

加工・業務用国産野菜の生産利用拡大セミナー パネルディスカッションの概要

1 日時

平成29年9月5日（火） 15:00～15:40

2 パネラー等

株式会社 vegeta	代表取締役	谷口 浩一 氏（パネラー）
株式会社 ロック・フィールド	ヘッドバヤ-	田中 秀幸 氏（パネラー）
中国四国農政局	局次長	北池 隆（コーディネーター）
//	生産部長	片山 信浩（行政代表）
//	園芸特産課長	西原 茂（司会）

3 議事概要

司会

それでは、パネルディスカッションを始めたいと思います。先程、御講演下さいましたパネラーの皆様に加えまして農政局から局次長の北池がコーディネーターとして、また行政代表として生産部長の片山が着席させていただいております。

進め方につきまして、先程、御講演いただいた内容及び会場からの御質問を踏まえて進めてまいりたいと思います。

局次長

中国四国農政局の北池と申します。よろしく申し上げます。パネルディスカッションの進め方としましては、私の方から先程の御講演について何点か御質問させていただいた後に、会場からの御質問にお答えしていただくという二段階で進めます。

最初にベジタの谷口様にお尋ねします。一点目は、加工向けでは生産コストの問題が非常に重要となります。中国四国地域は中山間地域が多く難しいとは思いますが、生産コスト低減の取組の内容とどの程度の目標を掲げておられるのかお伺いしたいので申し上げます。

谷口氏

周年栽培の中でキャベツを生産しており、時期によってコストの差が大きくでています。夏作で7～8 t /10a は厳しいですが、逆に、

6月・7月、それから11月・冬にかけて6～8 t /10a は採れない数字ではありません。時期によってコストの差はありますが、基本的に年間を通してみますと、夏作の方が多いう中で、キロ単価40円はいけると思っています。春作になったり、作りやすい時期になるとトン数がでてくるので、まだまだ下げてでもいけます。逆に夏作になると非常に防除の回数が増え、手間もかかるので55～60円は欲しいです。ベビーリーフの場合は、生産コストはキロ単価1,200円位のラインで生産しています。

局次長

会場の御質問の中で収益という話もございましたが、収益について御紹介いただけることがあれば、単収とか、例えばキロ40円位のように何か一つの目標ということで設定されていることがあれば教えて下さい。

谷口氏

私の所では、エクセルで表を作成し、時期ごとに資材費、人件費収量等から損益分岐点はどこという表を作っています。そのため総トータルでの算出は非常に難しく、また、時期時期により異なります。会社としては利益は今後だしていく見込みで、現在は露地野菜で設備投資が一番かかっている時で、融資を受け規模拡大に取り組んでおります。

局次長

周年供給を達成する上で御苦労された点と、課題としての冬期間の労働力の問題について、今どのような状況にあるのか教えて下さい。

谷口氏

周年供給をここ4年間で目指そうと考えており、最も難しかったのは、スタート地点の1年目、2年目では新たな農地を1時間圏内で確保していくことが非常に難しかった。3年目以降、農地中間管理機構の動きが活発になり、制度を活用し農地を確保しました。それと、ここ1年・半年の間ではキャベツをかなり作っているという話が県内で話題になって、農地が空いているがどうですかとの話が来だし、農地集積が進んでいます。

冬期間の労働力は、今年度から除雪作業に乗り出すことで、別会社を作り3ヶ月間は除雪業務を受けていこうとの対応策を考えて進めています。

局次長

今度はロック・フィールドの田中様にお尋ねします。今後取扱量を増やしたい野菜としてどういう物をお考えになっているのか、それと、調達するとすればどういう手法を持って調達することを考えられているのか御紹介いただけませんかでしょうか。

田中氏

色々な種類の野菜を使っていますが、年間使わせていただく、安定供給がベースとしてありますが、季節、旬、希少性であったり、付加価値をちょっと求めるがゆえに、逆の観点からお話しをさせていただくかもしれませんが、御理解願います。

私どものメニューは、大きくは2ヶ月に一度季節の中で改廃をしていきます。夏と春は4ヶ月ずつ位やって、初春、初夏、盛夏に私どもでは季節を分けています。企画開発側としては、そのメニューの中で2ヶ月しかない野菜は、その時にしかなく、お客さんにとって季節感がわかりやすく、良いということが前提としてあります。その中でもう一度根菜の方に目がいつているかなと思います。先程のセロリの単品サラダではありませんが、こだわって作られて美味しいたまねぎをスライスするだけのメニューがあります。今企画開発側がやりたがっているのが、にんじんのサラダとか根菜の単品サラダです。ただし、病気や天候異変に対応するために野菜自体が堅くなっていると企画開発側から聞きます。サラダとして用いるには堅いにんじんはダメで、軟らかくて美味しいにんじん、作りにくいかも知れないが、こういった原料が確保できれば単品のサラダにも使えると思います。JAさんが大量に安定供給されておられますが、私どもがそういう観点で原料野菜を求めているのかも知れません。

彩りの延長線上に何があるかと言えば、それは機能性の野菜です。サラダが、野菜がもっと消費拡大するためには、健康でありたい、野菜をいっぱい食べた方が良いというものが根底にあることが大切だと思います。ケールがでてきたのは、機能性のためで、身体に良いとお客さんに分かっていただけたら、もっと食べていただけるし、毎日でも食べていただけると思います。

私ども調達する側としては、手間がかかりすぎて栽培面積が減っている野菜については、産地さんとの関係をしっかり作らないと手に入らないとの危機感を持っています。具体的には、きゅうり、なす、ほうれんそう等少量でも産地で取り組んでおられる野菜は必要

不可欠なので作っていただきたいと思っています。はくさい、かぼちちのように重たい物は作られなくなっています、更なる機械化を含めて安定供給されれば良いと思っています。そういう中で、希少性に行けば行くほど、輸送コスト等から、デリバリーに苦労します。こういうことの中で一番重要なのは卸売市場だと思っています。JAと卸売市場を通じてそのことができれば良いと思っています。

業務加工用という中で、規格、形がある中で、一緒になって情報交換し、取組をしてゆけるかが大きな課題で、機能はあるが取組がまだまだ確立できていない、もっとお互いに情報交換させていただくという形があると思います。私どもは工場が静岡ゆえに希少性がある野菜が作れる環境にあり、作れる方が沢山おられます。もっと色々な地域で作るために情報交換させていただく方が良いと思います。

局次長

2020年に東京オリンピック・パラリンピックを迎えることとなりますが、それを視野に入れつつ、今後の加工・業務用野菜に求められる点はどういう所が重要とお考えか教えて下さい。

田中氏

そのイベントに出店させてもらうことで動いてはいませんが、例えばパクチーがそうですが、海外の方々に日本にいられてくる方が増えてくる中で、食のニーズが少し変わってきていると思います。そういう方々も購買されていると思います。アジアン・サラダというブランドをやらさせていただいていますが、そのようなメニューの展開もでてくるのではと思っています。もう一点、食材として、和の食材に着目しサラダ化させていただきながら、和食の素材の良さを提供していければと思っています。私どもは、百貨店、JR等に出店させていただいており、単独店舗ではありません。そのような方々と一緒になってイベントを盛り上げてゆく形になる中で、今あるものをもっとPRさせていただくことは可能かなと思いながら取組んでいる形です。

局次長

会場からの御質問にお答えいただきたいと思っています。ベジタの谷口様をお願いします。一点目は、全自動収穫期の活用に関して適した品種が必要とのお話があったかと思いますが、どういう点が求められる条件でしょうかということと、もう一点は人力作業である収

穫と労働時間の差はどの程度あるかについてもう一度お願いします。

谷口氏

品種に関してですが、全自動収穫機は、倒れにくい品種・倒伏が少ない品種が必要になってきます。横に傾いてしまうとそのまま挟んで上がってしまい横面を切ってしまう場合があります。それと機械で挟むため堅い品種でないと難しい。そして、あまり平べったい品種は難しい。この点が全自動収穫機に関して思っている部分です。

全自動収穫機の労働時間ですが、収穫機を運転するオペレーター、その後ろに載る鉄コンに入れる人、流れてきたキャベツが完全に綺麗に切れていない物もでてくるので2人は機械の上に立っている人の4人は必要になってきます。それと、ほ場によっては1列で鉄コンが一杯になるので、随時入れ替える人の計5人はいないと全自動収穫機はフルに活用できません。1日にこの5人1組6時間の労働で20t以上は可能になってきます。手作業の場合、同じように5人が作業したとして10t以上は楽に取れます。機械による差は倍まではいかなくて1.5倍位だと思います。ただ、横面が切れていても直ぐ加工に使う、工場直結でそのまま処理する所なら、それ以上の効果が出ているのではと思います。

局次長

つぎにロック・フィールドの田中様にお尋ねしたいということと、野菜を各地から集められているとのお話ですが、その際の鮮度の保持には何か特別なことをされておられるのかという御質問ですが。

田中氏

一番の鮮度は工場にできるだけ近いところで調達することがベストです。野菜は地消ですから。ただ、四季がありますから、品目によりやらせていただいております。しかし、品目により、レタス、ほうれんそうなど、価格と量が見合えば遠方から貰うのではなく、鮮度劣化するものはできるだけ地域を意識して調達しています。全てを産直、コールドチェーンでいただいているわけではなく、市場流通も活用させていただいております。

現状でも、消費地に近いJAでは集荷場はあるが、冷蔵庫を持たない所もあります。遠方のJAは確実に持ち、品目により真空冷却まで入れられています。皆様方と品目によってルールを決め、市場

流通も活用しています。自分達でレタス等を直送してこれるものは直送されます。そのためには、一番安いもので運ぶのではなく、少しお金をかけてでもその基準で運ぶことの約束を決めてゆく、少しずつの積み重ねが鮮度の向上に繋がり、栽培されている方々からできるだけ一緒になって少しずつできることをお互いに継続してやるのが鮮度向上には一番良いと思いながら各品目・各産地とお話をさせていただいています。

局次長

ベジタの谷口様にお尋ねします。ドローンの活用に興味を持ちました、カメラで撮影される画像で生育の確認が十分できるのかどうかその辺の状況を教えていただきたいとの御質問です。よろしくお願い致します。

谷口氏

今、これの活用を始めていまして。ドローン自体は、GPSが使える範囲内では定点で飛ばすことができます。決まった所を決まったように飛んで写真を撮影して帰ってきます。

今、一番市販されているから皆さんよく使っているDJIファントム4の機体は、1,200万画素の4Kで、データで送られて来て見ながら撮っていくiPadの画面と違って、本体に入っているデータを取り出して見ると非常に綺麗に鮮明に映っています。ですから、虫が食っているなという状況も分かります。今、農林水産省などでも研究が進められており、撮ったものをいずれ色により識別し肥料が足りている足りていないと判断するソフトもでてくるような時代になると思います。今、私どもでは、見てここはどうなっているかと判断するに留まっていますが、今後はもっと良い機械を導入してほ場全部を見てゆけるようにしていく形を作ってゆきたいと思っています。そうしないと、1人で20ha、30haのほ場を管理して行く場合、管理者が全てのほ場を端まで見ていくことは不可能です。なおかつ、農場が何箇所もあってその全てのほ場を見ていくことはできません。なら、どこでも良いが、ページを開いたら、ここのほ場を見えるということは、逆に言うと、販売していく上でも、こういう形でできていますよ、今この状況ですよと、同時に使ってもらおう実需者にも見てもらえるということがお互いの信頼関係に、今後生のデータが流れてゆき繋がっていく、販売の中の営業ツールとしても活用できるのかなと思います。

局次長

ロック・フィールドの田中様にお尋ねします。現在輸出はされておられるのか、今後、海外に輸出展開することについては、どのようなお考えでしょうか。

田中氏

ロック・フィールドとしては、海外の店舗は、上海に2店舗、香港に4店舗の6店舗展開しています。基本的には、原材料は全て現地調達という形になります。日本から供給することはありません。基本的には、現地で、かつ現地で生産される野菜で、サラダを作る、チルドで作るという状態です。現状では、海外展開は、急に拡大できるものではありません。色々と勉強させてもらいながら、将来少しずつ店舗が増えてゆくこともありえるかなと思います。

局次長

ベジタの谷口様にお尋ねします。パートの方を25人位雇っておられるということですが、パートの方はほ場の周辺で確保されているのか、それとも一カ所で確保され分散という形をやっておられるのかというパートさんの雇用に関する御質問と、もう一点は、質なり量を確保するためにはパートさんの技術・情報交換というレベルアップは重要であり、どう取り組んでおられるのかという御質問です。

谷口氏

パートさんの雇用に関しては、私どもの会社は野菜を作り始めて20何年経っていますが、一番お年をとっておられる方は79歳、若い方では20歳になられない方もおられます。全員、その地域地域の方に来てもらっています。社員も基本的には地元の方で仕事をしています。現在も外国人の研修生等はありません。あくまでも地元のための会社で、地域の活性化のためにしていると思っています。現在、新たに三次市で10ha規模のキャベツの団地を作っています。今年度中に造成できるのですが、既にその一部で、1.5ha定植しています。ここでの作業は、畝刈と定植で、補植作業は、地元の方に声をかけ、仕事に来ていただいております。その地域の農地を使う中で、地域の方々との交流をということで、その作業も来てもらい、また畝刈もしていただくということで、この地域はみんなで応援してやっていきたいと思って協力をしてもらい一つのモデルとしてやっていこうと思いを進めています。

局次長

パートの方で子供の手が離れた等により仕事に続けてこられるようになった方は正社員に、また、正社員であるが、例えば60歳を過ぎたので週に3日ほど仕事に来させて欲しいと希望される方はパートさんになっていただくといったように皆さんと話をしながら、皆さんで作りに上げていく会社という形で進めています。

まだあと何点か御質問をいただいておりますが、大体予定された時間になりましたので、今、色々な面で御回答をいただきましたが、最後、どうしてもこういうことをもう一度聞いておきたいということがあれば拳手願いませんでしょうか。

よろしいですか。それでは、今日は本当にお二人の先生方、誠にありがとうございました。また会場の皆様方、熱心に聴取いただきありがとうございました。

今回、このセミナーは6回目になりますが、まだまだお互いの情報が十分行き渡っている状況ではないと考えています。農政局といたしましては、皆様方の御意見を伺いながら、より効果的な情報提供を行って行きたいと思っています。

最後になりましたが、今回のセミナーが加工・業務用国産野菜の生産・利用拡大に向けた一助となりますことを期待して最後の締めとさせていただきます。