもよりますけれども、この時期のキャベツだったらこれぐらいはかかるなっていうのをやってお伝えができるようになってきたところです。本当にこの地球のことを考えた時に、やっぱり有機農業であり、グループとしてはお客さまに健康な日々を過ごしていただきたい。そこに貢献したいという思いがありますので、こういう農産物だけじゃなくて、化粧品や衣類、その他の食材についても有機という切り口で今取り組んでいるんですけれども、その農業の部分をイオンアグリ創造として担っているという形です。

実際にお客様が売り場で有機農作物を手にとって買うかっていうところになるんですけども、先ほど稲井会長がおっしゃったとおり、やっぱり価格のところがどうしても目に入ってしまうようで、当然松本さんもおっしゃいましたけど、100円の大根を売っている横で500円の有機の大根があっても、なかなか手が届かないんですよ。だけど、ちょっと機会があって、ヨーロッパに勉強のため視察に行かせてもらったことがあったんですけども、その時にはやっぱり国がしっかりと環境に配慮した生産者やそういうものを販売しているお店に下支えをしているんですね。だから、日本はどうしても国産至上主義みたいに国産だから安全だろうみたいなところがあるので、その買う人のところにも私たちはしっかりとアプローチして、単純に有機のキャベツなんじゃないよという思いがあって、こういうふうに栽培されているんだよ。だから、そういうふうに作られたキャベツを買ってもらって食べてもらうことが必要なんだよということもお伝えしていくことが必要なんだと今考えています。

【加渡】

ありがとうございます。エシカル消費の話でもう一つ大切なことは、その商品のストーリーをちゃんと考えましょと、背景に思いをはせましょという点です。人間もオギャーと生まれて命が尽きるまで一生があるように、物、商品にも、エネルギーや資材の調達から始まって生産があって、そして加工流通があって、最後消費という一連のサプライチェーンがあります。私たちはその商品の商品棚に載っている今の姿しか見てないですし、当然その今の姿を買い物かごに入れるわけですが、でもそこに至るまでの過程、農産物がオギャーと生まれるところ、そのストーリーまで、

バイヤーの皆さんが分かった上で、店頭に出していらっしゃる。それを私たち消費者がどのように買って支えるかが課題です。これが、理屈じゃなくて難しいのが、稲井会長。消費者の心理ですよ。よく「消費は投票だ」と言われます。選挙の場合は立候補した人の名前を書いて、投票箱に入れるんですが、買い物は買うことによって、「いいね」の1票を入れることだと言われます。それを踏まえて、消費者は、どのように有機農産物と向き合っていたらいいですかね。

【稲井】

まず買うというところの基準の中で、先ほどは価格、品質、安全性というふうにおっしゃられましたけれども、実際のところはプラス鮮度、それから今言われました産地、やはり、国内産か県内産か外国産かというところで、やっぱり農薬のこととか気になりますので、そういう産地、また量ですね。やはり核家族とか、家族も多様化してきておりますので、あまりにも多い量だと買うのをちゅうちょしてしまうという意味で、バラ売りのものを買うとか本当にいろいろと多様化してきているような気がしています。家族構成とか年代とかでどのような基準かと聞いてみますと、旬のものが一番おいしくて、そして安くて新鮮なので、そういう材料を買うようにしているとか、包装があまりにも多いと、やはりこれっていろいろな意味で環境に悪いという意見もありました。ですので、その三つの要素プラス産地や量というところが大きいのかなと思います。

そうした中、有機農産物を購入するとなった時に、やはり表示が分かりにくい。手に取った時に、まずこれが有機なのかどうか。有機自身もなかなか分からないところもあるんですが、そんなものが商品の中でぱっと見た時に分かりづらい。(表示が)小さかったりということもございますし、先ほども言いましたように取扱店舗が少ないということもあると思うんです。イオンさんのように、有機のコーナーを設けていただいているということなんですが、どんどんそういうふうに、もう少し流通の方でも、消費者に分かりやすい取組といいますか宣伝もしていただいて、また生産者の本当の生の声。今ストーリーとおっしゃいましたが、そういうものをしっかりと届けていただけるようなことをすれば、消費者はいいものを買いたいという思いはあります。有機農産物を買いたいというのも6割以上の方がいらっしゃいますので、そんな意味では手に取ってみたい、買うというふうに消費につながるのかなと思います。

【加渡】

ありがとうございます。ただね、今回、農大の皆さんのアンケートにもありましたが、「今後どうすれば有機農産物拡大していくと思いますか」

という問いに対して、お答えが主に四つ挙がっていたんですね。まず、当たり前なんですけど、生産量を増やすこと、二つ目に、販売店を増やすこと、三つ目に、生産者と消費者が交流し、生産者のお声を聞く場を増やすこと、そして四つ目、やっぱりここがポイントかもしれません。販売価格を下げるということです。この四つがやっぱりアンケートの中でも多かった訳ですが、松本さん。松本さんは、生産者と消費者の交流の場、地域の中でフードハブプロジェクトですとか、食育にもかかわっていらっしゃるというお話でした。実際に消費者と「有機ってね」とか、「僕が作っている野菜ってね」というふうに交流したり、情報交換する場って今お持ちですか。

【松本】

そうですね。フードハブを起点にして、先ほど言われたみたいに地域での活動だったり、自分たちがその小売店さんだったり、グリーンコープさんたちに販売をしているというのがあるので、グリーンコープの方たちが、神山まで足を運んでいただいて、自分たちの畑を見ていただいたり、今自分たちがどうしたいかという思いを伝えることはよくしています。そうした方々たちが、やはり少し値段は高いけど、そういった背景を理解して買ってくれるお客さんが、やはり非常に多いと感じています。あと、個人的には Instagram をしているので、そういったところで自分がどういった思いでやっているのか、今の旬の野菜はということを伝えるようにしています。

【加渡】

ありがとうございます。そういった意味で、新井さん。農業の生産の現場、そして販売の現場。事業体として両方を御覧になっているんですが、消費者とその生産現場をつなぐ、生産者と消費者が交流をするお取組でいいアイデアないですかね。

【新井】

正にイオンアグリ創造は今、自分たちでも栽培をしていますというお話をさせていただいたんですけれども、その上で有機の生産者を中心に、今は横のつながりを持たせてもらって、それをグループの事業会社につなげるというような役割も持っています。なので、産地の方に出向かせていただいて、その生産者さんの思いやどういうふうに今後なっていきたいというところを一緒にお話をさせてもらった後、それを事業会社につなげるというところですね。やはりマッチングというところが、多分悩ましい生産者さんも多いと思います。さらに、マッチングしたとしてもどうやって

それを店舗まで届けるかというところ。物流ですね。そこも多分、一つ課題としてあって、私たちが間に入ること、その二つを合わせて解決をしていくというようなことも、今させていただいています。

あと、皆さんのその思いをつなげるというところと、価格という話が出ていたんですけれども、需要と供給のバランスというのがありますので、どうしてもそこに食い違いが出てくると思うんですけれども、栽培するのにこれだけかかっていますというところをどうやってお客様にも伝えるかというところ。例えばその時は買わなかったとしても、必ずお客様にはさっき先生がおっしゃったストーリーっていうのはお伝えできますので、それを地道にやっていくということと、今お子様をお持ちのファミリーの方というのは、例えば離乳食にはオーガニックの食材を使って離乳食作りた。自分たちは慣行のものを食べてもという思いを持たれています。だから、有機のにんじんとかもすりおろして赤ちゃんにあげるというのを売り場でもよく聞きますので、そういうところにしっかりとお届けするというのも一つ大事なかなというふうに考えます。

【加渡】

ありがとうございます。よく生産者の顔が見える。そういった農産物を買いたいというお声が昔からあります。売り場にきゅうりとかにんじんとかキャベツを持った笑顔の農家の皆さんの写真がポップと一緒に飾られています。もちろんそれも大事なんですけど、実は生産者の顔が見えるというのはストーリーが見えるということなんですね。ですから、やっぱりこのにんじんって、このトマトってどういう思いで、どのようにしてどこで作られたんだろう。そのストーリーが私たち消費者は知りたい訳です。その一つのきっかけがマーク。表示だと思うんですね。

大嶽さん。徳島生物多様性の活動の認証のマークをつけて小松菜を売られていらっしゃるんですが、消費者の皆さんからこのマーク何っていう質問はありませんか。皆さん、分かっていると思いますか。

【大嶽】

直接は聞かれないですけど、意識していますというのは多分見て分かっていただけだと思うんです。

【加渡】

もちろん有機 JAS のマークはあるんですが、何か手に取った時に、稲井会長がおっしゃったように、「あ、これ有機農産物なんだ。こんなストーリーがあるんだ。」と分かるマークとか表示があったらいいなと思いませんか。

【大嶽】

思います。有機 JAS を私は取っていないんです。なので、有機 JAS マークは貼れないんですけれど栽培期間中、農薬・化学肥料を不使用という表示はさせてもらっています。

【加渡】

やっぱり消費者に分かってほしいですよ。でも、稲井会長。食品表示法によって、表示しなければいけない内容がたくさんあります。あれもこれも原材料から始まって原産地もいっぱい表示があって、小さな字は見るのも大変で、「もういいわ」になってしまいそうです。やっぱり有機に対する表示は、消費者側から見てほしいですか。分かりやすい表示は必要ですか。

【稲井】

やはり認証されているということは、それだけ安全性なり、手間暇掛かってまで認証を受けられたという。それこそ、そのストーリーがあって、その野菜があるということですので、それはちゃんと知らせてほしいです。ただ、今本当に分かりづらいですので、何とか分かりやすく、そしてこういうものがあるんだよということさえ、知らない消費者もまだまいますので、やはりそういう表示をどんどんこれはある意味自治体ですとか、国や県ですとか、いろんなところからもいろいろと啓発していただいて、消費者に分かるように知らせていただくことはすごい大事なかなと思います。

【加渡】

そうですね。今日は、調達、生産、流通、加工、消費という、サプライチェーン全体で有機農産物を考えるためのというパネルディスカッションだったんですが、ここで、パネリストの皆さんから熱いメッセージをいただきたいと思います。御自身が生産されている有機栽培の農産物についてのアピールでもいいですし、これからこういうふうにしたらもっともっと有機農産物が広がっていくんじゃないかという御提案でも結構です。どのような切り口でも結構ですので、大嶽さんからメッセージを発信していただけますでしょうか。

【大嶽】

まだまだ有機農産物の消費が少ないので、兵庫県とかを参考にしたらいいのかなと思っています。兵庫県の方は学校給食とかにも有機農産物を取り入れていますので、徳島県でもされている方もいらっしゃるんですけど、

私が住む阿南市はまだそういう取組がされていないので、価格面の心配もあるんですけど学校給食で若い方に知っていただけたら広がるのが早いのかなと思って期待しています。

【加渡】

未来世代が食べる機会を増やす。それは学校給食が一番いいんじゃないかという御提案ですね。松本さんいかがでしょうか。

【松本】

はい。先ほど先生が話されたみたいに四つ、生産量を増やすとか皆さんしてほしいということで、どれか一つをするというのは、全てにアプローチが必要なんだなというのを持っていて、まずは自分たちがその生産量を増やせるように努力することが、すごく大事だなというのがあります。値段を安くするということではなくて、持続可能な状態で自分たちのバックグラウンドも伝えつつ安くするというか、アンケートでは1割から2割高ければ買ってくれるっていうのが約8割ですね。2割程度なら買ってくれるというのがあるので、一般の野菜に比べて1割から2割程度高くなる値段で抑えられるように自分たち物を作る立場からすると、そこは大事にしないといけないのだなというのは感じたので、まずはそこを意識して、しっかり野菜を作っていけるようにできたらいいなと感じています。

【加渡】

ありがとうございます。それでは新井さんお願いいたします。

【新井】

はい。今の皆さんのお話をお伺いしてて、やっぱり私たちの会社は川上から川下をしっかりとつなぐというところですね。もちろん、その産地づくりのところからできたものをきちんと適正にお客様にお届けするというのが、大事な役割を担っているんだなと改めて認識させていただきました。これから農業に就かれる若い方が今、農大生で話を聞いていただいて、生産者の方も行政の方もおられると思うんですけども、その方たちと一緒にそういう取組が今後もやっていければいいなと改めて思いましたので、頭の片隅にでも置いていただいたらいいなと思いました。

【加渡】

ありがとうございます。稲井会長お願いします。

【稲井】

有機農産物についてたくさん学ぶことができました。これからも頑張っている生産者を応援していきたいと思いますので、消費者にとって正しい情報を知りたいです。価格も大事ですけども、安全・安心でおいしい旬のものを食べたいと思う消費者。そこにいろいろなさまざまなニーズに合った情報提供の仕方とか、啓発の仕方とかも一緒に考えながら届けていただくとうれしいなと思います。消費者協会もそんな橋渡しができればいいかなと思っています。

【加渡】

ありがとうございました。ここまでパネルディスカッションを進めてまいりましたが、ここで少し御感想をお伺いしたいと思います。中国四国農政局の田中次長いかがでしょうか。

【田中】

田中でございます。御活発な御議論いただいてありがとうございます。今日は生産サイドの皆様、流通・消費関係の皆様、いろいろな立場から御意見をいただきました。いろいろ難しい課題はあるということもお示しいただきましたけれども、いろいろな今後のためのヒントというか、いい方向性の種みたいなものもいろいろお示しいただいたと思っております。生産物の価値、あるいはストーリーそういったものが、しっかりと消費者の方に伝わった上で、それがきちっと評価されるといった方向に少しずつなっていけばいいなと思います。今日はどうもありがとうございました。

【加渡】

ありがとうございます。相本次長。どのような感想をお持ちになりましたでしょうか。

【相本】

はい。相本でございます。本日、生産・流通・消費の立場から多くのお話を伺ってきました。行政を担当する者として、非常に勉強になったと思います。先ほど御紹介のあったみどりの食料システム戦略の中で有機を2050年までに栽培面積を25%まで増やすと、2050年といっても、あと20何年ちょっとしかないのですけれども、今は1%未満ぐらいのものがいきなり25%になるわけじゃなくて、その1%が2%になって5%になって10%になって、という段階を踏んでいって25%を達成すると。その過程の中で、今はまだ生産・流通・消費それぞれの立場で問題を抱えている部分

が、いい方向に好循環で回っていったら、一気に伸びていくと。価格の問題にしても、今は有機の価格が高いというのは、慣行栽培の方がコストが安いということの裏返しなのだと思いますけど、その流通・生産が増えていけば、当然そういったギャップも狭まっていったら、もともと多くの消費者の方もある程度のコストを負担していいというお考えもある中で、それが評価されていくのだろうなと思っています。そういった好循環をどうやって回していくのかというのをこれからも考えていきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

【加渡】

ありがとうございました。今、相本次長から循環という言葉が出ましたけれども、やはり持続可能な農業と安定的な食料自給を支えるためには、食を地域の資源としても循環させていくことがこれからは不可欠になるんだろうと思います。これは生産者だけにお任せするものではありません。もちろん、流通現場にお任せするものでもありません。ましてや、消費者が頑張ったら全部解決するものでもありません。SDGs の 12 番目のゴールは、まさに「つくる責任、つかう責任」ですが、今日のディスカッションをとおして「つながる責任」もそこに発生をするのではないかと思います。消費の現場、流通の現場、生産の現場がつながっていったら、改めてこの食の好循環を私たちはエシカル消費で支えていきたいなと思った次第です。

さあ、最後は、無理やり 3 択ジャンケンで行きたいと思っています。今日のパネルディスカッションをお聞きいただいて、「そうか。じゃあ今よりももっともっと有機農産物を応援したくなった」という方はグー。「もっともっととは言わないけど、ちょっと応援しようかな」という方はチョキ。「別にそんなことどうでもいいわ」という方はパーです。私とパネリストに気を遣っていただかなくても結構ですので、御用意ください。行きます。ジャンケン。どうぞ。ありがとうございます。何か慌ててチョキだった人が慌ててグーに握り直されたようです。どうもありがとうございます。

さあ、皆様と一緒に過ごしてまいりました、ディスカッション。お時間となったようでございます。有機農産物をエシカル消費で、生産から消費までのサプライチェーン全体で支えてまいりたいと思っています。ディスカッションを盛り上げていただきました、パネリストの皆さんに大きな拍手をお願いいたします。ありがとうございました。

それでは、ここでマイクを司会の方にお返しいたします。

【司会】

加渡様どうもありがとうございました。本日は限られた時間でしたが、御参加の皆様におかれましては更に有機農産物に対し、御理解をいただければ幸いです。これにて、徳島有機農業フェア消費者団体等とのパネルディスカッションを終了いたします。本日会場に参加の皆様には、配布資料の中にパネルディスカッションの開催に関するアンケート用紙がございますので、御記入いただき、出口の回収箱に投函していただきますようお願いいたします。オンライン参加の皆様につきましては、後日アンケートをメールいたしますので、御協力いただきますよう、お願いいたします。今後の会議開催等の参考とさせていただくため、御協力をお願いいたします。本日はありがとうございました。