

第5回MPS参加者ネットワーク協議会

10月6日(月)15:00~17:00法政大学
新一口坂校舎101教室

10月6日(月)15:00~17:00法政大学新一口坂校舎101教室で第5回MPS参加者ネットワーク協議会が開かれました。収穫の忙しい時期にも関わらず、53名の参加がありました。今回の協議会は「MPSデータの活用法」と題し、生産者が毎月記入しているMPSデータからどのようにポイントを算出するか、そのデータをどのように有効活用するかの事例が話されました。

(文責:鳴尾)

●挨拶 (JFMA会長 小川孔輔)

今回は2つの事を皆様にお話したいと思います。

1つは、先週JFMAのツアーで南米に行ってきました。印象的だった事はエクアドルとコロンビアの農場にいくと必ず、環境、社会的なことに関する認証のマークが張ってあるということです。世界的に見たとき、認証をもっているのは当たり前のことになっています。MPSはオランダ発の認証ですが、生産者はそれぞれ輸出先に合わせて、その国の環境認証を持っています。例えば、ネバダローズは10個も輸出先の認証マークを持っています。



もう1つは、MPSに取り組んでいるということはシグナルを発信している事になります。MPSに参加すると決断した時点で、その生産者はあと20-30年きちんと仕事していこうと決意したということになります。これは自身への決意のシグナルです。そして、対外的に自分の農場は積極的に事業を継続していくというシグナルです。MPSに参加されている人は、最初から仕事に対して真剣だというシグナルを発信していることになります。

●MPS-ABC認証レポートの解説・活用法について (MPSフローラルマーケティング株式会社 津田歌世子)

皆さんが13期登録しているデータは1年が経つと審査があり、成績表が出ます。その成績表は2年目以降は年に4回の頻度で出されることとなります。成績表はグラフと表の形になっており、過去12か月のデータが見やすく表示されます。(図1)



図1 成績表

作物保護剤、肥料、エネルギーはクラスターごとに上限値と下限値が設定されています。さらに、作物保護剤はその環境への負荷の程度によって緑・黄色・赤ごとに、肥料はその成分によって窒素、リンごとに上限値と下限値があります。なお、作物保護剤の色分けは生産者の環境要因によって変わります。

表1 A社の上限値と下限

値A社	上限値-下限値	配点
緑	78.8-12.7kg	12.2
黄色	47.3-84.6kg	16.2
赤	15.0-38.1kg	12.2

「クラスターごとに設定された上限値と下限値」、「各生産者のクラスターごとの栽培面積」から「会社の上限値と下限値」を算出します。

作物保護剤-黄色を例に見てゆきます。例えば、A社の上限値と下限値が(表1)のように算出されたとします。A社の黄色の作物保護材の使用量が50kgだった場合、(図2)のグラフを見ると50kgのところのポイントは14.8となります。つまり、A社は14.8ポイント獲得したことになります。

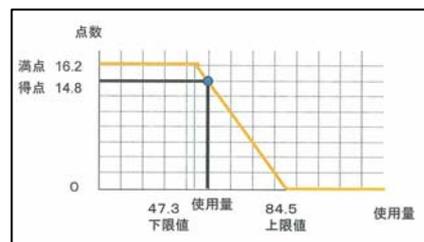


図2 ポイント算出グラフ

このような方法でカテゴリー毎にポイントが算出されていきます。成績表にはすべての配点と点数が掲載されます。これらの合計点から、MPS A,B,Cがつけられます。(100-70点=A 69.9-55点=B 54.9-10点=C)

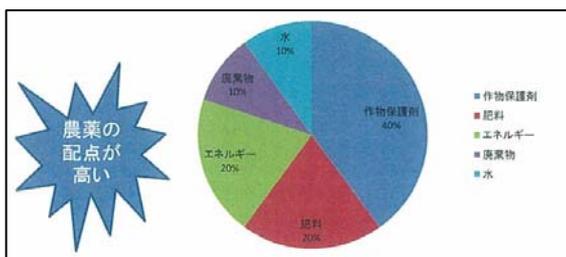


図3 ポイントの割合

注意点としては、各カテゴリーで配点の割合が異なるということです。作物保護剤の配点は他よりも大きく、それだけ重要視されています。(図3)

又、赤色の作物保護剤を使つてはいけなと思われがちですが、使用を禁止されているわけではありません。赤も効果的に使ってください。大切なことは、作物保護剤を使用する場合でも、工夫をしてバランスよく環境に配慮することです。

●MPS-ABC参加者事例（宮城野バラ工房 梶農園—丹野岳洋氏）

この業界に入って3年くらいの新人なので、梶農園発表として聞いてください。私は現在、3000坪の農地で切バラの栽培をしています。MPSへ参加理由はMPSのような認証をもっていないとこれからの時代は駄目だと思ったからです。当初は、参加したら、商品の値段があがるのではないかと考えていました。しかし、それは甘い考えで、伝票をみて値段が変わっていないことが分かりました。MPSの商品が主流になっていないので、まだ付加価値がつかないということが考えられます。「どうやったら付加価値がつかのか？」と考えた時、付加価値は自分がつけるのではなく、ユーザーがつけるのではないかと考え直すようになりました。



自分ができることは「努力している事を説明できる状態にいる」ということです。今までの自分は参加して単に記録をとっているだけでした。まずは、投資をしないのでできることを考えました。バラは作物保護剤、エネルギー、肥料なしで栽培するのは難しい作物です。作物保護剤の購入金額を見たらかなり費用がかかっていることが分かってきました。今まで、何となく頭で考えて作物保護剤を散布していました。作物保護剤削減＝コスト削減＝環境負荷削減ではないかという考えにたどりつき、まずはそこから工夫をする事にしました。ではどうやったら作物保護剤を減らせるか？

1つはローテーションを考えるという事です。以前に比べて作物保護剤の成分をきちんと調べるようになりました。同じ成分を繰り返して使うと抵抗力がついてしまいます。成分を考えて、作物保護剤のローテーションを組むようになりました。組み合わせについても考えています。又、積極的に行なっているのが、静電防除です。静電防除は主にダニ防除に使用しています。従来のスプレー式でダニの防除を行なうよりも作物保護剤の使用量が3分の1になります。自走散布も併用しています。その方法ですと、700坪1時間で作業が終わります。作業の効率化を考えた時、自走散布はいい方法ではないかと考えています。作物保護剤を使用する時「記憶を頼るのではなく、データに頼る」ことでまだまだ作物保護剤の使用量を減らし、コストを削減し、環境負荷を削減することができると信じています。



次にエネルギーに関してですが、ヒートポンプを導入して重油とエネルギー併用に切り替えているところです。重油は削減できますが、電気代がかかります。しかし、ヒートポンプは湿度の調整ができるので、病気の軽減につながっています。去年までは、夏場でも湿度が高いため重油ボイラーを動かしていました。そうすると病気は出ないのですが、暑い時期にさらに暑い環境になるので、花が小さくなってしまいました。今年の夏は油を使わずに済みました。ヒートポンプを使うようになって代わりに夜間に冷房を使う事ができるようになったので、花の大きさを守ることができるようになりました。

重油の使用量は冬5割削減、夏場はなくなりました。電気代が高いので、コストは同じですが、病気が出にくくなる事、品質が維持できることを考慮するとメリットがあると思います。

近年、輸入のバラが多く入ってきていますが、輸入のバラに対して同じ土俵で勝負するつもりはありません。一年間を通してよい品質の商品を提供し、海外からの長時間の輸送には耐えられないような繊細な品種も作付けています。MPSに参加するようになって、データを見て、考えて工夫をするようになりました。デメリットといえば、時々、考えすぎてしまうということです。MPSを通じて、環境負荷低減の価値をユーザーに伝えていきたいと思います。そして、消費者を楽しませ、消費者を裏切らないバラを作ることが、私の使命だと思っています。



●コメント

(MPS参加者ネットワーク協議会 会長 大西隆)

今回の協議会でMPSの判定をどのようにされるかということがよく分かりました。判定される時は、データに基づいて公正に判断されるものだということが理解でき、安心しました。

私のようにバラを作っていると、作物保護剤を多く使わなくてはなりません。幼苗の時に問題に対処したり、くん煙を使うなどの工夫をして作物保護剤の使用量を減らしています。数字でみると、作物保護剤だけで去年と今年では120万円もコスト削減できました。この工夫するという気持ちがMPSに参加することで生まれました。エネルギーに関しては最近ヒートポンプを入れました。CO2の削減にもなります。油代は半分になるかわりに電気代は増えますが、環境負荷低減には貢献できるだろうと思います。



●閉会の辞(MPS参加者ネットワーク協議会 副会長 菅家博昭)



(MPS参加者ネットワーク協議会 副会長 菅家博昭)

10月下旬にIFEXがあります。MPSのデクルート総裁が来日して講演します。その時にオランダの2大市場の合併に奮闘したユルン氏も来日します。彼の話からオランダの花き産業が何を求めて歩んできたのか伝わると思うのでぜひ彼の講演を聞いてみてください。

最近の出来事をお話しますと、昭和花き研究所にMPSのかすみ草1000ケースの注文がスーパーから直に入ってきました。昭和花き研究所のかすみ草は4万ケースを出荷。うち30%がMPSの花です。今後、MPS商品の市場外流通もありうるかもしれません。今、日本はどのように流通をしていくべきか・・・ということで考える時期にきていると思います。卸売りの人たちはどうやって売っていけばよいのかを生産者と一緒に考えていかないと、小売りに直に売られる時代がくるのではないかと思うような出来事でした。

●流通関係認証状況および今後の取組み(MPSフローラルマーケティング株式会社 社長 松島義幸)

現在、MPS流通認証を取得しているのが4社、取組み中が11社、その他検討中の会社が多数おります。近年、流通が変化しており、客観的な納入基準の必要性が高まっています。イケアのようにMPSを納入基準にしているところもあります。MPS流通はシステム認証で、自分たちの作業を基準化するというもので、品質向上、経営改善を目指すものです。日本の花き産業は一つ一つの規模が小さいため、情報がつながっていきません。MPSを通じて一気通貫を目指しています。その中で市場、仲卸、加工場が何をできるかを考える段階にきていると思います。

店頭における日本産MPS花の取扱の基準・規定を設ける「日本産MPS花サポーター制度」をスタートさせる予定です。お客様に誤認されるようなことを防ぐこととMPSの花を応援してもらうためです。ポスター、タグなどツールを実費で費用をもってもら(5000円程度)ことも検討しています。



MPS-TraceCert流通認証 授与式 (株式会社大森花卉 代表取締役社長 一渡邊武彦)



本日はこのような場で授与式をしていただきありがとうございました。私たちがMPSを取得するに至ったのは、小売りや生産者がMPSを勧めてくれたことでした。その方々にも感謝しております。環境問題が取り沙汰されている中、中抜きをされないような流れを作りたいと思っています。私は仲卸協会の会長もしておりますが、大田市場の全ての仲卸がMPS取得を目指していく予定です。取得して分かった事ですが、MPS取得をする過程で、社内の社員が一致団結し、統制がとれたということが一番のメリットだったように思います。今後とも尚、一層の努力をして参りますので、よろしくお願いいたします。

