

季刊

くらしと協同

2023 秋号 No.45

特集

2023年度総会記念シンポジウム

現代社会における食の価値を考える

—生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方とは—

INDEX

現代社会における食の価値を考える

—生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方とは—

巻頭言 「食と農の距離」を短くするために ……北川 太一 1

開会挨拶 ……若林 靖永 2

解題 現代社会における食の価値を考える

—生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方とは— ……片上 敏喜 4

第1部 基調講演 資本主義的食料システムの成り立ちとカラクリ

……平賀 緑 5

第2部 実践報告 …… 13

実践報告Ⅰ 生産者と消費者を繋ぎ食の価値を伝える『やさいパス』の取り組み ……加藤 百合子 13

実践報告Ⅱ 食の価値を活かした市民協働

—福井県小浜市の「食のまちづくり」を例に— ……中田 典子 19

第3部 ディスカッション …… 27

分科会 …… 37

第1分科会 「地域医療福祉と協同組合」

—地域医療構想・地域包括ケアシステムと医療福祉事業の可能性— ……高山 一夫 38

第2分科会 現代における組合員のくらしの支え方を考える

—冷凍食品から考える「生協らしい」商品との向き合い方— ……加賀美 太記 67

資料 …… 89

研究所ニュース …… 92

投稿規定 …… 94

バックナンバー／編集後記 …… 95

「食と農の距離」を短くするために

北川 太一（摂南大学）

少々、古い資料からの引用になるが、農林水産省『食料・農業・農村白書 平成12年版』に記載された民間研究機関による調査結果によると、東京都内の小学校5年生から中学校3年生までを対象にして「農業」と聞いて思い浮かぶ絵を描いてもらったところ、しっかりと描ける生徒がいる一方で、魚の絵や野球の絵を描いたり、農業の意味が理解できずまったく白紙であった生徒もいたという。こうした状況は、食と農の「心理的な距離の拡大」として指摘される。生産者と消費者、農村と都市とのコミュニケーション（交流も含めた共通理解）が不足し、都市やまちの人が農業、農村を十分に理解していない（もちろん、逆もあり得る）ことである。

この背景として、二つのことがあげられる。第一は、「時間的・地理的な距離の拡大」である。日本の食料自給率が主要先進国と比べて極めて低いこと、言い換えれば、私たちの農産物・食料の多くを輸入に依存し、長い時間と距離をかけて届くことが、食の根源としての農を実感できない状況を生み出している。農水省が昨年（2022年11月）実施した『食生活・ライフスタイル調査』によれば、そもそも食料自給率に関して「よくわからない」「聞いたことがない」「言葉は聞いたことがあるが内容までよく知らない」の回答がほぼ6割を占めており、国民の意識が食の問題にすら十分に及んでいないことがうかがえる。

第二は、「段階的な距離の拡大」である。近年、外食や中食、加工食品への依存度が高まりつつある中で、産地で収穫された農

産物が幾重もの製造加工・流通の過程を経て、姿や形、味を変えて食卓に届くという実態がある。その結果、食材の原型に対する意識が薄れて旬を実感する機会が減少し、食文化理解の妨げにもなっている。こうした時間的・地理的距離の拡大や段階的な距離の拡大によって、日々の食事（食卓）と生産現場（農業）とが結びつかない状況が生まれている。

1980年、ICA（国際協同組合同盟）モスクワ大会で採択された『レイドロー報告』は、これからの協同組合が取り組むべき優先分野の一つとして、「世界の飢えを満たす協同組合」をあげた。そこでは、協同組合が、単に食料の生産・販売を行うだけではなく、生産者と消費者の橋渡しを率先して行い、農地を護ることから長期的な食料供給に至るまでの総合的な食料政策確立の重要性を説いている。

現在、見直し・改定の議論が進んでいる「食料・農業・農村基本法」（1999年制定）の第12条では、国や地方公共団体の責務、農業者や事業者の努力と並んで「消費者の努力」をあげ、「消費者は、食料、農業及び農村に関する理解を深め、食料の消費生活の向上に積極的な役割を果たすものとする。」と明記している。

組合員の暮らしをより良くするために事業や活動を行う生協が、食の持つ多面的な価値をどう伝えていくのか。生産者はもちろん、食の問題に真摯に取り組む地域の団体や自治体とどう手を繋いでいくのか。今回のシンポジウムの内容も手掛かりに、真剣に考えていきたいものである。

■□ 開会挨拶

若林 靖永（くらしと協同の研究所 理事長）



くらしと協同の研究所の理事長を務めています若林靖永でございます。

今日はこのように対面で総会記念シンポジウムが迎えられること、とてもうれしく思っています。思い返せば3年間ほど、コロナの中、感染予防措置をとりながら、あるいは主にオンラインということで、ここ数年はくらしと協同の研究所の総会記念シンポジウムを開いてまいりました。くらしと協同の研究所の今年創立30周年を迎えますが、この長い歴史の中でやはり毎年実施している総会記念シンポジウム、これこそがくらしと協同の研究所が1年間さまざまな研究や調査の議論を進め、そしてその時々の問題について、社会に対してあるいは生協等、関係者の皆さんに対して問題提起をして、共に暮らしの問題やあるいは協同をめぐる活動や事業についてとか、あるいはそれに関わる研究に取り組んでいる人たちの皆さんが、共に集まって学び議論して、そしてまた1年頑張っていこうという特別な場でございます。そういう位置づけでこの総会記念シンポジウムは毎年大事にされ進められてきていました。今回、ようやくにしてこのように皆さんと一緒に集まって学びあう機会を設けることができ、とてもうれしく思っています。

今回のテーマは「現代社会における食の価値を考えるー生活協同組合だからこその価値の伝え方、活かし方とはー」というものです。この食をめぐる問題は、まず生活協同組合の観点から見れば決定的に重要です。もともと食品添加物の問題など、

子どもに、あるいは自分たちが安全で安心できる食生活というものを送れるようにするというような強い基本的な要求に基づいて、日本の生活協同組合というのは大きく日本全国に拡大、展開していきました。その流れの中で、CO・OP商品や生協産直など、産地とつながった活動・事業が展開されてきました。そういう意味では、この食をめぐる問題について考えるということは、生活協同組合の中心的な事業のテーマであるとともに、また組合員にとって最も基本的な願い、要求のポイントだろうと思えます。

同時に今回採り上げる観点は、この食をめぐる問題が、どんどん時代とともに変わってきているということです。あまり危機という言葉を使うのはどうかとは思いますが、やはり食料の問題も危機的な状況というものをさまざまな観点から言われています。地球温暖化による影響により、世界的に見てもさまざまな食料あるいは水の困難も言われておりますし、近年のこのウクライナの戦争によって、やはり国際的な需給の関係でさまざまな食料物資の値上げということで、世界的に困窮が増しています。小麦の値上げっていうのは、小麦はほんとに世界中で基本的な生活を支える食料ですので、大きくそれぞれの国の貧困といえますか、困難につながっています。また、酪農の問題を『くらしと協同』の最新号では採り上げておりますけれども、やはり飼料や燃料の価格の上昇が農業や漁業に取り組んでいる皆さんのさまざまなコスト増につ

ながら、経営困難をもたらしています。

このように近年、食をめぐる問題についてはやはりもっと視野を広げて学んでいくということが大事になってきているように思います。そういう中で消費者が学ぶ、消費者がただ買うという存在ではなくて、今の食料あるいは農業生産、農業流通の状況を学び理解を深めながら自分たちがどう関わっていくのかという主体的な関わりということがますます求められるだろうと思います。今日の総会記念シンポジウムでは、食の問題について大きな点で学ぶとともに、各地域でどのように食の価値について伝えるか、知って、そして消費者がともに行動するという取組がどう広がっているか、ともに学んで考えていけたらと思います。

また明日につきましては、二つの分科会が予定されておりますが、これらは全て、リモート開催で行われる予定にしております。こんなふうにも今後も対面とオンラインをうまく組み合わせて、多くの方々が学び参加できる場として、議論できて一緒に考えあう場として総会記念シンポジウムを進めてまいりたいと思っております。

それでは2日間、しっかり学んで議論したいと思います。よろしく願いいたします。



若林理事長挨拶風景

■□ 解題

現代社会における食の価値を考える －生活協同組合だからこそできる 価値の伝え方、活かし方とは－

片上 敏喜（日本大学）



本研究所の運営委員を務めております日本大学の片上と申します。本日はどうぞ、よろしくお願いいたします。

本年度の総会記念シンポジウムは「現代社会における食の価値を考える」をテーマに、生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方について、様々な観点から考えていきたいと思っております。

日々の生活をより良くし、持続可能な社会を目指して行動していくことは、協同組合にとって重要な目的です。その中でも、様々な場で食を取り扱う生活協同組合においては、食が有する多面的な価値に目を向けながら行動していくことが求められます。例えば、倫理的消費やエシカル消費といわれる人や社会、環境に配慮した品やサービス等を選ぶ消費行動、それらの品やサービスをつくる人々を支援する、あるいは生活協同組合自身が積極的に関わっていくことなどが挙げられます。

食は活動のエネルギーとして単に栄養を摂ることや、健康を維持するといったことだけではなく、生産や加工、流通、販売等に携わる方々が持つ状況や仕事に対する思い、食が持つ歴史や文化、食を生み出すまでの自然環境や社会環境のあり方といった多くの大切な事柄を含んでいます。

このように食は、食べるという行為に止まらない多面的な価値を有しているのですが、日々の生活の中でこうした食に関する様々な事柄を知り、行動していくことは難

しい状況にあるといえます。経済をはじめ、様々な事柄がグローバル化の中で、多種多様かつ様々な価格帯の商品が出回るようになりました。消費者は様々な商品を選択できるようになった反面、上述した食が有する多面的な価値を知りにくい状況があるといえます。

そうした状況ゆえに、食品購入時には、価格や容量、個人の味覚や使用感による感想（口コミ）といった分かりやすく手に入りやすい情報を頼りにして、判断せざるを得ない状況があると思います。もちろん、そのような判断や行動が悪いわけではありません。しかし、そうした判断や行動のみを重視し、仮に少しでも安い品があればそのものばかり選ぶということを、行い続ける事がもたらす影響への想像力と、そうした影響を受ける側に立って物事を考えることができる当事者意識を持つことは、とても大事なことでないでしょうか。

本シンポジウムでは、人々の生活や暮らしに寄り添う生活協同組合だからこそできる価値の伝え方や活かし方として、どのような価値を発信していくことが必要なのか、また、そうした価値をどのように受け取り、活かしていくことが大事なのか、そのためにどのような観点から行動していけばよいのかということについて、考えていくきっかけになれば幸いです。

■□ 第1部 基調講演

資本主義的食料システムの 成り立ちとカラクリ



平賀 緑 (京都橘大学)

京都橘大学の平賀緑と申します。本日は、食べものは商品ではないということをお話したいと思います。食べものが商品ではないということは、半世紀も前から消費者運動、もしくは有機農業運動の中で言われてきたことですが、今の若い方に伝えるのはなかなか難しい状況にあります。水もおにぎりもコンビニで売っているような時代に育った子どもたちに、商品じゃない食べものとは何かということ伝えるのに、苦心しています。

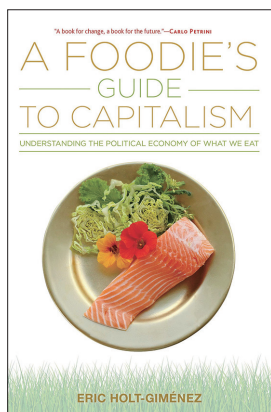
本日参加された皆さんは、様々な問題に取り組んでいらっしゃると思いますが、食と農の問題も山積しています。でも資本主義経済的にはこうしたことは何の問題でもないことであるといえます。

それは、資本主義経済というのはお金で換算できない富を自然や人から搾取して、お金で計算できる利潤を増やそうとするシ

ステムだからです。そのロジックでいえば、人や自然をボロボロにして経済成長するのは、資本主義経済のシステムとしては真っ当な動きであるといえます。だから食や農の問題、暮らしの問題を考えるためには、まずはこの資本主義経済の仕組みを理解する必要があります。私がこの考えを学んだ『A Foodie's Guide to Capitalism』の著者であるエリック・ホルト・ヒメネスは、今の食料システムというのは、農は自然の恵みとか食は命の糧という話ではなくて、農業も食料も経済の仕組みに組み込まれた資本主義的な食料システムであると述べています。

私たちの好き嫌いに関係なく、私たちが生まれる前から資本主義経済の仕組みがあり、その中で生活を行っているので、食と農のことを理解するためにも、資本主義経済そのものを理解する必要があります。そこで本日は、食と農のグローバル化と現状、そして人も自然も壊さない経済の仕組みがどういうものでありうるかということを一緒に考えていきたいと思っています。

皆さんもよく聞いていらっしゃると思いますが、ここのところ「食料危機」ということで騒がれていて、実際に様々な食品が値上がりしています。もちろん、そのことは現実なのですが、例えば、ウクライナとロシアの戦争が終わり、穀物や肥料の輸出を再開すれば良いかということ、そうではないという話です。



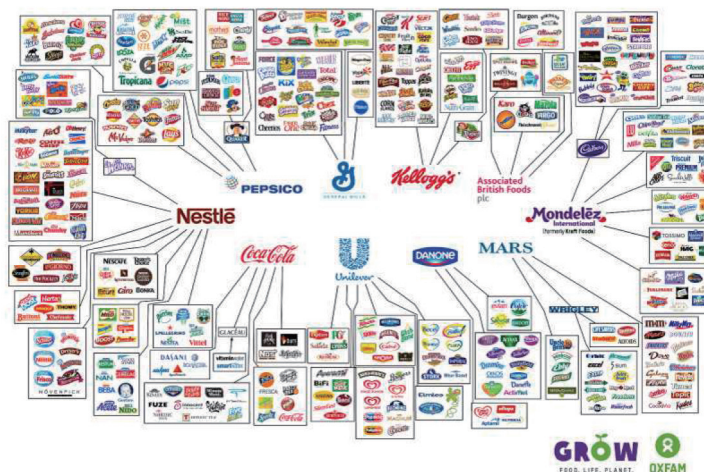
Eric Holt-Giménez (2017) *A Foodie's Guide to Capitalism: Understanding the Political Economy of What We Eat*, New York: Monthly Review Press.

それでは何が問題なのかというと、一般的にはウクライナは世界的に見て、小麦の主要生産国の一つで輸出量が多いので、戦争によって輸出ができなくなり、そのために小麦の供給量が減り、需要と供給のバランスが崩れて価格が上がったといわれています。このような話は皆さんが一般的に聞いている話だと思います。ウクライナとロシアは世界の小麦の輸出のおよそ3割を担っていて、戦争によって輸出が止まったので、小麦の価格が上がったという話です。もちろん小麦の価格があがったのは確かで、そのことによって食べられない人が増えたのも事実です。小麦の価格があがったから、特にロシアとウクライナから小麦を輸入していたアフリカの国々で食べられなくなったというのは、現実の問題としてあります。しかしなぜ、アフリカの国々がこれほどロシアとウクライナ2カ国からの小麦の輸入に依存していたのか。そもそもロシア、ウクライナが小麦を輸出し始めたのは冷戦後になるので、遠い昔の話ではありません。

またなぜ、世界の「主食」といわれる小麦が、たった二つの国からの供給が止まることで、世界中の食卓に影響を与えるよう

な状況になっているのかということを考えてなくてはなりません。そして小麦、米、トウモロコシの三つの作物だけで、世界人口のカロリー摂取の半分を超える状況があり、こうした状況がどのようにつくられてきたのかということに目を向ける必要があります。また、これらの穀物の価格がアメリカのシカゴにある一つの商品取引所における取引によって決められています。こうしたシステムのあり方についても考える必要があるといえます。

一方で、人類が食べてきた植物の種類は、5000種類とも7000種類ともいわれています。それなのに、なぜ小麦、米、トウモロコシの三つの作物が主食になっていったのでしょうか。さらにいえば、その三つの作物はほとんどがどこで生産され、誰が取り扱っているか。皆さんもご存知の通り、いわゆるグローバルカンパニーが世界の種子市場を寡占しています。なおかつ、そうして栽培された穀物の8割とも9割ともいわれる量を取り扱っている商社が、「ABCD」と呼ばれる、ADM（アーチャー・ダニエルズ・ミッドランド）、Bunge（ブンゲ）、Cargill（カーギル）、Dreyfus（レイ・ド



世界の飲料・食品ブランドを支配する10大企業
Business Insider HP より引用 (<https://www.businessinsider.jp/post-1608>)

レフュス)の4社といわれています。この5つ目に日系の丸紅が入るともいわれています。

またスーパーに行くと、いろんなブランドがあるように見えますが、加工食品の世界も資本関係を辿っていくと、世界の飲料・食品ブランドを支配するといわれる10社へとつながります。つまり、食料システムの、生産から消費までの間で、グローバルな多国籍企業が、市場の大部分を寡占している状況にあります。

また、農薬や種子など生産前の資材についても、世界的な大企業の寡占状態にあります。そして、生産した後の食肉処理業や食品加工業もその多くが大企業に占拠されています。このように、食料供給が限られた数本の線によって繋がっているサプライチェーンとなっているため、それが1カ所でも途切れると、全体の流れが止まってしまう状況にあるといえます。このような状況は、リスクに対して非常に脆弱になる。グローバルな新自由主義的な政策のため、経済の効率性とか競争力とかそういうことばかりが主張された結果が、このようなリスクに弱いグローバル食料供給システムを作り上げたと言及されています。

企業だけでなく、作物や生産地についても、世界の主食である小麦が片手で数えられるぐらいの数カ国でその大部分が生産されています。またトウモロコシについても、中国とアメリカだけで世界の半分ほどを生産しています。大豆についても、ブラジルとアルゼンチンとアメリカで、7~8割ほどを生産しています。

このように、限られた数の作物を、限られた国で生産して、それを限られた大企業が扱って、世界の食卓を支えている構造があります。近年、様々な異常気象も頻発し

ている中で、これほどリスクを集中させた食料システムで食料を供給し続けることができるかということを考えて頂きたいのです。特に日本では、食べものの話になると、自然の恵みとか命の糧とか文化とか和食とかそういう話が多いのですが、現在の食料システムを動かしている政治経済にもっと目を向ける必要があると思います。つまり、命の糧や自然の恵みといわれる食べものと、現状の資本主義経済の中で生産される「商品」としての食料は、分けて考えることが重要だと思えます。

資本主義経済の仕組みの中では、商品というのは、売って儲けるためにつくるものです。そのため、たとえナスでも、大根でも、米でも、売って儲けるためにつくることになります。もちろん人々の胃袋を満たすという目的も含まれますが、売って儲けて採算をとらなくてはならない。これは誰かが強欲だとか企業が悪いとかいう話ではなくて、資本主義経済がそういうものなのです。こうした根本を理解し、商品として生産される食べものと、私たちの命の糧としての食べものを分けて考えることが大事だと思えます。

「食料安全保障」のために、日本国内において、現在、輸入している食材を国産に置き換えていこうという話が行われています。ここで皆さんに考えていただきたいのは、畜産業の動物の飼料や加工食品の原材料としての穀物・油糧種子、つまり大豆・トウモロコシ・砂糖・小麦も含めて、それらが抱える構造的な問題です。

現在、様々な食品が値上がりしていますが、その多くは小麦や油など輸入原料に依存している加工食品です。その加工食品を製造しているのは、大手企業がかなりの割合を占めています。輸入原料をたくさん使うような加工食品、例えばインスタントコー

表 1： 集中度の高い食品製造業（2014 年）

CR3 区分	該当する業種
90% 以上	発泡酒（98.0%）、インスタントコーヒー（97.5%）、シチュールウ（96.9%）、ウイスキー（93.9%）、カレールウ（91.7%）
80% 台	チューインガム（84.2%）、マヨネーズ・ドレッシング類（82.4%）
70% 台	即席麺（74.7%）、ソース類（74.2%）、食パン（74.0%）、小麦粉（72.1%）、スポーツドリンク（71.2%）
60% 台	チーズ（67.6%）、茶飲料（66.0%）、焼酎（65.0%）、レギュラーコーヒー（64.3%）、精製糖（61.9%）、食用植物油脂（60.5%）

出典：「農業と経済」編集委員会監修（2017）『新版キーワードで読みとく現代農業と食料・環境』昭和堂。p.220-221

ヒーやマヨネーズ、即席麺、食パン、油などは、大手企業が寡占状態にあります(表1)。

そして、これらの穀物・油糧種子の多くが遺伝子組み換え作物であり、世界的なその使われ方をみると、人間の食料として食べる割合は全体の半分以下で、3～4割が飼料として使われ、2割ほどがバイオ燃料などに使用されています。世界には飢えている人がいるのに人間の食料を動物のエサや燃料にするのはケシカランと批判されることもあります。これも資本主義経済のロジックとしては真っ当な動きです。人間の胃袋には限界があるため、たとえば、食料として小麦 9kg を輸出するよりは、その穀物 9kg で牛肉 1kg にして売る方が、付加価値がついて儲かる。バイオ燃料にすれば大きな市場を開拓できる。ということになります。

こうした穀物は、はるか昔から、政治経済的な理由で広められたともいわれています。穀物は富の蓄積や支配する為政者側に都合が良い作物だったことを指摘した『AGAINST THE GRAIN』という本が英語で2冊出版されています。その内の1冊が『反穀物の人類史：国家誕生のディープヒストリー』（ジェームズ・C・スコット著、立木勝訳、みすず書房、2019年）という訳本として出版されています。

これらの著者は、小麦など穀物は自然と主食になっていったというより、支配する側にとって課税の徴収が行いやすかったから、重量が軽くて長持ちするため富の蓄積に役立ったからと指摘しています。これが芋だと駄目なのです。芋は重くて腐りやすく運びにくいので、富の蓄積に役立ちません。

こうして、穀物が支配する側に都合の良い、政治的な作物として、そもそも広められていったのではないかということが指摘されています。

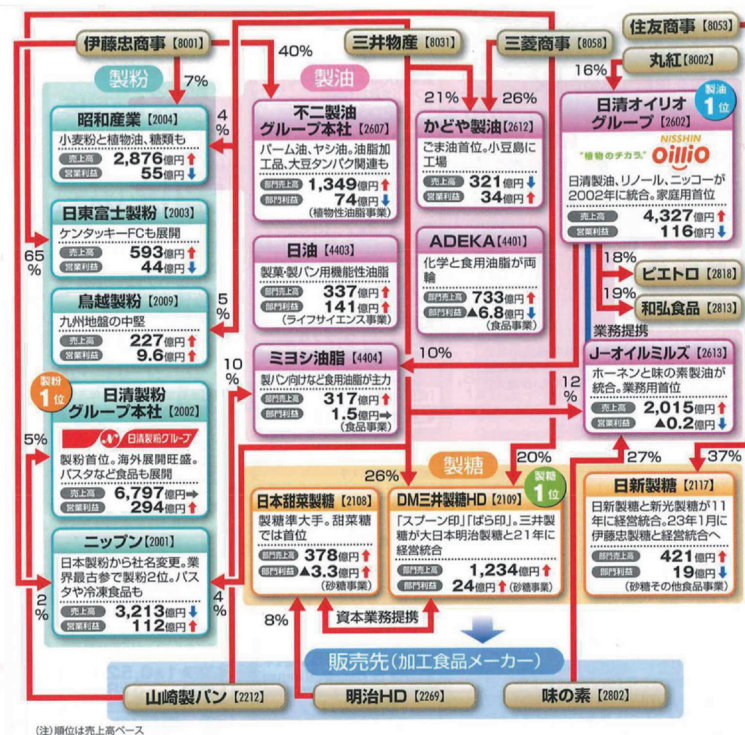
ちなみにお米は日本でずっと生産されていましたが、大多数の日本人が毎日のように米を食べるようになったのは、いつ頃からかご存知でしょうか。これは農水省も認めていることですが、戦後の1960年代といわれています。なぜか、現在、米の消費が減ったという話の時は、ほとんどが1960年代の歴代日本で米の消費がピークだった時から話が始まります。また小麦は西洋での主食といわれますが、ヨーロッパでも小麦が広く食べられるようになったのは近代以降、19世紀あたりからといわれています。つまり、米も小麦も、大多数の人々が毎日のように食べるようになったのは、歴史的にはそれほど古くないことだといえます。

近代まで、世界の大多数の人は基本的に、自分の身の回りの田畑や自然環境から、共同で管理していた入会地などから、とにかく入手可能な多種多様な動植物を食べて自給していました。それが都市部の工場等で働く人が増えると、食べものを自給できなくなった労働者の集団ができ、その労働者の胃袋というまとまった市場ができた。この新しい市場に向けて、食料を供給するサプライチェーンができ、商品作物を売る産業としての農業が発展し、生産された農産物等を加工して流通する食品産業が発展していった、という経緯があります。またこれらの背景には、第一次世界大戦前のイギリスの労働者の胃袋を満たすために、新世界や植民地から小麦、砂糖、紅茶などを輸出した貿易体制、そして第二次世界大戦後にはアメリカが中心となって大量生産した

穀物・油糧種子などを、西側の敗戦国や途上国に大量に輸出し、冷戦時代の陣営を固めつつ海外市場を開拓したという歴史があります。

日本においては、明治期から輸入原料を利用して成長してきた商社や大手食品企業群の影響が大きいといえます。昨年、『文化連情報』の連載記事「食から考える現代資本主義社会」で「日本のアグリビジネスと食料自給率 ～明治期から輸入原料を活用してきた商社と大手食品企業群の影響は」(2022年11月号)という原稿を書いたので、ご関心ありましたら見てみてください。

例えば、巷のスーパーに行けば、小麦粉や食用油や砂糖については、大抵それぞれ大手2社の商品を見かけるのではないで



会社四季報『業界地図』2023年版 p.154 より引用

しょうか。これら製粉、製油、製糖という食材産業は、戦前からすでに財閥系の大手企業による寡占状態になっており、現在も総合商社に繋がりのある大手企業による寡占状態が残っています。

このように、農業・食料システムも資本主義経済に組み込まれていることを認識することが重要だと思います。文化に支えられた命の糧、自然の恵みそのものと、現在の商品として生産された「食品」とは別物であり、それらを分けて考えていくことが重要だといえます。

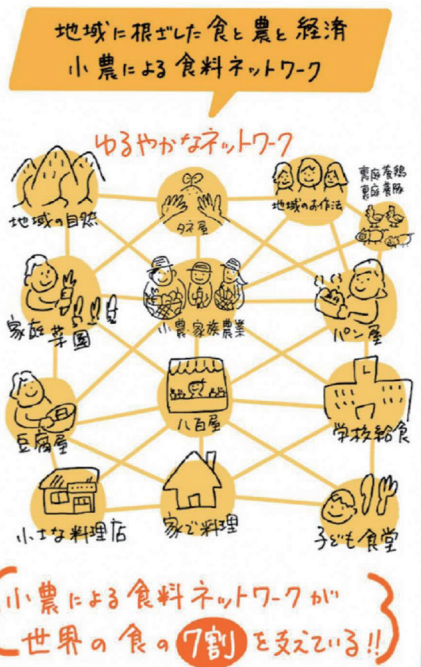
その上で、企業がかなりの部分を支配し、人や自然に様々な影響を及ぼしているグローバルサプライチェーンから抜け出した、地域に根ざした食と農と経済のネットワークを再発見し、再構築していくことが大事ではないかと考えます。例えば、皆さんも家族農業についてご存じと思いますが、小さな農家さんや、その農家さんに種

子を供給する地域のタネ屋、八百屋やパン屋さんやお豆腐屋さんという地域の小売りや食品加工場、家庭でつくる家庭菜園や学校菜園という、地域の中で小さなプレイヤーが分散して、それぞれ主体性をもって民主的に動きながら緩やかにつながり、その地域での食と農と経済を支えることが必要なのではないかと考えています。

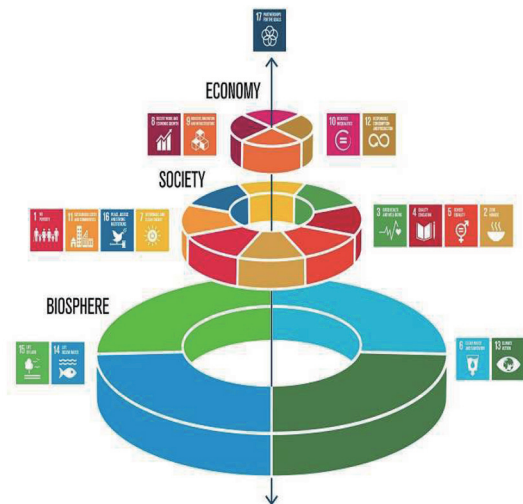
これまで、経済の成長だけを追求してきたことで自然も人も壊れてきました。ようやく今ごろになってSDGsとか言っても、経済を成長するためには、人々の社会が健全でなければ成長できない。人々の社会が健全であるためには、自然環境が健全でなければならないということで、SDGs ウェディングケーキモデルが提唱されていたりします。



© T's Graphic Dialogue
 グラフィックカリスト 成田高男
<https://tomios-graphic-dialogue.mystrikingly.com/>



「小農による食料ネットワークが世界の食の7割を支えている!!」



SDGs ウェディングケーキモデル
 IDEAS FOR GOOD HP より引用 (<https://ideasforgood.jp/glossary/sdgs-wedding-cake/>)

これまでの経済学は、自然を所与のものとして、あって当たり前のモノ、どのような負荷をかけても問題ないモノという感覚で扱ってきたのですが、最近になってようやく、経済成長のためにも人や自然も大事だという考えが広まってきたと思います。

既存の経済学が見落としてきた領域に、今後を考えるためのヒントがあるのではないかと考えています。

食べものの世界では、工業的な大規模近代農業が輸出入など含めて支えている部分はじつは全体の3割程度で、人々の胃袋を実際に満たしている7割程度は、国境を越えない身近な食、多くは市場も経由しない食べものだということがいわれています (ETC Group <https://www.etcgroup.org>)。市場を経由しない食べものというのは、現在日本でも農村へ行けばまだ残っているでしょう。今でも「おすそ分け」ということで、親戚や知り合いからの縁故米やご近所から食べものが届けられることはあると思います。私が以前、農村に住んでいた時にも、家に帰ってくると玄関に大根が置いてあったことがありました。そういう人のつながり、地域のつながりで供給される食べものというのは、じつはかなりあるといえます。

英語圏では「コモンズとしての食」の議論も始まっています。資本主義の始まりから食べものが「商品」にされて200～300年続いてきたのですが、それを再び「コモンズ」として、共有の資源としてみんなで管理してみんなで使用していくものに戻す、再構築するという動きがあります。このような考えは何も新しい話ではなく、日

	経済	社会-生態	配分効率	所有制度	関係性
成長期の メタボリズム	効率 Efficiency 	搾取 Extraction 	集約 Accumulation 	私的所有 Private ownership 	管理 Control
ポスト成長期の メタボリズム	充足 Sufficiency 	再生 Regeneration 	分配 Distribution 	コモンズ (共有財) Commons 	ケア Care

※メタボリズム：物質代謝。当論文では、食と農を通じた物質と生物の関わり方を指す。
<https://foodcommons.org/>
 Creative Commons 4.0 BY

表1. 成長期とポスト成長期のメタボリズムが働く原理をカテゴリ別に整理したもの

McGreevy, S.R., Rupprecht, C.D.D., Niles, D. et al. Sustainable agrifood systems for a post-growth world. *Nat Sustain* 5, 1011–1017 (2022). <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00933-5>
https://www.chikyuu.ac.jp/rihn/cms_upload/news/101/PressRelease_FEAST20220929.pdf

本でも前から宇沢弘文さんが社会的共通資本としての農村を、ゆたかな経済生活を営み、すぐれた文化を展開し、人間的に魅力ある社会を持続的、安定的に維持することを可能にするような社会的装置として提言されています。

ポスト成長期の食と農を通じた物質と生物の関わり方を考えた研究もあります。前のページの図にあるように、成長期のメタボリズムとしては、効率、搾取、集約、私的所有、管理が重視される一方、ポスト成長期のメタボリズムとしては、充足、再生、分配、コモンズ、ケアが重視されるべきと整理されています。

協同組合に関しては、更に発展させた私たちの「社会的連帯経済」が研究者の間でも盛んに議論されているようです。社会的連帯経済についてはご存知の方も多いと思いますが、社会的な連帯経済で今の食の危機、自然の危機、社会の危機、経済の危機を乗り越えようという動きがあります。

最後に、こうしたコモンズや社会的連帯経済の考えが出てくるのは、やはり現代の資本主義経済が行き詰まっていて、それを乗り越えようという対抗軸を求める動きだと思います。こうした取り組みは世界中で起こっているので、是非参考にしてもらえればと思います。ただ、こうした考え方や動きを、今までの価値観や経済の仕組みの中で行おうとすると行き詰まると思います。現在の食や農や暮らしの問題が、そもそも資本主義経済のカラクリに組み込まれたからこそ生まれた問題であるため、そのカラクリを無視したまま、それに乘ったまま解決しようというのでは限界があるのではないかと思います。産業としての農業は、売って儲けるために商品作物を作っているわけですから、どうしても付加価値の

高い贅沢な食品をつくって、それを買える人に売ろうとします。それは経営的には真っ当な動きです。だけどそれだと、本当にお腹を空かしている人の胃袋を満たすことは保障できない。人の胃袋を満たすという有用性をきちんと評価できる、それを重視できる新しいシステムが必要なのではないかと考えています。

まともな食生活をするためには、生産者と消費者の努力だけでなく、人間がそもそも人間らしい生き方ができる経済が必要です。そもそも経済というのは、経世済民といわれたように、世の中を治め、人民の苦しみを救うことを目的としていたはずです。パンデミックの後にいられたような「命か経済か」という議論そのものがおかしい。そうではなく、「命のための経済」、人々の命をまもるための経済を取り戻すことが大事なのです。経済という固いとか難しいと思う学生も多いですが、私たちの食も農も暮らしも全てが経済に基づいているので、そのカラクリや成り立ちに、ぜひもう少し注目していただけたらと思います。

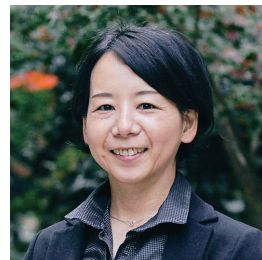


基調講演の様子

■□ 第2部 実践報告 I

生産者と消費者を繋ぎ食の価値を伝える 『やさいバス』の取り組み

加藤 百合子 (株)エムスクエア・ラボ / やさいバス (株) 代表取締役社長



本日、静岡県から参りました加藤です。エムスクエア・ラボというのは、農業と何かを掛け算すると、地域の課題が解決するという方程式（農業×ANY＝Happy）を見出しまして、農業でいくつかの会社を事業化しています。その中の一つとして「やさいバス」という事業を行っています。

会社は静岡で行っているのですが、私自身は静岡出身ではなく千葉県出身で、東京大学農学部を卒業したのですが、農業というところには全く遠い存在で、30歳を過ぎるまで農家の方とも1回も喋ったことがないという生活をしていました。エムスクエア・ラボを立ち上げる半年前に、静岡大学でお世話になり、農業を改めて学び直すというところで農家さんと初めて話をし、農業は大変な産業だと思ったところからがスタートです。

それまでは何を行っていたかという、ロボットなどのエンジニアで主に研究開発を行っていました。その時はもう静岡に住んでいたものの、農業とはかけ離れたことをしていましたので、本当に農業や静岡という地域の部外者として地域課題や農業課題を見て、事業創造を行ってきました。エムスクエア・ラボは、やさいバスや人材育成としてのジュニアビレッジというのを行っています。そうした中で、持続可能な農業をどのように実現できるかということを考えざるをえない状況があるといえます。

私たちは様々な事業を行っているのです

が、どうしていろいろな事業が生まれるかというと、課題解決の手順に基づいて行っています。基本的に課題を設定して仮説を立てます。その仮説を実行するには一人ではできないので、チームをつかって確かめながら事業モデルをつくり、目的が明確になったら走り始めます。いろいろな課題があるのですが、事業モデルになるまでにはまだまだ時間がかかる事業が多い状況ではありますが、こうしたプロセスに沿いながら行っています。

冒頭に申し上げた通り、私は農業に関しては素人なので、農家さんが儲かってないねっていう、そんなところから課題を紐解いていきます。そもそも何で農家は儲からないんだろうと考えました。私が思ったのは分業化です。分業による分断で、つくる人・つかう人・食べる人がつながってないので、どうにかできないものかと考えました。つくる人からすると「食べたいもの教えてよ」という思いがありますが、そうしたことをつくる人に伝える手段がありません。また食べる人からすると、食べるまでに様々な段階を経ているので、誰がどのようにつくったのかということや魅力がわかりません。私もその一人でした。なので、種から芽が出て食べものができというのは、頭ではわかっていましたけど、自分で農業を行ってみて、「本当に食べものができんだ」という感動と、地に足が着いた感じがしたという感動と両方ありました。

こうした感動を体感したことない人たちが、東京でいうと、1,000万人ぐらいいるといえますので、これは由々しき課題ではないかと思っています。なので、つくる人と食べる人を近づけていくことが大事だと思ったのです。ただ私も技術者ですので、eコマース（以下、EC）でつなげれば良いかと思ったのですが、実際に農家さんに聞くと、「いやいや、いろんなECのサービスあるけど、結構手間がかかって大変なんだ」、「一人一人のために袋詰めして、お手紙書いてみたいなことは手間です」と話されていました。

また一般消費者からは、「ほんとに生産者かどうかわかんないのよ、加藤さん」といわれて、表向きは何とか農園と書いているけど、実際は異なっていて中国産のニンニクを輸入して何とか農園のニンニクとして売っていたみたいな話がありました。

これでは、ECも本質的な解決にはならないので、情報だけつなげてそこには何か欠けていると考えました。私は、デザインは引き算と考えています。引き算してつなげていくという考えで、私の流通が始

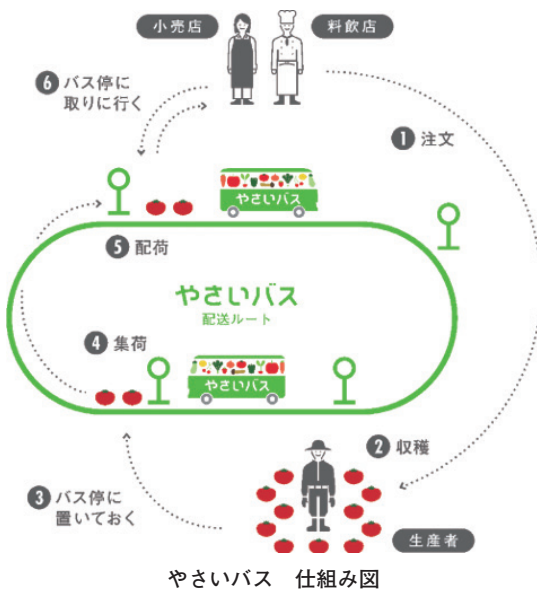
まっています。

つくる人・つかう人・食べる人の3役を人と人でつなげてから始めて流通する仕組みです。ただそれをなるべく近くでやりましょうっていうことを、実践しました。みんなには「青臭い」とか、「まあやってみたら」とか、半ば諦めがちでいられたんですけど、おもしろいことにやっぱり信頼関係ですね。信頼の醸成って商売の基本なので、レストランとか小売店さんで売上と利益が見事に上がりました。簡単な話で、農家さんに訪問して、自分たちが使う食材のストーリーを知り、そこにあるいろいろな価値をつかんで情報として売ることによって、情報が価値として循環して数字にも表れて黒字化していきました。

口コミで静岡県内で広まって仕組み化していきました。ただ、他府県からも視察を受けているのですが、やはり他のエリアに移植ができないというのが当初にあった課題でした。もう一つの大きな課題は、物流費の高騰です。では、なぜそもそも物流費が高いのだろうということを考えました。

そこで当社、農家さん、出荷組合さん、直売所といった関係者がそれぞれに物を運ぶのではなく、同じ場所を走っているので、「みんな仲間だから運び合おうよ」といいました。そうすると物流費が格段に下がりました。ハードウェアの投資はならず、仲間内で「そこ走ってみるかい？」みたいな情報のやり取りだけで、仕組みをつくっていきました。

やさいバスが株式会社になる前に、3年間ぐらい協議会をつくって、農家さん、物流会社、県関係者の方といったいろんな人に協議会に入ってもらって、協議した結果、共同配送で進めて行けるのではということになりました。



同時期にヤマトの宅配料が2倍から3倍ほど上がり、このような状況であれば、使ってくれる人が出てくるのではないかと思います。もしヤマトの宅配の値段が上がっていなかったら、やさいバスはたぶん生まれてないかと思います。

何か美味しいものにアクセスすることは、結構大変です。でも農業界にいれば手に入りやすいのですが、同じ地域に住んでいても工業界にいと手に入らない。これをどうにかしたいということで、会社をつくりました。地域で共同配送のシステムをつくり、受発注情報をバス停に集約して、集約した情報を物流循環するという仕組みになっています。そして、共同配送するには地域の方の協力が必要で配送を行ってくれる人がいないといけないので、コミュニティでの運営と Web システムでの運営を半々に行っている感じです。

新型コロナウイルス感染症の影響で、私たちも大打撃を受けまして、コロナ前が小売業と一切お付き合いがなくて、外食とばかりだったので痛手を被ったのですが、コロナの中、小売業さんが軒並み一緒にやってくれました。その中で、「地産地消したかったけどできてなかったんだよ」とか「地産地消をやっているのだけど、農家とうまく取り組めてないですよ」といった課題をわれわれにいつてくれて、それを解決すべく、やさいバスが取り組んでいったという経緯があります。

今、企業内販売を行ってしまして、スズキ自動車や矢崎総業など、だいたい1カ所に何千人という方が工場で働いているので、そこで地元の野菜を出してもらっています。定価で売れて手数料もあまりかからず、農家さんへの還元率もとても高いので、積極的に取り組んでいます。

あと北海道のファミリーマートの店長が



アップサイクルの取り組み（やさいバス北海道）

すごい熱い人で、売り場は小さいですけど、北海道のファミリーマート店舗ですごい回転で売れているところがあります。

その要因としては、店長さんが料理を行える方で、野菜のレシピをいっぱいつけて情報提供するので、皆さん購入してくれているということがいえます。また売れ残った品は、店舗の近くにある SA-LABO というサラダ専門店が全部買い取って、買い取った野菜をお惣菜にしてお店に届けるといふサイクルができています。

あと広島では、バスの貨客混載を行っていて、広島電鉄、JR 中国バス、備北交通バス、石見交通、因島バス、芸陽バスと連携して、中山間地から広島中心部へ品を運ぶ取り組みを行っています。バスを利用す

ると、「100kg ずつお願いします」というように、ちょっとずつ必要な分だけ広島中心部に持ってくるということができています。これも非常におもしろい取り組みなのですが、広島でしかできない状況で、今東京の中で行おうと思っているのですが、地域を変えてもうまくいくかどうかはわからないところです。

私たちは、商流と物流が一体となった仕組みをもっていますので、どこで出荷されどこで購買されたかがわかり、距離表示もできます。そごう広島店のデパ地下で直営店を運営していますので、そこでは、全部の品に距離表示のシールがついていて、なるべく近いところで買うとCO2削減に買うだけで貢献できることを伝えるポスターも出しながら販売しています。こうした活動もESG（Environment：環境、Social：社会、Governance：企業統治、を考慮した投資活動や経営・事業活動）の監査ですごい高く評価いただいているので、この取り組みをいろいろなスーパーの方と連携を行いながら進めて行きたいと思っています。

やさいバスは、無理なく楽しく美味しく終わるために、地域の人たちができることを提供していただいています。私たちも仕

組みは提供するけど、地域で全部違う資産があるので、それを地域の人たちをお話し合いしながら紡いでいって、何とか形にしていって持続可能な収益がそれぞれの地域に落ちるようにとということで進めています。

こうした取組みを行っているので、いろいろなところから事業内容についてお話をしうご依頼を受けるのですが、きっとこれはこうした活動は、現在の資本主義と次の資本主義の合の子みたいなふうに捉えられているのではないかと考えています。

あと、私たちは農家さん側の立場に立って、「農家さんってどうしたいのだろう？」と考えると、安定して稼げたらというのが第一にあると思います。その一つの解決策がロボットかもしれないと考えています。もちろん、ロボットだけをつくったところで解決しないというのわかっていますので、少しずつ進歩させていく感じで捉えています。



貨客混載（やさいバス広島）



距離表示の入った商品ラベル

例えば、雑草は踏むと生えてこなくなりますので、刃物を使って雑草を刈るのではなく、自動走行のロボットを使って雑草を踏み続けるロボットの開発からスタートしています。

また農業用のビニールハウスも背丈を小さくして使用しています。小さくすることで、だいたい3分の2ぐらいの価格でビニールハウスができます。例えば、ニラとかは背の低い作物ですから、小さいビニールハウスでも十分です。

また小さくすることで、冬にハウスの中が暖くなるのも早いので、少ない燃料で成長します。おかげで、非常に良い売上を出せました。イチゴも同じです。ほとんど暖房をたかずにイチゴが栽培できました。もともと静岡には「石垣いちご」という栽培方法があって、暖房を使わないイチゴ栽培が今でも行われています。こうした栽培方法にすごい憧れがあって、エネルギー効率もとても良いので、それを真似たくてハウスも小さくしてイチゴ栽培にトライしたという経緯があります。実際に良い結果が出ているので、おもしろいトライだったと思っています。

次に教育の事業について紹介したいと思います。子どもたちが農業経営を実践するというプログラムで、関西では、ここから近いところでいうと、大阪の和泉市にある



踏圧式雑草処理ロボット

アグリセンターでジュニアビレッジ大阪を開講しています。野菜を栽培・商品化をして、企画・販売を行い、会計を締めて、1年でどれだけしっかりとした運営ができるかということを通じて、課題解決の力を養う取り組みです。その中でいろいろな事業を生み出したり、いろいろなデザインを行ったりするのですが、その基本は、基調講演で平賀先生がおっしゃったとおり、安定・安全・安心です。環境を保全して多様な食材をキープできたら豊かな生活を送れるということを目指して、私たちも活動しようと思っています。

やさいパスは分散型の社会を前提で仕組みをつくっています。集中集約は、結局物流コストや燃料があがると、かえって合理的でないです。野菜から見ても合理的ではありません。静岡でつくったものを東京に出して、また引き戻すなんてことをやっていますので、野菜からすると「何で4日間も経って食べられるんだ？」という非合理的なことになります。なので、情報をうまく使うことによって、分散型の社会が実現しやすくなると思います。

難しいことではありますが、バリューチェーンではなく、バリューサイクルにして、消費者の声が農家に届く、農家の思い



超低コスト栽培

が消費者に届くというサイクルで、価値や物や人のつながりをくるくる回していくことが大事だと思います。

こうした事業を行っている、何かと「不思議な会社ですね」といわれますが、何とか共感を得た人たちから少しずつご出資いただいたりして、そういったところは資本主義的に事業を行うのですが、その中でも上手に協同的な仕組みも活用しながら、共感いただいた方に、こうしたバリューサイクルへの挑戦というのを一緒にやってもらっている、そんな会社になっています。私からは以上です。ありがとうございました。



実践報告 I の風景

■□ 第2部 実践報告Ⅱ

食の価値を活かした市民協働

－福井県小浜市の「食のまちづくり」を例に－

中田 典子（福井県小浜市食のまちづくり課課長 御食国若狭おばま食文化館館長）



皆様こんにちは。福井県小浜市食のまちづくり課の中田典子です。今日は、福井県小浜市で20年以上にわたって取り組んでいる「食のまちづくり」についてお伝えいたします。

小浜市は、日本海側唯一の大規模リアス式海岸である若狭湾に面しています。かつて都が奈良や飛鳥にあった頃は、この若狭湾で水揚げされた魚や塩などを都に届ける「御食国(みけつくに)」でした。御食(みけ)というのは尊い食材や天皇の食べもののことをいいます。江戸時代以後は、若狭湾で水揚げされた魚を京都の都まで運び、その街道は「鯖街道」とよばれて現在も親しまれています。

市内には様々な祭りも継承されていて、食と関連した民族行事は600年以上。それらからは、海の神様、山の神様、田んぼの神様に感謝しながら生活を営む、小浜の人のくらしがうかがえます。

あらためて、小浜市の食資源をご紹介します。まずは、豊かな海の幸と特徴ある加工技術です。若狭湾は暖流と寒流が交差して魚種が豊富なため、1年を通していろいろな魚が水揚げされます。先人たちはその水揚げされる魚を、無駄にすることなく保存して美味しく、いつでも食べられるようにと工夫し、様々な加工技術を生み出しました。有名なのは鯖を使用した「へしこ」です。大きな樽に鯖を塩や糠で「押し込む」つまり「へしこむ」というところから、

へしこという名前がつけました。このような特産品については、珍しいとか美味しいだけではなく、その価値を証明する調査も行っています。例えば、サバのへしこは旨味成分のグルタミン酸が生サバの8倍、高血圧を抑制するペプチドが5倍になっています。健康食品という側面もしっかりとアピールしていきたいと思っています。



サバのへしこ

それから、食べものだけではなく若狭塗箸が有名で、小浜市の人口が現在2万8,000人ほどですが、お箸の仕事に携わっている方は、3,000人近いといわれています。若狭塗箸は、箸の形状に削った木地に漆を塗り重ねて、貝殻・卵殻・金箔で模様をつけながら、漆を十数回塗り重ねて作ります。

これらの様々な食に関する資源を、まちづくりの中心に据えて総合的なまちづくりをしていこうというのが、2000年に始まった小浜市の「食のまちづくり」です。2000

年当時、まちづくりのテーマとして「食」を掲げるような自治体はほとんどなく、食育基本法もまだできていない時代でしたが、特に食育を重要視して小浜市は取り組みを始めました。内容としては、食を核として、産業の振興、環境保全、福祉および健康の増進、教育および伝承、食の安全・安心といった自治体に取り組んでいくべき各テーマを全て食から考えましょうというものです。

私達は、「食のまちづくり」を紹介する際、まずイメージを把握していただくために大樹の絵（図1）を用いて、以下のようにお話しします。



図1 食のまちづくりのイメージ

「私達は、小浜市の様々な食資源を栄養にして大樹を育てています。それが「食のまちづくり」のイメージです。木の幹には、「食による人づくり」があり、その幹から、産業の振興、環境保全、福祉及び健康の増進、教育及び伝承、観光及び交流、食の安全安心などの枝が伸び、さらに、それぞれの枝に具体的な事業の小枝が伸びていきます。

生き生きと枝が伸びて、花を咲かせているところもあれば、少ししか花が咲いてい

ない枝もあります。市、市民、事業者、御食国大使の皆様など、地域内外の多くの人々の手で、この「食のまちづくり」の木が大きくなるよう、育てていくのです。」

いかがでしょうか。どの枝もぐんぐん伸ばし、たくさんの花を咲かせ、実をつけることで、食のまちづくり条例に掲げた目標、「个性的で表情豊かな小浜市の形成」が実現できると思っています。

そして日本で初めての食をテーマにした条例、「小浜市食のまちづくり条例」を2001年9月に制定しました。この条例があることにより、時代が変わっても方向性を変えず進めていくことができています。

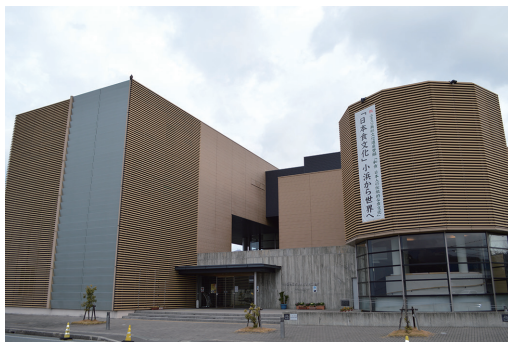
この条例の大切なところを見ていきましょう。まず、「もともとある資源を活用して」、市民意識の高揚の中で持続的に進めていくのが「食のまちづくり」であるということ。次に独特な食の定義をしています。食というと、食べるという行為や食材だけを指すと思いがちなのですが、小浜市にとっての食とは、「食材の生産、加工および流通に始まり、料理、食事に至るまでの広範な食に関わる様相ならびに食に関連して代々受け継がれてきた物心両面での習俗である食文化および食に関する歴史、伝統をいう」と定義しています。

そして、まちづくりの手法についても特徴があります。「市民協働」なのです。小浜市は12の地区がありますが、その各地区に地区民からなる地区づくり委員会というのを立ち上げてもらい、地区の将来像を自分たちでつくってもらう。そして自分たちで取り組んでいくというやり方で、「食のまちづくり」を進めていきました。

またこうした「食のまちづくり」が今も続いている理由として、公民館（コミュニティセンター）の存在があると思っています。各地区の中の公民館（コミュニティセ

ンター)の活動がとても活発なのが、「食のまちづくり」を軌道にのせることにつながったと思います。

そして、「食のまちづくり」の拠点施設をつくりました。2003年に開館した「御食国若狭おばま食文化館」(以下「食文化館」)です。私は毎日ここに出勤しています。食文化館には、二つの役割がありまして、一つは観光施設としての役割、もう一つは「食のまちづくり」に関する施策の企画、立案、実践の場という役割です。



御食国若狭おばま食文化館

食文化館1階のミュージアムスペースには、若狭地方を中心に幅広い日本の食文化に関する見事な料理の再現レプリカや写真が並び、2015年の大規模リニューアルを経た現在は、2013年12月に世界無形文化遺産に登録された「和食—日本人の伝統的な食文化」を意識しつつ、偉大な日本の食文化をこの地から国内外に発信するぞ、という意気込みで、700種類を越すレプリカ、人形、写真、映像などで紹介しています。

地域の特徴が色濃く現れる「全国のお雑煮」のブースは、大変人気であり、多くの来館者がここで足を止めて時間を過ごされます。中高年の方々は、自分の生まれ育った土地のお雑煮を探し、幼いころの思い出を語り、若い世代は、日本全国にこのような多様なお雑煮が存在するという事実に驚き、現在の自分の正月の食べ物を振り返ら

れるようです。



全国のお雑煮

また、発酵食品を紹介した「すしのルーツ」のブースでは、小浜の「鯖のなれずし」や「鮒のなれずし(滋賀)」「鰯のなれずし(秋田)」などを紹介する他、酒、みりん、味噌、醤油などの発酵食品の匂いを嗅ぐこともできます。ちなみに、小浜の「鯖のなれずし」は、生の魚から作る一般的な「なれずし」とは異なり、鯖を糠に漬けて発酵させた「へしこ」から仕立てるもので、ほのかな甘みを感じる優しい味です。



すしのルーツ

さらに、四季折々の山や海、里の幸を活かした小浜の家庭料理のブースには、「山菜の白和え」「里芋とイカの煮物」「煮魚」「叩きごぼう」「いとこ煮」など、季節ごとの日本の「おふくろの味」が、百種以上も並びます。これらのレプリカを制作する際には、日本を代表する研究者の監修を得るとともに、地元の主婦の皆さんから丁寧に

聞き取り調査をし、実際に全ての料理を手作りしていただきました。展示されている料理レプリカの一つひとつには、ハレの日を彩る華やかな行事食と、季節感と温かみのある日常の家庭料理、その両方を、絶やすことなく次代に繋いでいこうという市民の皆様の思いも込められています。



小浜の家庭料理

そして、食文化館の最大の特徴は、ミュージアムに「キッチンスタジオ」が併設されていることです。食や食文化を観て読んで学ぶだけでなく、地元の主婦たちからなる市民グループの指導のもと、実際に自分で作り（料理）味わう（食べる）ことができます。



キッチンスタジオ

このキッチンスタジオは、利用者や催しのタイプに合わせて調理台のレイアウト等、調理する環境を自由に変更できる他、多様な調理器具や食器、大人、子ども用のエプロンなどの用意とともに、熱源につい

ても、IH、ガス、薪を使った「かまど」も揃っており、私自身、このような魅力あるスタジオを他で見たことはありません。このような体制は、やはり年間数千人の多様な体験者を受け入れてきた実績ならではの自負しています。

食文化館の2階には、若狭塗や若狭和紙、若狭めのう等の伝統工芸の体験ゾーンが設置されています。特に若狭塗箸は、江戸時代より小浜藩主酒井忠勝公が奨励したこともあり、現在も、塗箸全国シェア80%を占める市の重要な産業です。日本の食文化を知る上で大変重要な「箸」ですが、食文化館では、箸の歴史や文化、作法を学ぶとともに、伝統工芸士指導のもと、世界にひとつだけの「マイ箸」を制作することも出来ます。



若狭塗箸の制作体験

このように、食文化館は、様々な角度から日本の食や食文化を学び体験できる施設ですが、観光施設という側面だけでなく、小浜市の食育事業の拠点施設として、これまでに様々な食育事業を生み育てています。

ここで少し自己紹介をさせていただきます。私自身、今から20年前に小浜の「食のまちづくり」をwebで知り、さらに小浜市が食育専門職を全国公募していることも知りました。ちょうどその頃、私は教育機関で仕事をしていたのですが、食のあり方と人間の心のあり方に関心をもっていま

した。

小浜市の食育専門職の受験資格には、管理栄養士または教員、そのいずれかの国家資格を持っていることとあり、私は教員免許を持っていたので、受験をして小浜市の食育専門職員となりました。小浜市は当時から食育とは栄養の分野だけではなく、もっともっと広い人づくりに繋がるものだという食育観をもっていたのだと思います。そこからあっという間に20年経ちました。一般的に役所の職員は、3年から5年くらいで部署が変わりますが、私は20年間変わらず今に至っています。

小浜市で仕事を始めて10年ぐらい経った時に、市民の選食力とフードリテラシーをキーワードとして、それらを得るための小浜オリジナルのテキスト「元気食生活実践ガイド」をつくりました。選食力とは「健康のために相応しい食べ物を選びぬく力」、フードリテラシーとは「食文化、マナーや道徳なども含めた食全般に関する正しい知識や情報を引き出し実践できる力」を表します。このテキストでは、日本型食生活の大切さを説くとともに、科学的な根拠にもとづく健康的な食生活のノウハウ、さらに「身土不二」「一物全体食」などをはじめとした東洋的な考え方を全体的に溶け込ませたものであり、食生活だけにとどまらず、健康で長生きするための心の持ち方や考え方などにも触れています。

ここまでの話を少し整理しますと、私たちは2003年に「食のまちづくり条例」の制定により、しっかりと理念を持ち、2005年に「食文化館」を開館してシンボルをつくりました。そして2013年に「元気食生活実践ガイド」を作成して市の食生活に対するマインドをまとめたということになります。

「食のまちづくり」を始めた2000年から



元気食生活実践ガイド



元気食生活実践ガイド

重要視していた食育推進にあたり、私たちは二つの言葉をつくりました。「生涯食育」と「義務食育」です。

今でこそ食育基本法等が存在し、食育推進が国民運動となっていますが、2000年当時、食育の認知度は高くありませんでした。食育を知っている人であっても、それは、子どもを対象にしたものであると思う人が多かったようです。しかし当時、我々は子どもだけではなく、全ての世代が生涯にわたり食で育まれると考え「生涯食育」を標榜し、各世代に合わせた食育事業に取り組み始めました。そして、中でも子ども

の食育は特に重要だと考え、小浜で生まれた子どもは等しく食の学びと体験ができる「義務食育」体制を整備したのです。

では食育事業に関して、二つの事例をご紹介します。一つは小浜市内の全年長児が参加する本格的な料理教室「キッズ・キッチン」です。一般的な子ども料理教室とは違い、「料理を学ぶのではなく料理で学ぶ」つまり、料理のプロセスによって、子どもに潜在している能力を引き出す体験学習です。これまでの参加総数は、1万人を超えていて、子ども自身が主体的に料理に関わることで、食べものの好き嫌いがなくなったとか、家でもお料理のお手伝いをするようになったといった変化は当然ですが、子どものその後の変化について保護者にアンケート調査を行うと、「視野が広がった」、「自分のことを自分でできるようになった」、「自信を持つようになった」、「いろんなこ



キッズ・キッチン



キッズ・キッチン

とにチャレンジしようとするようになった」、「よくお話するようになった」、「人間に関心をもつようになった」と、食の分野以外にも肯定的な変化があることがわかりました。

また保護者自身にも変化があり、これまでは子どもに対して、「子どもだからそれはやってはいけませんよ」とか「それは失敗するといけないから親がやります、大人がやります」という関わり方だったのが、子ども自身にチャレンジさせるような関わり方に変わったという回答が多くありました。

もう一つの特徴ある事業として、「校区内型地場産学校給食」があります。小学校区の中で採れたものを優先的に使うという学校給食を実施しています。

現在、小浜市内には小学校が9校、中学校が2校あります。学校給食は全校が単独調理方式であり、野菜は54%が県内産、小浜市内産は41%です。水産物に関しては78%が県内産で、そのうちの45%が小浜市内産になります。そしてお米は100%小浜市内産です。また小学校1年生から中学校3年生まで、毎年「マダイ給食の日」というのがあり、お頭付きのマダイがひとり一匹ずつ提供され、特産品である若狭塗箸を使って、魚を美しく食べるという練習を行います。小浜の魚や塗り箸は素晴らしい「教材」とと言えます。



校区内型地場産学校給食



ある日の学校給食

こうした義務食育の取組みが子どもたちの成人後の食生活に良い影響を及ぼしていることもわかってきており、郷土への誇りや愛着にも繋がっていることがデータで把握できています。例えば、小浜市では、2019年の暮れに、義務食育体制下で育った子どもの成長を検証するため、翌年市内で開催される成人式の案内状に、「食に関する意識および食のまちづくりに関する調査アンケート」を同封し、293名中86名より回答を得ることができました。

その結果は、「キッズ・キッチン」や「ジュニア・キッチン」に参加したことを「覚えている」との回答が96.6%、そのような食育事業が「現在の生活に役立っている」との回答が91.8%であり、これは、別機関が2016年度に福井県を含む北陸地方の大学生および短大生に行った同様の調査の62.9%を大きく上回っていました。



マダイ給食



マダイを若狭塗箸で美しく食べる練習



マダイ給食

また、「自分は地域社会とのつながりの中で育ったと思う」との回答が84.9%、「小浜に生まれて良かったと思う」との回答が88.3%、「自分の子どもを小浜で育てたいと思う」との回答が74.4%でした。

これらのデータより、幼い頃からの「キッズ・キッチン」等の取組みは、子ども達の成人後の食生活により影響を及ぼすだけでなく、郷土への誇りや愛着に繋がることがわかります。

2021年度末に策定した、第4次小浜市食育推進計画である「食のまちづくり計画」においては、これまで標榜してきた生涯食育や義務食育の概念を継承した上で、市民一人一人の心身の健康に対するアプローチ、いわゆる「個人に対する食育」と、食

関連産業の人材育成や食育ツーリズムなど「地域経済のための食育」の双方向から推進に努め、市民および地域全体の「ウェルビーイング」をめざすこととしています。

この「ウェルビーイング」を小浜市では、「食で人々の幸せと地域の豊かさが実感できるまち」と解釈し、その実現に努めています。

こうした様々な取組みについて、これからも頑張りますので、ぜひ一度、御食国若狭おばま食文化館に遊びに来て下さい。



実践報告Ⅱの風景

■□ 第3部 ディスカッション

コーディネーター	片上 敏喜	日本大学・本研究所運営委員・研究員
基調講演者	平賀 緑	京都橘大学
実践報告者	加藤百合子	(株)エムスクエア・ラボ / やさいバス(株) 代表取締役社長
	中田 典子	福井県小浜市食のまちづくり課課長・御食国若狭おばま食文化館館長
コメンテーター	則藤 孝志	福島大学・本研究所研究員
	青木 美紗	奈良女子大学・本研究所研究員

【片上】 皆様、改めてまして本日はご講演いただきましてありがとうございます。ここからは、第3部のディスカッションを行いたいと思います。最初に福島大学の則藤先生から、次に奈良女子大学の青木先生から、コメントと登壇された皆様への質問等を行っていただき、全体でディスカッションを行っていききたいと思います。皆様どうぞよろしくお願ひ致します。



【則藤】 皆さんこんにちは。コメンテーターを仰せつかりました福島大学食農学類の則藤と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。



私からは加藤さんが報告された実践報告1の内容を中心にコメントさせていただきます。コメントの内容は、次の2点です。一つはシンポジウム全体を通して気づかされたこと、考えさせられたことについて、「伝え方」をキーワードにコメントさせていただきます。もう一つは、「やさいバス」の事業から学んだことについて

お話いたします。

まずは、本日の基調講演と実践報告を通して、改めて食の価値は多様だということを感じました。しかし、こうした食の多様な価値というのは全く保障されていないという現実があります。だからこそ、食の多様な価値を伝える努力や運動、それらを形づくる枠組みや方法、すなわち「伝え方」が重要ではないかと思ひます。

本シンポジウム全体を通じて、こうした「伝え方」について、様々なアイデア、工夫、キーワードを学ぶことができました。基調講演と実践報告の内容として共通するのは、まずは私たちの身近なところから、人と触れ合える範囲で様々なものを繋げていくことの重要性です。

そうした視点でやさいバス事業を見る時、eコマースと共同配送の一体型システムに新たな価値を見出すことができます。インターネットを通じて、つくる人とつかう人と食べる人を繋げるビジネスモデル自体は特段珍しいものではありませんが、やさいバスが独創的なのは、「運ぶ人」を組み込んだことによって、つくる人、つかう人、食べる人、運ぶ人の4者を地域で繋げる共同配送網を構築したところにあると思ひます。

そして、やさいバスのシステムを単なる流通の新しいサービスと捉えずに、地域の

課題を解決する地域づくりのツールと捉えて事業化しているところに価値があるといえます。またそのように捉えているため、地域の状況が変化すれば、やさいバスのシステムも変化させていくことができます。これらはシステムに「余白」があることで成されているといえると思います。

更に興味深いのは、表現としては少し良くない表現ではありますが、「不便さ」を残している点が挙げられます。例えば、Amazon Prime に代表されるように、サービスを受け取る場所、時間、方法を好きに選べ、変更できるシステムからすると、やさいバスのシステムは不便ともいえます。場所と時間が固定され、出荷者が持っていき、買い手は取りにくい。これを不便と捉える人もいると思います。例えばレストランの野菜を仕入れることを考えると、不効率と思うシェフもいるかもしれません。確かにコストという観点からすると不効率、非合理かもしれない。だけれども、その不便や非効率の向こう側にある売り手と買い手のコミュニケーションや、そこから拡がるコミュニティには確かな実感や信頼があるといえます。そして、これらが今求められている「食の価値」だとやさいバスの取り組みが教えてくれているように思います。最後に質問をさせていただきます。

まず第1報告の加藤さんに対して、やさいバスで直面している課題について教えてください。事業開始から今日に至るまでの中で、様々なことが見えてきたかと思います。事業として継続しているところもあれば、難しかったこともあるかもしれません。やさいバス事業の継続発展条件について、何か知見があれば教えてください。

また合言葉で「無理しない」ということがありました。この「無理しない」という言葉に惹かれていまして、それが先程、自

分なりに表現した「余白」とか「あえての不便さ」というところとリンクしているように感じています。「無理しない」ところについて少し補足いただければ嬉しいです。

続きまして、第2報告の中田さんにお聞きしたいのは、協働体制についてです。地区づくり委員会や公民館・食文化館の活用について、非常に興味深いお話がありましたが、協同組合セクター（農協、生協、漁協など）との関わりはどのようなものがありますでしょうか。地域の商工事業者・商工会議所などの団体、NPOなどの市民組織と、どのように協働していくのかということも含めて、食のまちづくりを小浜全体で行う時に、中田さんが気をつけていることや心がけていることがあれば教えてください。

最後に、平賀先生にお聞きいたします。本日のご講演で、地域に根ざした食と農のシステムを充実させていくことが必要だということをご述べられていましたが、その考えを踏まえて率直に、本日の加藤さん、中田さんの取り組みに対してどのような感想をもたれたのでしょうか。お聞かせいただくと幸いです。以上で私からのコメントといたします。ご清聴どうもありがとうございます。

【加藤】 コメント頂きましてありがとうございます。大変関心をもっていただいて嬉しい限りです。直面している課題は、二つあるかと思えます。一つは、

KPI（重要業績評価指標）についてです。会社の中で現場の店長やバイヤーの方々は、やはり1円でも安く買って1円でも



高く売るという役割を担っていますので、KPIが経営者と現場の人とでは異なります。経営者層がもっている考えと、現場のもっている考えがもう少し近づかないといけないと思っています。例えば、ESGに関する取り組みを行なおうとしても、実際に実務が始まるのには半年ぐらいかかります。スタートアップ、ベンチャーはスピードが命なので、そういう意味では少し悶々としします。

もう一つは、JANコード（Japanese Article Number：商品識別コード）です。私はJANコードにはもう未来ないと思っています。例えばAさんのナスとBさんのナスがある場合、やさいバスとしては、AさんのナスとBさんのナスを分けてそれぞれの商品を識別するコードがあるのですが、JANコードの場合、店舗に並んだ瞬間に一つの「ナス」になってしまいます。

JANコードは、例えば一つのナスが100円と110円だったら区別ができて、100円のナスが何個売れたかということまではわかりますが、Aさんのナスが何個売れたかということまではわかりません。私たちとしては、農家さんにバリューサイクルとして、野菜が何個売れたかということを引きちとお戻ししたいのですが、JANコードを使用するとそのサイクルが止まってしまいます。こうしたサイクルが止まらないコードについて、フランスの方と共同研究を行い、フランスの肉関連を扱う業界の人たちが「実験的にやりましょう」といってくださっていますが、日本だと誰も関心がないという状態です。その点で、小売業の業界は情報の整備という点で、非常にまだ弱い部分があると思います。情報やデジタルデータの扱い方ということについては、ある程度の専門知識をもった人たちとの連携を行う必要があると思います。

それから「無理しない」という点でいうと、社会に対して問題意識をもって何かを行おうとしても、無理をすると、どうしても続かなくなってしまいます。私たちとしては理念が持続可能性ということで、協力していただく企業もあまり無理して協力していただくと、1年や2年で終わったりしますので、無理のない範囲で行うことが大事だと考えています。

例えば、やさいバスのバス停の場所として協力してくれる会社の方には、会社の裏口を貸してもらうところから始めてもらうような形で「無理なく参画していただいて十分です」ということをお伝えしています。「無理しない」というのを、いつも企業さんに対して、ご協力いただける農家さんや地域の方々に対しても、確認をさせていただいて、そこからご協力いただくという感じ です。

【中田】 則藤先生、コメントありがとうございました。協働体制について改めて考えてみますと、長く「食のまちづくり」を行うことができている秘訣は、やはり協働体制にあると思います。「市民の方々と一緒にやるんだ」という気持ちは常に私にあって、新しい市民グループをつくることにも努め、協働体制を育てるように努力してきました。

一方で、協同組合セクターの方々とは、「食のまちづくり」の観点からは、あまりご一緒していなくて、その意味ではまだまだやれることがあるかもしれないという思いです。

また協働というほどではないかもしれま



せんが、食文化館のキッチンスタジオでの食材は、ほとんど生協様で購入しています。また給食の日のマダイについては、一定のサイズのマダイを揃えて提供しますので、漁協様の協力なくしては成立しない事業であると言えます。ちなみに地場産学校給食は、小浜市内の小さな生産者の方々にご協力いただいているのが特徴であるといえます。

【平賀】 ご質問ありがとうございます。私はいつも大雑把な話が多くて、地域に根ざした食と農と経済ということを言っておきながら、具体性がない話をしてしまうのですが、まさに具体的な事例をお二人に紹介して頂いたと思って聞かせていただきました。



今、生産から消費まで本当に遠くなってしまいました。距離的、物理的、精神的に遠くなってしまったものを、システムを活用して、技術を活用して繋げるというやさしいバスの取り組みについては、本当に大事だと思います。なおかつ、物流という物を実際に動かすところが大変なので、このことに取り組んでらっしゃることがすごいと思います。京都でも個人の八百屋さんたちが集まって、小浜あたりから京都市内までの物流を自分たちで作っている活動があります（参照 URL：京都オーガニックアクション <https://kyotoorganicaction.com>）。いろいろな方が得意なところを持ち寄って、地域内で循環をつくっていくことが重要だと思います。

また IT 技術の普及によって、一昔前は技術的に動かすのが大変だった地域通貨

も、現在は様々な取り組みが行われています。その中で、地域に根ざした食と農を繋げられるような地域通貨のシステムというのが構築できたらと思っています。日本円を使っている限りは、グローバルマネーのマネーゲームに取り込まれてしまい、地域で育んだ価値が潰されてしまうと考えるからです。お金の動きにも取り込まれず、地域に根ざした食と農と経済をつくるシステムというのを、加藤さんには取り組んでいただけたらと思いました。

中田さんのお話について、食べものから生き方までを教育されているので、とても関心をもって聞いていました。コモンズにしる、協同組合にしる、社会的連帯経済にしる、そこに関わる個人が、単なる賢い消費者、単なる受け手の消費者でいるだけでは成立しないので。市民や生活者といわれるように、自主的に考えて、主体的に動いて、民主的に自分たちの食や農や経済を考える、まちづくりを考える、人々がそういう「agency」を持つことが本当に大事だと思います。

この育成に中田さんは食べものから取り組んでおられるので、ぜひ今後も小浜市からより多くの日本の若者の教育に取り組んでいただけたらと思いました。このように思うのも、街中の若者を見てみると、残念なことに食べものにすら実感が持てていないように感じるからです。文字情報や画面上での情報・知識で育ってきたせいか、土や食べものについて、実感をもって感じられていないのではと感じます。自然の中での経験を、五感を通じて体験することによって、実際の社会の中で地に足をつけて考えられる主体的な市民を育てられるのではないかと思います。

【片上】 皆様ありがとうございました。そ

れでは次に青木先生からコメントを頂ければと思いますので、宜しくお願い致します。

【青木】 奈良女子大学の青木と申します。今日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。私自身もすごく勉強させていただきました。



私からは少し全体も踏まえながらコメントさせていただければと思います。まず平賀先生のお話にもありましたように、グローバル資本主義というのが、かなり行き過ぎたところまできていて、急速に法改正や規制緩和が進む中で、日本の食、農業事情が大変な状況になっており、その中でどういうふうに食を守ってくかを考える必要があると思います。

どのようなことが起こっているかという、食料自給率が低いのはもちろんですが、種の自給率が10%未満ということで、平賀先生のお話にありましたように、ほとんどがグローバル企業に握られてしまっている状況にあります。家畜の飼料や農薬・化学肥料もほぼそのような状況にあります。一方で日本の稲作農家の時給は、2012年の段階で179円以下と言われていました。今、米価が恐ろしく下がっていますので、さらに低い時給になっていると思われます。農業は儲からないというようなことから平均年齢は70歳で、年金片手にやっていくのが精一杯という状況です。生産するよりも購入する方が安いということで、私自身、お米を作っているのですが、実際に作ってみて本当に実感しています。農地を守るという気持ちで頑張っている生産者のおかげで、何とか食料を供給できていると

というのが今の日本の現状だと思います。

こうした状況で政策はどうなっているかといいますと、生産者への所得支援はなく、どちらかというと、農業をやめさせるためにお金が出されている状況です。このような状況では、食料の輸入が途絶えたら餓死者が続出するのではないかということが、アメリカの研究でも言われてしまうぐらいになっています。

ちょうどタイムリーなことに、ナオミ・クラインさんというカナダのジャーナリストの方が、非常に詳しく緻密な取材を重ねて書かれた『ショック・ドクトリン』という本があり、日本でも堤未果さんがこれについての書籍を出版されました。

ショック・ドクトリンは日本語で「惨事便乗型資本主義」というふうにいわれています。ショックを起こしてみんなをパニックに陥れ、恐怖を煽り、お金儲けしたい人たちが、その瞬間に社会をガラッと変えてお金儲けをしていくシステムをつくっていくことです。事例としては、戦争や気候変動、食料危機など、恐怖を煽ることで、儲けている人たちは誰かということを考えて行かないと、大変な状況になっていくのではないかと思います。気がつけば搾取されて何も残っていないということになりかねませんので、ちゃんと立ち止まって地域や市民で食を守ることが大事だと思います。

地域で食を守るための根拠法として、地方分権一括法という法律があります。地域の自主性及び自立性を高めるための改革を総合的に推進するため、国から地方公共団体又は都道府県から市町村への事務・権限の移譲や、地方公共団体への義務付け・枠付けの緩和等を行ったものになります。また、これまで国が地方自治体を指揮・命令・監督してきたものは一切禁止となり、過去

の通達も失効ということで、国がどんなことを言おうが自分たちの地域を守っていくためにちゃんと条例を制定していけば、守ることができる内容です。

こうした法律をうまく活用しているのが、愛媛県今治市の「食と農のまちづくり条例」で、今日ご紹介いただいた小浜市の条例もこうした枠組みに入る条例だと思います。今治市では、農業資源を守るために、今治市の承諾なく遺伝子組み換え農産物を市内で作付けしたら、半年以下の懲役50万円以下の罰金に処すという条例をつくっています。

こうやって地域で食を守れるように、今国会でも超党派の議員連盟の人たちが「ローカルフード法」という法律を制定するために動いておられます。地域に必要なものはできるだけ地域で、あるいは近郊でつくれるようにする。日本国内で日本の必要とする食をつくれるようにするために必要な法律を制定し、これが地域の種から循環型食料自給を生み出し、地域内経済循環をつくっていく。まだ法律が制定されてはいないのですが、案の内容をより多くの国民に知ってもらって制定に向けて動いていくという方向で今立ち上がっています。

少し話は戻りまして今治市の条例についてお話しします。2005年に食料の安定性と安定供給体制を確立する都市宣言が出されたことを受け、2006年に「食と農のまちづくり条例」を制定しました。基本原則が地産地消、食の安全、環境保全ということで、食育の実践にも力を入れておられます。それと同時に農業資源として、種を守るところまでも視野に入れていきます。

それから各地域で種子を守っていこうという意味で、2018年に廃止された種子法の代わりに種子条例を各都道府県で制定するという動きも見られます。こちらは市町

村、それから市民が声をあげていくことで都道府県がこの条例をつくっていくという流れが多いそうです。残念ながら京都、大阪、和歌山、奈良はありません。

それから給食。こちらは今注目が高まっています、公共調達で地域の中の食品を扱うという意味では、生産にも消費にもいいメリットがあり、更に食育にもつながることから、全国的に大きな流れが出来つつあります。直近ですが、2023年6月2日に全国オーガニック給食協議会というのが発足しました。その先進事例として千葉県のかすみ市がよく挙げられるのですが、給食に県産の有機米を供給するために農家さんに協力してもらって、有機米の供給が成立しているそうです。それから認証ですね。食品表示も非常に今信用していいのかどうかよくわからないようになってきているので、それを市民の人たちでちゃんと認証を信用できるものにしていこうという取り組みがあったりします。

このような形で今、日本の食料・農業事情においては過渡期にあると思うのですが、その中で今日は非常に興味深い、生協にとっても参考になる二つの事例をご紹介いただけたかと思います。

まずやさいバスの取り組みでは、今、物流が非常に高価格になったり問題になったりする中で、ちょっとした工夫と協同、それから些細な困りごとを聴きに行くという姿勢で、効率的な物流を構築されているということから、生協の配送に関しても大いに参考になる部分があるのではないかなというふうに感じました。ITについては、私もどちらかというところ、批判的というか否定的な見方をするのですが、使い方が大事で、とても上手に民主的に使ってもらってるところがあると思いました。そうした技術と共同配送をくっつけるという、こ

の発想はとても素敵だなと思いました。

また、地域の生産者との連携、企業との連携ということも進んでいるということ、難しい点もたくさんあると思うのですが、積極的に取り組まれているところが、本当に素晴らしいというふうに感じました。信頼関係をつくることで価値をちゃんと伝える、これが売上にも繋がるということで、生協も食品を扱うという意味では、非常に参考になることではないかなというふうに感じました。

質問といたしましては、やさいバスを始められてから、生産者と消費者が繋がる中で、実際の反応はどうかということをお聞きできればと思います。あと、地域の状況によっては、できることやできないことがあるという話でしたが、例えば静岡ではできているけど、東京ではできてないといった、具体的な要因についてお聞きできればと思います。

それから小浜市の中田さんの報告からは、小浜市のような地方自治体がいっぱいあったらいいのと思う内容でした。かつ、中田さんのような公務員の方がいてくれたらとも思います。

食というのは、本当にいろいろな価値があるものなので、まちづくりに繋げていくという発想と、条例を制定して確固たる理念を築けているということがすごく大事なことだと思います。また中田さんご自身が、研究的な視点も持たれているので、実際に実践しながら、それを客観的にも見つつ、検証されているというところも興味深かったです。地域の食資源を守る、伝えるといった貴重な機会を、地方自治体を中心になって取り組める体制が整えられているので、このような自治体がたくさん出てきたらいいなと思いました。また市民の方々が参加している様々な取り組みについては、今の

生活協同組合の組合活動の参考になると思います。食を通じた活動で組織とか市とかに対する愛着が高まってくるということは、これもまた生協にも参考にできる、協同組合に参考になることが多いのではないかと感じます。

質問ですが、小浜市の食のまちづくり条例の制定に関して、誰がどういう形で働きかけたのかということについてお聞かせ下さい。それから条例に関して、小浜市民の条例の認知度について教えて下さい。様々な活動について、条例を知った上で参加しているのか、知らないけど参加しているのかお聞きできればと思います。また参加される方は、どういったモチベーションをもたれているのかといったことについてもお聞きできればと思います。加えて、例えば今治市のように農業資源を守ることに关してはどのように考えているのか、またすでに検討されているのかなどについて、お伺いできればと思います。

【加藤】 やさいバスの実際の反応については、生産者は現実的に売上、手元に残るお金が上がりますので、そうした経済的なメリットがあります。また、BtoBの取り組みがメインになりますので、生産者の方は小売業者の方と直接お話ができるということがとても嬉しいということで、何が求められていて、どんなふうに自分の生産を変えていけば、求められているものにより適うのかということが手に取るようにわかるということをおっしゃいます。あと、楽というのもあります。「勝手に取りに来て、勝手に持って行って10店舗とか配ってくれるので、楽です」ということをおっしゃる方もいらっしゃいます。

私たち「取引引きから取り組みへ」っていう合言葉をもちながら小売業者さんとお

話するのですが、その中で、茨城県でやさしいバスの取り組みを最初に始めてくれたスーパーマーケットのカスミさんは「もうこれはほんとに取り組みです」とおっしゃってくれて、「しっかりと会社に根ざしていかなきゃいけない仕組みとして取り組んでいます」といつてくれているのが、非常に嬉しい反応です。

地域の状況による取り組みの違いについて、他の地域ではできたけど、静岡では難しいことというのがあります。例えば広島で行うことができたバスの貨客混載について、こうした取り組みは非常に効率的でCO2削減にもなるのですが、静岡は広島のような高速バスが走っていないので地域内でバスを使った貨客混載のような取り組みが行えないというのがあります。

また静岡ではできて東京ではできないことについて、例えば東京は、東京の野菜でなくても全国から野菜が送られてくるので、地域愛とか地域の信頼に根ざしてコミュニティづくりを行いながら、やさしいバスの実装を行っていくというのが難しいといえます。それでも、東京の若い農家さんとお話する中で「物流費が厳しい」という話があり、取り組みを行いたいと思っています。しかしながら、地域のコミュニティが乏しいので、都内の企業に販売していくことを組み合わせて、何とか東京の農家と購買所を繋げる取り組みを、これからトライしようとしているところです。

【中田】 ご質問いただきました条例を制定する上で、誰が働きかけたのかということについては、当時就任した市長が長年あためていた食のまちづくり構想をスタートさせたというのがきっかけです。

当時の市長は、もともと農業の専門家であり、農業を含めて食は大事な分野である

という思いが強く、各地区の公民館をまわって、「食のまちづくり」の構想や「御食国」の歴史などについて市民に膝を突き合わせて話し理解してもらうことに努められたと聞いています。トップダウンだけでなく、「一緒にやろうよ」ということでスタートしたと聞いています。その後、食文化館の設置や各都道府県からの視察、メディアでの取り上げなどを通じて、様々な「食のまちづくり」の取組みが発信される中で、「食のまちづくり条例」が広がっていきました。

また市民の条例の認知度についてですが、条例があることをご存知の方は多いと思います。モチベーションについては、食文化館が、自分の居場所や力を発揮する舞台、人とのつながりを感じる場所といったように捉えて活動してくださる方が多く、そのような方々に支えられています。

最後に、食の生産までを視野にいれた食育推進についてですが、先程紹介しましたフードリテラシー、選食力を高めるためのガイドブックをまとめる際に、食の循環を意識し、小学校や保育園をまわって、生ごみを発酵させて堆肥にして、そこから野菜をつくる指導を行ってきました。食文化館の周辺にも畑をつくり、キッチンスタジオで出た生ゴミを使って野菜をつくる取組みも行っていました。

現在の小浜市の食育は、種を守ることや学校給食のオーガニックということまで含んでいませんが、そうしたことについては市民からの要望も出ていますので、これからそれは、そのようなことにも取り組みたいと思っています。

【片上】 皆様ありがとうございました。皆様からコメントを頂く中で、食がもつ多様な価値について、様々なキーワードが出て

きたかと思えます。その中でも特に、人が食に関わる時のプロセスのあり方が大事であると思えます。事業活動を行う時に生産性や効率を考えることは大事なことでありますが、そうしたことだけを考えるのではなく、どのように人が関わっていくかという過程が、とても重要な点になるかと思えます。

青木先生のコメントにありました地方分権一括法のように、自分たちの裁量で様々な物事を進めて行くことができる環境はあるのですが、あたかも上から来たものには絶対に従わなくてはいけないというようなマインドに支配されてしまっている傾向があると思えます。そのこと自体が全て悪いわけではないのですが、そうした傾向は所与のものではなく、自分たちで考え、大事なものを守っていく、つないでいくということが大事だと思います。

本日、平賀先生から地域通貨についてのお話も頂きましたが、地域の中で経済を回す仕組みということを考え、行っていくことがもたらす良き事に、想像力を働かせて行動していくことが重要といえます。

コメンテーターの則藤先生、青木先生、何か追加でコメントがあれば発言して頂ければと思いますが、いかがでしょうか。

【則藤】 ありがとうございます。質問に対しても答えてくださって、すごく勉強になりました。本日学んだことを生協の事業にどのように活かしていくかということの一つとして、やや乱暴な意見になっても、声を出し合うことが大事かなと思います。また、平賀先生が述べられていましたグローバル化のもとで展開する商品としての食というものと、あたたかみのある文化としての食というのを、きちっと分けないと考えていく必要性について、その通りと思う反

面、これからはこうした二つの食のシステムが平行して進んでいくことがいいのか、そうではないのかということを考える時に、生協がその両者を止揚する仕組みを持っているのではないかと考えます。両方をうまく取り込んでいけるのが生協の魅力だと思っていて、生協事業に対して、今日の話はどう見出していくのかということに関心がございます。

【青木】 ありがとうございます。大変勉強させていただきました。平賀先生にお聞きできればと思うことで、食に関する情報については、海外の方が英語でいろいろと情報発信されているように思うのですが、海外で発信されている情報を知りたいと思った時はどうすれば良いでしょうか。例えば、こうしたサイトが参考になるというようなアドバイスを頂ければと思います。

【平賀】 日本は情報に対してのリテラシーが弱いところがあり、例えば「政府が安全だって言っているのだから安全」という消費者も多い印象があります。自分で批判的に考えることができない。英語でも日本語でも、知ろうと思えば知ることができるツールはたくさんあります。機械翻訳もすごく上達していますので、上手に使って情報収集してもらえたら良いのですが。ただ、知ろうと思わない限り、知ることはできません。やはり人間とは自分が知りたいことしか知ろうとしないもので、目の前に情報が流れてきたとしても、知ろうと思わないと気付かずスルーしてしまいます。

最近、情報収集がカスタマイズされて、自分の知りたい情報しか目にするのがなくなって、人によって全く違う世界観を持つようになるとも聞きます。情報というものに対する対処の仕方を、きちんとした情

報リテラシーを身につけることが大事です。そうでないと、協同やコモンズに取り組む民主的な心理は育たないと思います。

海外の情報が全て良いとはいいませんが、食に関しては、世界各地でいろいろな取り組みや考え方の発展があるので、それは是非知っていただきたいと思います。

知ろうと思えば、インターネットなど様々なツールを用いて知ることができる環境は整っています。海外の大学のレクチャーとかもインターネットを通じて聞くこともできます。例えば、ナオミ・クラインのレクチャーも、日本の台所で料理をしながら聞くことができます。そうした情報を聞くようにして頂くのが大事かと。いろいろなところから情報を収集して、アンテナを立てておくのが良いと思います。

【片上】 皆様、コメントいただきましてありがとうございます。本日のシンポジウムテーマである、現代社会における食の価値を考える、生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方について、皆様から多彩な観点をいただいたかと思えます。その中で大事なこととして感じましたのは、「生産に関わること」ではないかと私自身、考えさせていただきました。生産というのは様々な形があるかと思いますが、自分自身で物事をつくる、生み出すといった経験があると、そうした経験をもとに様々な比較を行うことができ、いろいろな情報に対するアンテナの感度を高めることができるのではないかと思います。

本日は様々な取り組みの事例をご紹介頂きましたが、大事なことは、こうした取り組みをそのまま当てはめて行うのではなく、地域が持つ状況にあわせて柔軟に考え、実践していくことだと思います。もちろん共通して活用できる部分もあります

が、やさいバスや小浜市の取り組みのように、場所や地域の状況に応じて取り組んでいくことが大事だと思います。そしてそのように取り組むためには、人の思いが必要になります。その思いに、これまで地域が積み重ねてきた歴史や文化を加えて行くことによって、物事の加速力が増すと考えられます。

しかし、人の思いや地域の歴史・文化と向き合って進めていくことは、時間がかかることです。その時間がかかること、手間暇がかかることを、みんなで大事だと認めて話し合って進めていく、こうしたことは、これまで協同組合が行ってきたことといえます。しっかりと話をして、現場の状況を見て、一人一人の考えや思いを確認して進めて行くことは時間がかかるのですが、そうした過程を経て行った物事は、その物事に関与した実感をもたらし、次につないでいくエネルギーになっていくと思えます。こうした「関与の実感」がないと、人は物事を他人事のように捉えてしまいます。特に食は、私たちの健康や命に直結するものになりますので、他人事にならないことが大事です。そして、その他人事にならないための観点や場を提供できるのが、生協、農協、漁協といった協同組合だと思います。もちろん、大変なことではありますが、手間暇をかけて人の思いや地域の歴史・文化を大事にして様々な活動を行っていくことは、食のもつ多様な価値を守っていくことにつながるのではないかと考えます。

私自身、本日は非常に勉強させて頂きました次第です。皆様、本日は拙いコーディネーターでしたが、改めまして会場・オンラインを通じてご参加いただきましてありがとうございました。

分科会

2023年7月2日（日）

2023年度の総会記念シンポジウム2日目は、2つの分科会を設けました。

第1分科会は、「医療・介護政策の方向性～地域に支えられる医療・福祉事業を目指して～」というテーマで研究者ならびに実践家からご報告していただきました。コロナ禍で改めて浮き彫りとなった現場で働く人々の献身性に依存した日本の医療・介護体制の問題について、これまでの医療・介護政策を踏まえつつ解説していただきました。その上で地域の医療や介護・福祉の担い手として期待されている保健医療生協や市民生協の課題や可能性について議論を深めました。

第2分科会は、「現代における組合員のくらしの支え方を考える－冷凍食品から考える『生協らしい』商品との向き合い方－」というテーマのもと、現在では定番のコープ商品として組合員に利用されている冷凍パンと焼きおにぎり、長崎風ちゃんぽんを製造する3社にご報告いただきました。報告では、3社ともに組合員と直接コミュニケーションをとれる商品学習会は商品開発・改良を進めるにあたって極めて重要な活動であったと指摘されていました。

それぞれの分科会の内容は大変興味深く、また生協にとっても真正面から向き合っていかなければならないテーマであったと思います。当日の報告・議論の内容をすべて掲載することはできませんが、本誌が各分科会のトピックや当日の議論について理解を深める手助けになれば幸いです。

（下門 直人）

分科会で報告・コメントをいただいた方々

第1分科会



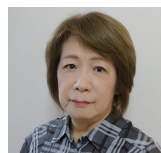
鎌谷 勇宏



眞木 高之



金山 修



川口 啓子

第2分科会



清川 秀樹



澤田 卓士



飛田 大輔

■□ 第1分科会

「地域医療福祉と協同組合」 —地域医療構想・地域包括ケアシステムと 医療福祉事業の可能性—

コーディネーター 高山 一夫 (京都橘大学)



■開会あいさつ

高山一夫 (京都橘大学)

【高山】第1分科会「地域医療福祉と協同組合」—地域医療構想・地域包括ケアシステムと医療福祉事業の可能性—を始めたいと思います。まず第1分科会の趣旨説明と報告者のご紹介をいたします。

さて昨今の新型コロナウイルス感染症のパンデミックでは、地域住民の健康を守る医療・福祉・介護現場の従事者の方々の献身的な努力に励まされました。世論調査等を見ますと、国民の医療従事者に対する信頼や医療制度に対する支持が、コロナ前に比べて非常に高くなっています。

ただ、その一方で、今回の新型コロナへの対応のなかで医療機関・介護施設も含めた施設間の連携や役割分担が不徹底であるという指摘もなされています。新型コロナ以前から、医療における機能分化と連携を促す地域医療構想や、医療だけでなく介護を含めた、より広い分化と連携をめざす地域包括ケアシステムの構築が、政策的に進められています。また、現政権においては、連携のための基盤整備の観点から、医療DX（医療のデジタルトランスフォーメーション）として、全国医療情報プラットフォームの整備を柱とした改革もはじまろうとしています。介護分野においても、科学的介護、あるいはサイエンティフィック

なケアとして、情報通信技術（ICT）の利活用が強調されています。

以上より、新型コロナは、医療・介護従事者への信頼を高めると同時に、今後の医療・介護現場のあり方に大きな変化をもたらす、その起点となるように考えられます。こうした情勢のもとで、地域住民が主体的・自発的に出資し、利用し、経営にも参加するという特性を持った協同組合が医療・介護事業をすることについて、どのような課題と可能性があるのかを考えることが、本分科会のテーマです。

協同組合と医療・介護との関わりについては、報告のなかでも紹介されると思いますが、購買生協の福祉事業においては、「生協10の基本ケア」を理念に、オリジナルな介護ケアの実践に取り組んでいます。また、医療生協が各地で設立され、事業規模や組合員数を拡大させています。協同組合が医療・介護事業を営むということは、広くは住民自身が医療従事者・介護従事者の皆さんと手を取り合いながら、自分たちの健康を自分たちで守っていくことに他なりません。

次に、本日ご報告をお願いしている先生方についてごく簡単にご紹介したいと思います。

第1報告者は、鎌谷勇宏（かまたに・いさひろ）先生です。鎌谷先生は、大谷大学で教鞭をとられるとともに、今期より京都

生活協同組合の有識理事も務めています。鎌谷先生には、医療・介護制度の現状と今後の方向性について、大変にわかりやすい資料を用意していただきました。

第Ⅱ報告者は、眞木高之（まき・たかゆき）先生です。眞木先生は松江生協病院の院長で、全日本民主医療機関連合会の副会長も務めておられます。臨床現場の実情もふまえて、今の政府の進めている地域医療構想が地域の医療需要を取りこぼしてはいないのかを検証し、本来の地域医療連携はどうあるべきかについて、お話をいただけるかと思います。

第Ⅲ報告者は、金山修（かなやま・しゅう）様です。金山さんは、京都生活協同組合執行役員、くらしサポート事業系統の統括マネージャーをお務めです。生協らしい介護・福祉事業のあり方と、今の介護報酬制度の枠組みで事業としてどう採算を取るかという点で、日々板挟みになりながら奮闘されておられるだけに、非常に面白い話が聞けるかと期待しております。

それでは第Ⅰ報告者の鎌谷先生、どうぞよろしくお願いいたします。

■報告Ⅰ：「医療・介護政策の方向性～地域に支えられる医療・福祉事業を目指して～」

鎌谷勇宏（大谷大学）



【鎌谷】おはようございます、大谷大学の鎌谷と申します。普段は大谷大学で社会福祉士の養成過程に携わっています。私自身も社会福祉士の資格を持っており、医療・介護や貧困、生活の困りごとに対して、どうやって支援していくかについて、学生を教育しております。本日の報告では、地域医療構想と地域包括ケアシステム、また協

同組合の可能性について、わかりやすく説明したいと思います。

1. 疑問（問題意識）をもって医療や福祉の現状を見る－待ち時間と診療時間の例

今回の大きなテーマである地域医療構想あるいは地域包括ケアの前段階として、まずは医療政策あるいは介護政策をとりまく構図について、イメージを持っていただきたいと思います。そのためにも、疑問や問題意識を持って、医療・福祉の現状を見ていただきたいです。例えば、病院では、「長時間待っての短時間診療」と、よく言われてきました。昔は「3時間待っての3分診療」と、少し大げさに言われた時期もありました。そこで、待ち時間と診察時間に関する統計データを示すと、「待ち時間30分未満」が53～54%、「30分から1時間」が約20%、「1時間から2時間」が16～17%、「2時間以上」も5%あります。20人に1人、あるいは20回に1回は、2時間以上待つことがあり得るわけです。つぎに、診察時間では、「5分未満」が結構多くて27～8%、「10分未満」が40%ほど、「20分未満」が16%、「30分未満」が7%、「30分以上」は4%ほどです。以上のことから、「3時間待っての3分」ではないにしても、「1時間待っての10分」は、まあまあ生じているといえます。長時間待って短時間の診療で終わると、「こんなに待たなければならぬのか」とか、「これだけ待ってもちょっとしか診てもらえなかった」とか、そういった不満が出たりするわけです。

では、なぜ長時間待っての短時間診療になるのかについて、簡単なデータを用いてその一端を探ります。OECD（経済協力開発機構）のデータを用いて人口1,000人当たりの医師数を比較すると、オーストリアが1番多くて（人口千人当たり）5人です。

日本の医師数は、少ない方から数えて4番目で、他の先進国と比べて医師数は非常に少ない現状にあります。次に、これも特徴的なデータなのですが、国民1人当たり1年間の外来受診回数をみると、1位が韓国、2位が日本です。1位と2位がずば抜けて高いかと思えます。日本では医療機関に非常にかかりやすい状況を実現していることにもなるのですが、先ほどの医師の少なさと外来受診回数の多さとが掛け合わされると、医師1人当たり1年間の外来患者診察件数、つまり医師の忙しさを示す指標を考えることができます。1位は韓国で、1年間に7,000件です。あまりに突出していますが、2位の日本は5,000件で、3位以下を引き離しています。韓国・日本以外では、あまり大きな差がなく、おおよそ1年間に2,000件ぐらいとなっています。つまり、他の先進国ではほぼ年2,000件の外来診察件数に対し、日本の医師は年5,000件と、2.5倍になるわけです。韓国が突出しているので、幾分ましには見えてしましますが、日本の医師も大変だといえます。

ただし、長時間待っての短時間診療を余儀なくされる患者も大変といえます。病院に1回行くと半日かかってしまうとか、診察時間が短くて、もう少しいろいろ聞きたかったのに聞けなかったとか、そういうところも起こるかと思えます。こうしたことが、実は医療政策の結果であるということを、次にお話しさせていただきます。

2. 医療政策・介護政策とは

次に、医療政策・介護政策について、医療保険制度、医療提供体制、診療報酬制度、介護政策の4点にわけて、簡単に説明します。

①医療保険制度

1つ目の医療保険制度について説明します。保険料、保険給付、財源に分けてお話しします。

まず、ご参加の皆さんも、医療保険料は結構気にされているかと思えます。被用者の方は給与から健康保険料が天引きされますし、国民健康保険の方はご自身で支払います。いずれにしても、保険料の水準について、すごく気にされるかと思えます。

次に、保険給付とは、保険が適用される範囲です。最近、保険給付で大きな変更が2つあったので、それらを例にお話しします。昨年度の4月、不妊治療が保険適用になりました。それまでは医療保険が適用されず、全額自己負担でしたが、いまは3割負担となりました。いま一つは、本年度の4月より、出産育児一時金が42万円から50万円に増額されました。これらのように、保険の適用範囲や給付の額を決めるのが、保険給付です。なお、自己負担の割合は、現役世代は3割負担ですが、高齢者などは異なります。

医療保険制度の最後に、財源の話をしていきます。国民医療費の9割近くは、医療保険あるいは税金で賄われています。残り1割ほどが自己負担だと考えてください。日本は、限られた財源で良好な医療結果を実現していると言われます。この点につき、先ほど高山先生のお話にもありましたが、コロナ禍において医療従事者に助けていただいて、国民から感謝されていると思えますが、逆に、医療従事者の献身性に頼りすぎると、医師だから、看護師だから、尽力するのは当然だろうと、半ば強要してしまうこともあるのかなと危惧します。

また、後で眞木先生からもお話があるかもしれませんが、多くの医療機関は経営的に相当厳しいです。「安心な暮らしを多少

失っても構わないから税金や社会保険料を安くしてほしい」のか、「安心な暮らしを永く続けるために税金や社会保険料が増加しても構わない」のか、2つの方向性があります。いずれの方向で考えていくのかで、今後の医療のあり方は大きく変わっていくと思います。

②医療提供体制

2つ目の医療提供体制について説明します。医療提供体制とは、主に医療機関、病床（入院患者用のベッド）、医療従事者など、実際に患者に医療を提供する機関や人がテーマになります。ここでは、地域医療連携と医師不足を取り上げます。

まず地域医療連携について、かつては「病院完結型医療」として、例えば、救急車で病院に運ばれてから、手術をして、その後の治療からリハビリまで、患者が退院するまで、1つの病院のなかで全部行っていました。ですが、いまは「地域完結型医療」として、いくつかの病院が機能分化しつつ連携して、地域のなかで医療を完結させる方向に向かっています。

ここでいう機能分化とは、各病院の守備範囲を表します。高度急性期、急性期、回復期、そして慢性期と、大きく4つに分かれます。各病院は、4つのいずれかの機能を担いつつ、連携を通じて、地域のなかで高度急性期から慢性期にかけて医療を完結するわけです。これまでは病院同士が患者をめぐる競争していたわけですが、機能や守備範囲が分かれて地域完結型医療になってくると、協調あるいは連携が必要になってきます。

次に、医師不足についてです。当たり前ですが、実際に医療サービスを提供するのは医療従事者ですので、病院を数多く開設しても、医療従事者がいなければ医療は成

り立ちません。この点について、医師不足を例に説明します。実際に諸外国に比べて日本の医師数は少ないのですが、これは「医療政策の結果」だからです。

医師不足は、ちょうど20年前、2003年ごろから大きく取り上げられるようになり、社会問題化していきます。この医師不足をめぐる政策を紹介すると、1986年の医師数抑制が起点となります。これ以降、社会保障費とくに医療費抑制のために、医師数を減らしていこうという政策が行われます。簡単に言うと、医師が増えるから患者も増え、医療費が高くなるのだから、医師数を減らせば患者も減って、医療費も削減できるとの理解のもとで、進められました。ただ、現役の医師に医師を辞めるとはさすがに言えないので、新しく医師になる人を減らそうとして、医学部の定員数を削減します。医学部の定員は文部科学省（当時は文部省）がコントロールできます。1993年には医学部の定員が7725人となり、当時最高であった1984年の8280人から7.7%の定員削減となりました。これでもまだ削減目標に届いていないということでさらに削減が進められ2003年には最低の7625人まで削減されます。諸外国に比べて医師数が少ないことを認識しつつ、さらに医学部定員の抑制を進めたのです。つまり、医師不足は計画的だったわけです。ただ、2003年から医師不足が言われだし、さすがに医師数抑制がやり過ぎたということで2008年から医学部の定員も増加基調になります。

じつは、海外と比べて医師数が少ないことは以前からわかっていたのですが、それでもなお政府は医学部の定員抑制を進めました。ですから、2003年辺りから問題になった医師不足の問題は、実は計画的であり、当初の目的を果たしたわけです。そし

て、非常に怖い話だったのですが、新型コロナが始まるちょっと前に、医学部定員数を再び減らすことが真剣に議論されていました。最近でも、医師の労働時間があまりに長すぎるということで、医師の働き方改革が言われています。先ほど示した通り、少ない医師数で多くの患者を診るわけですから、どうしても過剰な負担がかかってしまうというわけです。ここが大切なことですが、医師不足や医師の長時間労働は、結局は国民の選択であるわけです。あるいは、こちらがより問題なのですが、国民が無関心のまま問題を放置することもあります。医師不足の問題は、国民の選択あるいは無関心の結果であると言えるかと思います。

③診療報酬制度

3つ目に診療報酬の話をしていきます。ご存知の方も多いと思いますが、病院の料金や医療の料金は、国がすべて決めています。国が決めた医療費のことを診療報酬といいます。例として、はじめて病院・診療所を受診し、あるいは久しぶりに行った場合、初診料として288点、つまり2880円がかかります。処方箋発行料は、診療所では68点、680円です。診療報酬点数表というのがあり、すべての診療行為の点数あるいは料金を定めています。病院・診療所に行ったときにもらう領収書にも、どれにいくらかかったか、だいたいわかるようになっております。そして、今は保険が使える薬が1万6000ほどありますが、一錠いくらとか、何ミリリットルいくらとか、軟膏とかであれば何グラムいくらと決まっています。この診療報酬は経済的インセンティブによる政策誘導の手段でもあり、国は自分たちがやってほしい方向性に値段を高く付け、やってほしくないほうを低く付けると、赤字を出したくない医療機関は勝手に国が

やってほしいことをやってくれるわけで、これが政策誘導です。

④介護政策

医療政策の話は以上ですが、介護政策も同じようなものをご理解ください。介護保険制度では、自己負担割合がどうかとか、あるいは要介護、要支援の範囲をどうやって決めるかとか、あるいは保険料をいくらにするかとか、こういったことが1つのテーマです。そして2つ目は介護提供体制で、相談体制どうするか、訪問介護とかデイサービスとか、あるいは特別養護老人ホームなどの施設、こういった提供事業所、あるいはそこで働く従事者さん、これらをどうするかがテーマです。先ほど診療報酬の話をしてきましたが、介護報酬も同じようにありまして、たとえば訪問介護の身体介護は30分でほしい2,500円、1時間でほしい4,000円です。こういう料金もすべて決められています。

3. 現在の医療政策・介護政策の方向性

ここから後半の話になります。地域医療構想とか地域包括ケアの紹介をします。

医療保険制度あるいは介護保険制度の保険料とか自己負担割合とか、保険給付をどうするかは、一般市民にとっても比較的わかりやすいかと思います。それに対して、医療提供あるいは介護提供体制、つまり病院のことや診療所のこと、あるいは介護事業所のこと、あるいはそこで働く方々のことってというのは、非常にわかりにくいかと思います。

この医療提供体制・介護提供体制を理解するためのキーワードとして、地域医療構想、地域包括ケア、そして地域共生社会について、順番に紹介していきます。

①地域医療構想

1つ目は地域医療構想です。地域医療構想とは、簡単に言うと、入院医療に特化した構想計画だと考えていただきたいです。先ほど紹介した4つの医療機能、つまり高度急性期、急性期、回復期、慢性期について、各病院が自分の守備範囲を決めるということです。そして、地域の医療関係者の協議を通じて、病床の機能分化と連携を進めて、効率的な医療提供体制を実現します。病院完結型医療から地域完結型医療に移行してゆくことが、地域医療構想で今日目指されています。

地域完結型は、状態に合わせて、患者が医療機関を移動します。今までは1つの病院で全部やってくれたのが、これからの時代はA病院からB病院に移って、C病院に移ると、こういうふうに患者が移動していく時代に入って行くわけです。すると、医療機関の連携がないと、患者は困ってしまいます。先ほど申しましたが、競争ではなくて協調あるいは連携が大事になります。

ただ、地域医療構想は入院医療に特化していき、在宅生活あるいは地域生活という視点は非常に弱いです。これが地域医療構想の非常に大まかな内容になります。

②地域包括ケア

地域包括ケア、あるいは地域包括ケアシステムは、高齢者に特化した医療と介護の連携だと言えます。高齢者の尊厳の保持と自立生活の支援が目的であり、住み慣れた地域で最後まで自分らしい暮らしをするために、地域の包括的な支援サービス提供体制を構築していく内容です。包括的というのは、住まい・医療・介護、あるいは介護予防とか、全般的な生活支援、こういったものを一体的に取り扱う計画になっており

ます。

また、地域包括ケアでは、病院・診療所あるいは介護事業所、あるいは福祉施設、高齢者施設、さらにそこで働く従事者の方々、こういった社会資源をどう確保するか、そしてどうやって連携、ネットワークを作っていくかが求められています。

対象者はやはり高齢者です。支援方法も介護保険ベースとした支援内容になっております。そのため、医療保険や介護保険で対応できる問題には非常に強いんですが、制度の狭間が結構ありまして、医療保険でも介護保険でも対応が難しい場合には、対応ができないという弱点もあります。

③地域共生社会

3つ目の地域共生社会については、聞いたことないという方が多いかなというふうに私は想像しますが、特に福祉関係などでよく言われる言葉です。非常に範囲の広い地域づくりが内容です。

まず、制度分野ごとの縦割り、あるいは支え手、受け手というこういった関係性を超えて、みんなで参加していきましょうという内容になっています。また、地域住民や地域の多様な主体が参画し、人と人、人と資源が世代あるいは分野を超えて繋がることです。さらに、住民一人一人の暮らしと生きがい、地域をともに作っていく社会を目指します。これらが地域共生社会の内容で、方向性としてはその通りだと思うのですが、具体的な内容がほとんどありません。

地域共生社会では、医療とか介護の扱われ方がすごく小さいです。また、非常に大きな特徴ですが、行政あるいは国よりも、地域とか地域住民の責任でやりなさいという性格が強いです。そもそもざっくりした内容で具体性が全然ないわけですが。

以上が、医療提供体制・介護提供体制を理解するためのキーワードです。

4. 協同組合が行う医療・福祉事業の可能性

報告の最後に、協同組合が行う医療・福祉事業の可能性について話をします。地域包括ケアの実現には医療・介護サービスが不可欠ですし、地域共生社会で考えると、子育て支援や障害福祉サービスなども絶対に欠かせなくなります。医療・介護・子育て、あるいは障害福祉など、実際に提供する事業所、機関（事業所）あるいは人（従事者）、こういったものをどう確保していくかという問題は、避けては通れない大問題です。

その際、1つの方法は行政任せであり、もう1つは他人任せ、そして3つ目に、自分たちで取り組む方法があります。もしかすると、4つ目の方法もあるかもしれませんが。まとめると、行政任せ・他人任せにするか、自分たちで考えるか、大きくこの2つかなと思います。行政あるいは他人任せで安心なら、それでいいわけですが、それでは安心できないことは、皆さん感覚的につかんでいらっしゃると思います。そこで、医療機関あるいは福祉事業所を自分たちでとなったときに、協同組合による共同所有あるいは共同運営が、非常に有力な手段かと思えます。新しい協同組合を作ることでも1つですし、今ある協同組合に参加して、そこで積極的に動かしていく方法も取れるかなと思います。

ここからは私の経験というか最近非常に強く感じていることの紹介です。私は障害福祉サービスの事業所に関わって、そこで働く20代後半、30代前半のヘルパーさんから、最近よく悩みを聞きます。1つ目は、利用者さんとヘルパーが、パートナー関係というよりお客さんとお店のような関係性になっていて、ヘルパーのやり

がいがなかなか見出せない。ということかという、一緒に利用者さんの生活が安定するように支援していくというよりも、そのヘルパーが言うには、利用者がヘルパーのことを何か「使い走り」のように思っているみたいだと言うのです。お客さんとお店の従業員として、「これやっという」「あれやっという」とか、「急に明日来られへんか」「(当日朝の連絡で) 今日やっぱり来んでええわ」など、勝手な使い方をされるということをよく聞きます。こういった話は、私が関係しているところだけじゃなくて、他からもちょこちょこ聞いたりするのです。

この問題は解決策・改善策がなかなか見当たらないのですが、利用者さんやその家族も、経営側あるいは運営側として参加してもらえると、その職員やヘルパーのことを、もう少しパートナーと思って、あるいは育てようとしてくれるのではないかと思ったりもします。協同組合の場合は、共同所有・共同運営なわけですから、自分は利用者でありながら経営のほうにも携わっているとなれば、職員への見方が、単に利用者が職員を見る形だけじゃなくて、経営側が自分たちの従業員を見る、そういうふうな視点も生まれるかなと強く期待しています。職員やヘルパーと利用者とのパートナー関係であれば、働いている側から見ても働きやすい職場にできると思います。

よく地域住民を支える医療・福祉と言われますが、一歩進んで、地域住民に支えられる、簡単に言うと協同組合に参加している方々に支えられる医療・福祉になれば、相互関係が築けるわけで、協同組合が行う医療・福祉事業の大きな可能性はそこにあると考えております。誰かから与えられる、たとえば国あるいは市町村が準備して当たり前と考えるのではなくて、自分たちで作

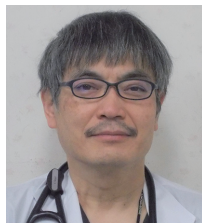
り、あるいは発展させていく医療・福祉の事業もあるかと思えます。

そして、地域住民を支える医療・福祉という理解ではなくて、地域住民に支えられる医療・福祉ということ、最近強く問題意識として思っています。住民が主体的に参加することで、住みよい地域が構築できる、あるいはその第一歩になるのではないかと。住民が参加するには当然場所が必要なんです。協同組合は、そうした場所になり得る、非常に有力な1つの選択肢だと思います。そして医療・福祉事業を使った地域共生社会の実現を、言うのは簡単で行うのは難しいですが、1つの可能性として、お聞きいただければと思います。

私の報告は、これで終わりにさせていただきます。ありがとうございました。

【高山】鎌谷先生、ありがとうございました。大変わかりやすいご報告だったかと思えます。続きまして、第2報告に移りたいと思います。眞木先生、よろしく願いいたします。

■報告Ⅱ：「地域医療構想の現局面－“切れ目ない連携”の実態」
眞木高之（松江生協病院院長、全日本民医連副会長）



【眞木】 よろしく申し上げます。自己紹介ですけれども、私は大阪出身で1994年に東北大学を卒業し、そのあとすぐに民医連という組織に入り研修を始めました。専門は循環器、特に不整脈のカテーテル治療を専門にしており、途中、循環器病センターで1年研修をしております。そのあと松江のほうに戻りまして、全日本の民医連の副

会長も務めつつ、去年から松江生協病院の院長代行で今年の4月から院長を務めております。松江生協病院のミッションは、救急・急性期から回復期・療養までを守備範囲とする生活支援病院であることにポイントを置き、やりたい医療でなく、地域から求められる医療を行う医療機関になろうということです。先ほど鎌谷先生から医療の連携、病院完結型から地域完結型化へという話もありましたが、私の病院はあえてそこに抵抗し、救急から療養までを1つの病院でやっていく病院を目指しています。

診療報酬制度のなかでDPCという制度があります。DPCにより、高度急性期の病院では、1回の入院に対しては、一疾患にしか料金が設定されません。だから複数の病気を持っていても、1つの疾患に対してしか治療しちやいけないう内容になっているのです。1つの疾患の治療が終わったら一旦退院した後に、別の疾患については再入院で治療するとなるか、連携先の他の病院に転院となります。一方、我々の病院は、「ケアミックス」という形態をとり、複数の疾患もカバーしています。病院のホームページを見ていただけたらと思います。

1. なぜ医療提供体制の再編なのか

先ほどの鎌谷先生も、医療機関の再編、医療提供体制が変わっているとお話があったかと思えます。なぜ医療提供体制の再編なのかという点を、最初に見ておきたいと思います。なぜ医療提供体制の再編をするのかについて、政府の言っていることは、高齢者が急増することです。特に2025年に向けて、あと2年後っていうことですが、高齢者が非常に急増する一方で、生産年齢人口が急減するため、人口構成の変化に対応するような医療提供体制

の変換が、今、求められているということが、1つの動機づけとしてあるということです。一方で、2025年から2040年にかけて、実は一律に高齢者が増えるわけではなくて、減少する県もあるということも言っています。

ここでちょっと僕も意外だなと思ったのは、75歳以上の人口の動態を見ると、最も減少するのが大阪府になっています。もともと過疎地域が減少するのは、私が住んでいる島根県なんかも、そうかなというふうに言えるのですけれども、この大阪府、それから実は京都府なんかも減少県に入っているのです。こういうような人口構成を指標として見据えて、医療提供体制を再編しなければならないと言っているわけです。そのなかで、生産年齢人口が減っていくとどうということが起きるかという、医療福祉の就業者数も大きく減少すると言われています。ただし、先ほど言った高齢者の人口が増えますから、必要になる医療従事者とか福祉介護事業者は増えます。ですから就業者人口は減るのだけれども、医療従事者とか福祉事業者は増えなくてはならない。これをどうやって捻出していくのかが、1つの課題になるわけですね。

そこで言っているのは、1つは、就労者人口を増やすこと、70歳を超えても働きましようというようなことです。75歳の人も、支えられる側じゃなくて、支える側に回りましようということです。もう1つは、先ほどDXというような話もありましたけれども、技術改革のなかで、1人当たりの生産能力を上げるため、ロボットなどを導入し、医療とか福祉に従事する人を減らすことです。医療従事者減らすことに合わせて、医療提供体制も再編していけるという話です。

一方で、先ほど鎌谷先生の話で、日本の医療の人口、医者数は非常に少ないことを皆さん知っていただけたかと思いますが、もう1つ特徴的なのは、先ほど医学部定員数をどんどん減らしたことです。若い世代の医師が増えなかったため、今の日本の医療は、高齢の医師でかなり支えられているということになります。うちの病院も、もうすでに定年の年齢は60歳だったのが65歳になっていますし、今は75歳にしていく医療機関も増えているのが実態としてあります。

他方で、前段にちょっと言おうと思ったのですが、実は医療再編のなかで医療需要というのが切り捨てられているということ、言ってみれば私たちの受療権が奪われている、もう本当に見捨てられている方向に動いているということ、今日知っていただきたいと思っています。

2. 政府発表によるミスリード

今回の報告をするにあたって、改めて政府の資料とかも見たなかで、我々は本当にミスリードされているなと思います。政府は、入院患者数は2040年までに、主に65歳以上の患者が増えることによって、ピークを迎えると言っています。だいたい2次医療圏で入院患者数が最大となるのは、住んでいる地域によって様々で、2020年でピークを迎えるところもあれば、2035年にピークを迎えるところもあり、2040年に一律に増えるわけではありません。そのため、医療需要も将来は減っていくといえます。外来患者数も実はしばらくは増えるけれども、2020年までにもピークを迎えるところが多いとされます。この説明だけを聞くと、入院患者数も一定で、人口の高齢化とともに増えるけれども、高齢者の方がだんだんお亡くなりになっていくた

め、いずれピークを過ぎると、我々は思っ
てしまいます。医療需要のピークに合わせ
て医療再編すると、あとでその提供体制が
過剰になりますと、ここらへんが厚生労働
省の主張の1つになっているわけです。

ただ、じゃあ需要が減っているのかとい
うと、これは違うのです。医療需要は在宅
のところでもどんどん増え、2040年以降に
ピークが来るのです。だから、全体の医療
需要が減っているわけではないのだという
ことを、我々は見とかなきゃいけない。医
療需要は外来とか入院とか医療機関だけ
にあるのではなくて、在宅も含めて全体で
見ると、医療需要は決して減らないのです。
政府では、在宅が切り離されて議論がさ
れているのではないかと思います。

もう1つのミスリードをされているな
って思っているのは、急性期疾患は2040
年まで入院患者件数が増えるけども、手術
件数は減ることになっています。これ一
体どうということなのだろうなって、皆
さん思いませんか？入院患者が増え
ると、それに比例して、手術件数も
増えないとおかしいですね。さっきも
言いましたように、85歳とか75歳
とかの高齢者の人の入院が増える
わけですね。手術件数が減るって
いうことは、その方々に手術はし
ないということですよ。こういう
ふうな見方をする必要があります。

あともう1つミスリードされている
なと思うことは、医療と介護の複
合ニーズが高まるから、地域包
括ケアで介護は充実させないとい
けませんよという主張です。実態
は介護も充実されていないとい
うふうに思うのですけれども、
じゃあ医療はどうなのかって話
ですね。医療の充実という話が
抜けているのではないかと、私
は本当に強く思います。医療と
介護、高齢者の複合疾患が増
えるって言ったときに、じゃあ

その複合疾患に
対しては、どうするのだと言った
ところの議論はすっかり抜けて
いるなかで、介護、介護って
いうような話ばかり言っている
ように思います。

3. 医療費抑制政策と医療提供体制の再編

もう少し遡って医療政策を見てい
くと、やはり1980年代に始まる
なというふうに思います。1980
年代ってどういう時代かという
と、世界的にはレーガノミクス
とか、サッチャー、中曽根って
いった新自由主義が始まった年
です。これと呼応する形で吉村
仁氏、当時の厚生省の保健局長
が、「医療費亡国論」を出しまし
た。将来高齢者が増えること
によって医療費が増え、保険財
政っていうのは逼迫する、保
険が成り立たなくなりますよ
ということが言われるようにな
りました。先ほど鎌谷先生が
言った1987年から医師数の
医学部定員数を減らしてきた
ことと、まさに呼応している
と思うわけですが、要は医療
費を減らすってところから、
いろいろな政策が始まっている
と思います。医療費総額管理
の提言も、実は2005年に
出されていて、それに呼応
する形で医療制度改革大綱
が出されています。ここが
医療提供体制が大きく変わ
っていく分岐点であり、1つ
の大きな方向性を打ち出した
大綱になるわけです。ここ
では、医療費適正化の総合
的な推進として、医療費につ
いて過度の増大を招かない
よう、経済財政と均衡を取
れたものにしていく必要
があると書いています。経
済の伸び以上には医療費
は使ってはいけないとい
うわけです。そのときの
施策として、1つは平均
在院日数の短縮が言われ
ます。病床転換に関する
財政支援も書かれていま
すが、ベッドを一床分減
らしたら何百万円補助
するという制度で、消費
税を上げた部

分で賄われます。柱になるのはやっぱり平均在院日数の短縮であり、急性期とか回復期、慢性期、在宅の機能の分化と連携です。特に、そこでターゲットにされたのは、長期入院患者の高齢者の平均在院日数をどう短縮するかが、政策の主眼になっていったことです。

平均在院日数の短縮に向けた取り組みとして言われていたのは、先ほど鎌谷先生も言っていましたけれども、医療機能の分化・連携ということと、在宅療養を推進すること、療養病床の転換です。療養病床は病院じゃなくて施設にする流れを、柱にしたのです。

それと、コロナ禍を経て、この度、新たにその方向性をさらに強く打ち出したのが、このあいだの財政制度審議会の建議です。コロナ禍で医療崩壊が起きたってことは、皆さん経験されたし報道でもあったかと思います。なぜ起きたのかって言ったら我々医療従事者の立場からすると、散々に医療提供体制を縮小してきた帰結だと思っていたのですけれども、突然報道で、地域医療構想による機能分化と連携が進んでいなかったためだとされました。政府としては、何が言いたいかというのと、医者も少なくなっていくなかで、ベッドがたくさんあると医師や医療従事者が分散してしまう。だから、一つの医療機関にいる医師の数が少なくなったため、そこで有効な機能が発揮できなかったから、コロナ患者を受けられなかった。こういう理屈ですね。言っていることがわかりますかね？医師が分散していることがよくなかった、「低密度医療」が問題だったのだから、地域医療構想をさらに強力に進めなきゃいけないと、言われているのですね。

先ほど鎌谷先生もおっしゃっていたので、詳しくは言いませんけども、機能分化

が進めば、各医療機関でやれる守備範囲を集約させることになります。高度急性期は診療密度が高い、つまり手術とか集中治療みたいところです。急性期は、手術までを必要としないかもしれないけれども、たくさんの薬とか医療従事者を投入しなければいけないところ、それが一定落ち着いたら次は回復期・リハビリ、そして、定常状態に達した方は慢性期と、これで切れ目なく揃っていると、我々はミスリードされるわけですよ。決してそうじゃないですよって話をさせてもらいます。

そして、機能分化と同時にベッド数の削減が、もう1つの政策主眼としてあるわけです。2013年のときに出されたところでは、135万床ぐらいあったベッドを2025年には、119万床ですから20万床近く減らしますよってというような方向性です。減らすと同時に、残ったベッドを高度急性期、急性期、回復期、慢性期に分化させていきますよ。実際に2020年度時点でどうだったかをみると、実はベッドの削減はほぼ達成しています。ただし、ベッドの構成が狙い通りではない、だからベッドの構成を変えましょうっていうのが、現在の地域医療構想の主眼になってきています。急性期を減らす、回復期を増やす、慢性期は減らす、こういうような機能分化を進める必要があるというわけです。これをどうやって進めていくかっていうと、診療報酬制度の枠組みを介して、現場では医療機能の分化っていうのを進めています。病院に支払われる料金体系の一つに入院基本料というのがあります。入院患者を一人受け入れますと、1人あたり決められた額が病院に払われます。これが入院基本料です。高度急性期は格付けが上で、1日あたりの入院基本料が高く設定されています。入院基本料とは別に、診療行為ごとに料金が設定されており、

分厚い料金体系表があつて、薬を使ったとか、手術をしたとかに対して、それぞれに料金が支払われます。さらに、それとは別に、加算もあり、スタッフを整えたとか、設備を非常に充実させたとか、診療の体制や設備を充実させれば、そのことを評価して、別途料金が支払われる仕組みもあります。診療報酬の総額は変わりませんから、加算があるのであれば、これまでと同じ診療を行っていたら、支払われる料金が減らされる、つまり、どこかに減算もあるということになります。それともう1つ、包括払い方式も導入されました。これは、一つ一つの医療行為に対して料金が支払われるのではなくて、疾患ごとに料金が決まっています、どれだけ薬や手術をしようが、病院に支払われる料金は変わらない、というものです。薬を使ったり、手術をすればするほど、病院の儲けは少なくなる、という方式です。これらの支払方をうまく使うことによって、医療機能の分化が進められました。

ちょっと言っておきたいのは、診療報酬点数でだいたい100点の差がつくと、どういふふうなインパクトがあるかということ、1日当たりの点数が100点違うと、100床だと年間3650万円になります。100点下げられると、これだけ一気に病院の経営は厳しくなるということになります。

4. 診療報酬と病床区分

入院料を詳しく説明すると、急性期の病院だと、まず看護体制と患者要件と、平均在院人数によって、6段階に入院医療が分類されています。看護体制が充実している、それから重症な患者さんを多く受け入れている、それから平均在院日数を少なくしている、在宅にちゃんと8割以上帰した、こういうようなところの病院であれば、入

院料1(1250円、加算を加えて1380円)を算定できます。1000点の病院とは300点ぐらい開いていますから、100床で言っても1億ぐらい収益が違ってくるわけです。こういうような形で、高い入院料を取ろうと思うと、病院側は、たくさん看護師を雇い、医療・看護必要度の高い患者さんを集め、早く患者さんを退院させようとなります。

また、急性期だと、DPC方式もあり、この場合には、ある病気で入院してきた患者さんに対して、支払われるお金は、1人当たり一定額に決まっています。その決め方というのは、その人の病気が何かによって、もう値段が設定されているのです。たとえば心不全で入院されてきたら、この患者さんには、どんな治療をしても、どのような看護をしても、お金の支払われる額は同じなのです。この設定額も、入院期間に応じて決められていて、心不全でいえば、入院期間Ⅰはもう5日ぐらいってなっています。入院期間Ⅱだと14日ぐらいってなっています。Ⅰのときは高い点数が設定されています。Ⅱになると低くなります。Ⅲになると激しく低くなります。そういうふうになって、しかも心不全以外の病気があるうがなろうが、DPCでは心不全というものに対しての値段しか支払われません。かつ、その点数も、点数は一定で決められているのですけれども、本当に複雑で申し訳ないのですけれども、病院ごとに係数がかけられます。たとえば在院日数、疾患の多さ、救急医療などによって、DPCの点数に係数がかかってきて、1点の点数も上下します。国が決めるやり方は、こういうふうになっていて、在院日数を短くしてくれる病院であれば点数を上げますよ、係数を高くしますよという形です。こういうふうな形で、病院への

政策誘導が入るのです。簡単に言っちゃえば、特徴としては、急性期では、早期退院ほど収益性アップするということになっています。また、救急手術患者が多いほど、収益性アップするということになっています。それから、DPC 病名以外の疾患は評価されないっていうことですから、いろんな病気を抱えている人ってというのは、歓迎されないことになります。DPC 病名以外の病気を治療すればするほど、病院の持ち出しが増えるからです。

さらに、このあいだの診療報酬改定で高度急性期を位置づけたときに、特に全身麻酔による手術は年間 2000 件以上やれば加算がつくという制度が出てきました。年間 2000 件というのはかなりの件数です。ほかにも、総合入院体制加算を取ろうと思うと、人工心肺、さらに難しい手術をやるってことをやれば、点数は高く設定しますよというふうになっています。ですから、より難しい手術を数多くやればやるほど、病院の実入りはいいよというような話になっているっていうことですね。

地域包括ケア病棟では、出来高算定はなくなって、全部包括になっていきます。出来高算定は手術と麻酔だけが認められるので、それ以外の薬とかりハビリなんかは、何回やっても、どれだけ薬を使っても、それに対して使えば使うほど、利益は下がることになります。施設基準における看護体制も、基本的に 10 対 1 以上だったのですけれども、13 対 1、つまり患者さん 13 人に対して看護職員 1 人でもよいことになりました。入院期間も上限が設定されていて、60 日以内に、ほかの施設にじゃなくて、在宅に退院させなければなりません。在宅からの入院受け入れと急性期医療機関からの転院を想定しているということ、それから少ない人員体制と包括払いのため投入医

療資源はなるべく抑制的にしていったほうがいいですよっていうことになります。そして、上限設定期間内での退院が要件になってくる、というわけです。

また、回復期リハビリテーション病院、病棟というような機能もできましたが、出来高算定はリハビリのみです。だから、この病院では手術は想定されないということ、看護職員はさらに低くても 15 対 1 でもいいというふうになってきます。また、重症の障害を持った人がある程度以上受け入れないといけないし、しかもその障害がちゃんと回復する者が一定数必要です。併せて入院期間も上限が設定されていて、在宅の復帰率も要件化されています。ですから、回復期リハ病院では、医療行為を行う患者は想定していないということになります。そもそもここでいうリハビリで何を想定しているかという、機能が回復しないといけないのです。だから、我々現場で見ていると、ご高齢の方々の機能を維持し、寝たきりを防止するためのリハビリは、機能が回復していないとして、回復期のリハビリの患者さん対象にはならないのです。

あとは療養型病棟、これは唯一入院期間の上限が設定されていない病棟になります。ただし、さっき言ったように療養型っていうのは施設と同じ位置づけなので、療養型はなくなる方向です。医療区分が高い人、つまり、中心静脈という特殊な点滴をしているとか人工呼吸器をやっているとか透析患者をしているとか、一定そういう人で長期の医療になっている人だけが、この療養型の対象です。さっき言った高度急性期とかだと、1 日だいたい 6 万点、6000 点ぐらいないと高度急性期というのは成り立たないですけども、この慢性期だと 1400 点とか 750 点ぐらいになるのですね。そういうなかで、医療区分の高い患者の長期になる

人を受けると、これなかなか大変です。

5. 零れ落ちる患者

各病床に対象となる患者像はどういうふうなものかという点、①高度急性期では、手術や集中治療、科学療法を必要とする単一疾患の患者さんで入院期間Ⅱ以内に済む人というのがターゲットになる患者さんということになります。②地域包括ケアだと、急性期から引き継いだ患者とか、在宅や施設からの容態が悪化した患者さんのうち、60日以内に在宅に退院できる人です。短期滞在手術もターゲットで、たとえば眼科の手術とか白内障の手術みたいなとか非常に理想的な患者さんだということがあります。③回復期リハは、障害の度合いは高いけれども機能が改善するような、例えば1番典型的なのは整形外科の手術を受けた患者さんです。若くて障害を持つといえ、事故とかになると思うのですが、高齢者の脳梗塞なんかで重篤な障害はあるのだけれども、寝たきりになるような人は、回復期リハでは認められないことになり、最後に、④療養型は、退院後の受入先がないという方ですね。介護施設なんかでも見てもらえそうにないような人ということになります。ただここで特徴的なのは医療資源の投入が少なく済むので、包括診療となります。以上のように、診療報酬で各病床の守備範囲が決められています。

そうすると、いずれの機能でも対象とされない患者は、もうこぼれ落ちちゃうことになります。こぼれ落ちる患者像とは、入院期間が長引いて医療資源の投入量が多くなる、機能改善は望めないけれども維持機能のためのリハビリが必要となる、それから、病気は持たないのだけれども生活面での自立が困難という、こういうような方って

いうのは、なかなかいずれの守備範囲にもカバーされない患者像として浮かび上がってきます。少子高齢化で増加する多疾患併存の自立困難の高齢者は、地域医療構想の視野から外されていることが、よく見えてきませんか。

実際現場の医療機関はどうなってきたかということ、地域医療構想の前から、老人病院のようなところで機能の分化が進んでいたし、療養病床としての機能分化も進めてきました。ですが、1つの病院で急性期から慢性期まで見る病院が、病院の規模にかかわらず、ほとんどすべてだったのです。ところが、地域医療構想によって、急性期、回復期、慢性期の医療機関に分化させていくと、どうしても本当に、隙間が出てくるのです。

そこで、民医連内に加盟する5病院に対して、インタビューをさせていただきました。5病院とも、実はさっき言ったすべての機能を持っていた病院です。でもその病院の規模とかによって、これだけ選択の幅を狭めてきました。A病院は急性期に特化させる、B病院は地ケア（地域包括ケア病床）だけに特化させる、C病院は急性期、一部急性期と回復期だけと、そういうような形でそれぞれに選択を迫られてきたということですね。民医連ですから、我々は本当にすべての医療需要を汲み尽くすっていうか、応えたいというのがモットーとしてあるので、実態はどうなったかということですね。はっきり言うと、高度急性期のところでは、手術とか集中治療にならない急性期の患者さんは、入院適用ではないのです。ですから、誤嚥性肺炎とか尿路感染症などで手術や集中治療を要しない患者さんも、入院できない。こういった患者さんは救急病院に運ばれるのです。回復期リハとか療養型では、救急体制は充実してい

ませんから、地ケアにしてもそうですけども、高度急性期にまず運ばれるのです。運ばれたあとに、でも入院させることができないので、連携先を確保しておくことになるわけです。これはなかなか難しいところで、連携先が確保できないところも多いわけですね。そういうようなところでも、A病院は確保先を非常に一生懸命に確保しながら対応しています。地ケアは60日超えの入院患者の割合を1割以下に収める必要があります、回復期リハは在宅に返さなきゃいけないので、在宅に返したあとも在宅リハを整備することも進めています。それから療養型では体制不足で医療依存度の高い患者は対応できないのだけど、そこをもう身銭を切って看護体制を確保していますね。ケアミックスの病院で、松江生協病院もそうなのですけれども、実は60日超えの患者さんが30%を占めています。収益性や利益性からいけば、非常に低い患者を受け入れながら、やっています。どういう方が60日超えてくるかということですが、病態的に不安定だったり、食事摂取量が不安定だったり、高額医療費を使ってたりとかっていうような場合ですね。もう1つ、やっぱり重要なのは、入院適用外とか長期入院の患者の受入先確保のための連携強化をやるために、ソーシャルワーク機能です。

一方で、診療報酬で評価されない医療資源を、我々は投入しながらやっています。先ほどのA病院でも言われていたけども、手術とか集中治療に特化していこうと思うと、7対1という看護体制ではとてもやれない。4対1とか5対1にして対応しているのですが、これは評価されないのです。だから、高度急性期といえども、非常に身銭を切っている部分が多いことになります。あと、期間Ⅱ超の継続入院とい

うのもやらざるを得ない。これは気管切開とか人工呼吸器装着とか、急性期で受け入れて手術もやったけれども、すんなりと帰られるとばかり限らないのですね。そうすると非常に重症な病気、医療密度の高いことを提供しなきゃいけない患者さんとか、どうしても期間を超えた入院になってきます。でも受け入れ先がないのですね、そういうところの。そうすると、そこはもう期間を超えても受け入れなきゃいけないみたいなことが起きてきます。それから複数疾患を有する患者さんの場合、心不全で入院してきても肺炎があったとか、実は圧迫骨折を持っていた場合、DPCの範囲を超えて治療することになります。地ケアとか回復期とか療養型でも、算定不可能なものも積極的にやっているのが実態ですね。

切れ目ない連携といわれますけれども、本当に受療権が保障されていないのです。どういうことが起きているかという、急性期のA病院では、手術や集中治療が不要の疾患は、入院適用外となっています。ですから、救急で運ばれても、軽症の肺炎、心不全、尿路感染は入院の対象とならない。受入れ先が確保されないと自宅療養になります。これが顕著に現れたのがコロナ禍ですよね。あと、高齢者は手術対象外になってきています。近隣の高度急性期病院では、ある程度年齢で区切って、それ以上の方は手術しませんと断られるそうです。私は不整脈の専門的なカテーテル治療をしており、病院には高齢の方も年齢に限らず受け入れていますが、近隣では75歳という年齢で区切ってカテーテル治療をやらないふうになっているので、うちには紹介患者さんがたくさん来ます。数か月先まで予約が埋まる状況です。

また、複数の疾患を抱えていても治療対象は1つだけということになりますので、

インタビューした病院長が言っています、同時に2つとか3つとかの何かの疾患を持っていても、患者の希望でまとめてやりましょうとはならない。入院中に別の疾患が見つかり、その疾患の治療を先行する必要があったときには、一旦退院のうえ再入院を予定していたが、ご自宅で急変しお亡くなりになったというケースもあったそうです。それから、うちの病院であったことですが、70歳代後半のパーキンソン病の男性が、食事が取れなくて次第に体動も困難になり、何度も救急車で高度急性期病院に運ばれるのですが、検査で大きな異常がないから治療できないと言われ、たびたび帰されていました。今度は、ケアマネージャーからかかりつけ医を通して慢性期の病院に紹介されたものの、やはり自分のところでは治療できないと断られて、うちの病院に紹介されてきた。こういうことが日常的に起きています。

次の回復期リハ（回りハ）のC病院で何か起きているか。機能回復の促進ということで、回りハに入れる人は、エリートの障害を持った人なのです。抗がん剤を飲んでいるがん患者、生物学的製剤を服用しているリウマチ患者は回りハに入れない、入院させるといづれも病院が赤字になってしまう。かといって、地ケアにも入れない。廃用症候群などの機能維持も回りハの対象にならないので、地ケアでもリハをやりますが、地ケアのリハビリは包括になるので2単位しか入らない。わずか2単位のリハビリでは寝たきりになってしまう。そのため、2単位以上のリハが必要な場合は、一般急性期でリハビリを行っている。だから、病院としては一般急性期の機能を手放すわけにはいかない。しかし、一般急性期でリハビリを行った場合、入院期間が長くなると一気に入院料が下がり、しかも平均在院

日数に影響が出るため、経営的には本当に綱渡りです。

零れ落ちる医療需要を在宅で受け止められるのかというと、高齢者の軽症の患者さん、たとえば圧迫骨折で自宅ではなかなか動けなくて介護者もいなくて大変なのだけど、入院できない。治療上いろいろ検査したけど、どこも悪くないですよって帰ってきてしまう。動けなくなったりとか、食事量水分量も取れていなかったりするのに、やっぱり入院とは判断されずに戻ってきてしまう。いわゆる医療と介護の狭間に落ちて、なんとか身の回りの環境のなかで支えられながら、ときにはどうにもならなくなったとの相談があって、当院で対応させていただく場合もあります。先ほど鎌谷先生が医療制度と介護制度の狭間って言いましたが、そういうようなのがやっぱり出てきています。また、機能が改善して退院しても、在宅で行うリハビリテーションに対する制度上の制限が厳しく、診療報酬で評価されない外来リハビリテーションも行われている。

まとめになりますけど、問題点としては、各病床機能の守備範囲の先鋭化・狭小化によって、医療需要を汲みつくす連携が、じつは一層困難になっています。一医療機関で複数の機能を有するケアミックス型病院では、地域包括ケア病棟があり、自院の急性期の病棟から、ケアミックス病棟に病棟移動によって受け入れていたのですけれども、それに制限が加えられました。自院からの転棟による地域包括ケアの入院受け入れが制限されたのです。1つの病院というか1つの空間のなかで、患者が移動する限りは、患者さんのなかに切れ目はないわけです。患者さんも1人の人間ですから。しかし、医療機関が分断されると、必ず隙間、狭間が出てくるっていうことですよ。自

分のところではないという医療機関が増大します。もう1つ深刻なのは、都会とは異なり、郡部では1つの大きい病院ですべての医療を担うところがほとんどだと思います。島根もそうですけども。そういうところが否定されることになります。そうすると郡部の医療は崩壊すると言えます。

ちょっと懸念しているのは、現場でのモラルハザードの危機です。やっぱり高齢者差別医療が起きていると思います。慢性期の病院や高齢者住宅への転院を依頼する際、慢性期の病院では、医療資源を投入することはできないわけです。そうすると、何か急変した場合には、「お看取りでいいですか?」「お看取りでいいよね?」と、あらかじめ決めといてくださいと言われることが、急性期の病院にはあります。DNR (Do Not Resuscitate、心肺蘇生はしない) とか、ACP (Advance Care Planning) で人生の最終段階をあらかじめ決めておきましょうっていうことです。そういうようなことが急性期で合意されるのだけども、回復期に来て家族とゆっくり話してみたら、やっぱりもっと治療してくださいという話になるのです。

急性期では、じっくりと患者さんと向き合うっていうのは残念ながら厳しい。「3時間待ち3分診療」なんて言われますけども、患者さんや家族とゆっくりした時間が取れないとなると、十分な合意を取り付けられないままにDNRが取られるってことが起きてしまいますね。そうやって、回復リハに行ったときに覆るってことはしょっちゅうあるわけです。急性期のA病院に救急車で運ばれてきたときに、DNR、心肺蘇生しないという確認が取られる事態が起きているわけです。これ本当に皆さん医療現場でこんなことが起きているのかと、ショックをたぶん受けられたと思いますけ

れども、これが実際に現場で進んでいることなのです。ある程度の年齢で区切って手術はしませんと断られるケース、これも本当にしょっちゅう起きています。2012年に老年医学会が、最善の医療は年齢で区切ることなく提供すべきだとの立場を表明しました。その表明では、終末期って特に年齢では決められないことも書いています。治療してみて初めて終末期が見えてくるわけで、やらないあいだに終末期を決めることはできないのです。同じ年齢でも個人の差がありすぎますから決められない、そこをちゃんと心得て治療しなければいけないと、老年医学会で言われていて、ここを強く我々医療人も心得ておく必要があると思っています。

もう1つ言いたいことがあります。こういうようなことをやっていて、本当に医療費が減少しているのかということ。実際には医療費はずんずんずんずん増加しているわけですね。これ私は当然ではないかなというふうに思います。どういうことかと言うと、DPC・急性期病院からの紹介では、ほとんど全身チェックをしない。1入院1疾患ですから、それ以外の病気は検査もしないし治療もしないで送られてくるわけです。送られてきたときに検査してみたら、ほかの病気がたくさん見つかり、また送り返すことがあります。ですから、検査や治療の重複ややり直しが起きるし、再入院も繰り返される。そんなことをやっていれば、1人の患者さんに投入する医療費は、むしろ嵩むのではないかと思いますね。医療とか福祉の公共性を思うのであれば、やっぱり患者1人当たり、何人治したかっていう料金設定はおかしいでしょう。消防署の運営を比較してみてください。何件消火したら、いくら消防署には支払われる、という料金体系にはなっていないは

ずです。火事が起ころうが起こらなからうが、それに備えて準備をしていくために必要な運営費が支払われているのではないのでしょうか。医療も、病気の人を何人診たかで料金を支払うのではなく、いつでも、どこでも、すべての人が最善の医療を受けられるように、パンデミックにも十分対応できるような備えを、社会として準備しておく、そのために必要な費用を支払うという料金体系にすべきではないのでしょうか？受療権は基本的人権だということを、声高に地域から発信し、求めていく必要があると思います。いつでもどこでも誰でも平等に、最善の医療を、これ高齢者の人もそうですけども、高齢者が切り捨てられるということは、ゆくゆくは我々自身も切り捨てられるというふうに、ちゃんと見るべきだと思います。実態をやっぱり知ったうえで、それを求めていくっていうことが必要だろうと思います。

あと、皆さん、今日初めて聞いてショックを受けられたと思うのですが、やっぱりブラックボックス化している医療と介護、福祉の市民への可視化をしていくことが、必要なと思います。さっき鎌谷先生も、病床機能の再編は地域の調整会議でされると報告されましたが、うちの病院はこの調整会議のなかにメンバーとしては加わっていません。ですから、会議のなかでどういうことが話されて、どういうふうにして医療連携が進められるかは、わからないのです。情報公開を求めていくことが必要だと思います。やっぱり今言われているような医療需要を切り捨て再編する政策を転換すること、選択と集約、ゲートキーパーかかりつけ機能のあり方に対して、やっぱりNoを言わなければならないと思います。そもそもの社会保障費の拡充とか、医療介護従事者の増員と処遇の改善を求め

て、医療者と一般市民の方とが共同に声を上げていくことが、やっぱり必要になっていくと思います。地域によって矛盾の表出の仕方は様々なので、言ってみれば地域が運動の主体、出発点にならなきゃいけないかなというふうに思っています。長くなりました。すみません、以上です。

【高山】 眞木先生、大変力のこもったご報告ありがとうございました。今日のご参加の皆様は、必ずしも医療従事者ではないと思いますので、本当にブラックボックスを1つ開けていただいたということだと思います。続きまして、金山様、どうぞお願いいたします。

■報告Ⅲ：「京都生協の介護事業～山積する課題と今後の展望」
金山修（京都生活協同組合 暮らしサポート事業 系統 統括マネジャー）



【金山】

1. 京都生協の介護事業の概要

京都生協における高齢者の福祉活動は、1985年「くらしの助け合いの会」に始まります。家事援助などの困りごとを、組合員同士の助け合いで解決する有償ボランティアということでスタートしております。

その後、1998年に介護保険のスタートを見据えて福祉活動部が開設され、2000年の介護保険事業スタートと同時に、京都市北区で事業を始めました。福知山市、中京区、右京区、左京区、伏見区と順次事業所を増やしていき、2014年に経常剰余黒字が最高になりました。しかしその後は、介護報酬の改定等の影響もあり、損益が悪化していきます。2019年に2つあったデ

イサービスの1つを閉所し、小規模多機能型事業所を開設いたしました。さらに事業所の統合や、もう1つのデイサービスの閉所等、経営的には厳しい状況が続けながら、今日に至っています。

現在は、京都市内に5事業所、福知山市に1事業所の計6事業所です。もともと訪問介護が収入や利益の中心だったのですが、ヘルパー職員の高齢化が進む中で、収入が減っています。2017～18年に非常勤ヘルパー職員の一部を常勤ヘルパーに転換したことも人件費の負荷となりました。また2019年に開設した小規模多機能型は新型コロナウイルス感染症の影響もあり利用者確保に大変苦戦しています。損益改善に努めておりますが、赤字構造が脱却できていないのがご覧の通りです（表：「事業数値の推移」）。

京都生協の理念は「頼もしき隣人たらん」というものです。これは初代理事長の言葉で、困ったときはお互いに寄り添い、支え

合いましょうという、生協の存在意義をわかりやすく述べたものです。京都生協が介護事業を行う意義もここにあると考えています。

2. 介護事業の強み

第一に、利用者に寄り添った丁寧なケアができています。毎月の職場会議で、職員の活動報告を出し合っているのですが、次のような事例がありました。

「普段はヘルパーに対して割に口やかましくおっしゃる利用者が、その日に限っては口数が少なかった。不審に思ったヘルパーがそのことを事業所に報告し、医療に連携したところ、脳梗塞の早期発見に繋がった。」

「『洗濯機に行く途中の段差がちょっと怖い』という利用者の何気ない声をヘルパーがキャッチして、福祉用具の手すりを導入できた。利用者が自分で洗濯を続けることができ、在宅支援につながっている。」

(単位:百万円)		2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年第1四半期
居宅介護支援	福祉収入	137	151	165	165	158	178	152	36
	人件費			146	149	137	145	137	32
	直接剰余	△ 13	△ 8	2	△ 0	9	19	3	1
訪問介護	福祉収入	342	338	315	280	235	251	242	57
	人件費			291	266	234	246	221	49
	直接剰余	31	△ 15	7	△ 2	△ 14	△ 13	4	5
小規模多機能	福祉収入			0	22	35	50	40	12
	人件費			5	44	45	52	53	13
	直接剰余			△ 20	△ 36	△ 22	△ 14	△ 24	△ 3
通所介護	福祉収入	57	55	24	21	13			
	人件費			21	22	19			
	直接剰余	△ 9	△ 14	△ 4	△ 7	△ 11			
管理	福祉収入								
	人件費			52	37	29	23	11	4
	直接剰余			△ 65	△ 45	△ 33	△ 30	△ 20	△ 6
事業部計	福祉収入	536	544	526	488	441	479	434	105
	人件費	474	518	536	518	464	466	422	98
	直接剰余	11	△ 37	△ 86	△ 90	△ 71	△ 38	△ 37	△ 3
人件費率		88.4%	95.2%	101.9%	106.1%	105.1%	97.2%	97.3%	93.1%
直接剰余率		2.1%	-6.8%	-16.4%	-18.4%	-16.1%	-7.9%	-8.5%	-3.1%

事業数値の推移

これらは普段から利用者に身近に接して、様子をよく見ているヘルパーならではの気づきで、とても優れた事例だと思います。このような各事業所からの事例は、所長会議で選定して毎年1回「キラリ賞」として表彰し評価しております。

また小規模多機能型では、利用者をいくつかのグループに分けて、担当の介護職員が、それぞれの利用者の「くらしの様子」や「状況の変化」を共有化してよりよいケアにつなげるように努めています。毎週金曜日、生協の移動店舗に来てもらっているのですが、これまでデイサービスに来るのを嫌がっておられた利用者がこの移動店舗をきっかけに来ていただけるようになった、という事例があります。

第二に、職員自らが運営に参画して運営水準の維持向上を図っているということです。特にケアマネジャーのチームは、自分たちで企画した合同会議を隔月で開催して情報共有や研修をすすめたり、マニュアル・コンプライアンス・リスクといった委員会活動を自分たちで運営しており、このような組織風土をつくっているのは非常に強みだと考えています。

第三は、介護職員からの評価はいろいろですが、それなりに丁寧な処遇を実施でき

ていると思います。処遇改善加算を原資とした賃上げにはいろいろな支給方法があり、法人によっては年度末に一時金として渡す場合もあるそうです。私たちは毎月の賃金や時給に反映する方法で加給していますが、支給総額が加算収入見込み額を上回るように設定しなければいけないので、一部「持ち出し」で支給しています。この結果、常勤職員全体の4割程度が年収440万円超となっています。また、非常勤職員から常勤職員、さらに総合職へというステップアップが可能になっていることも、私たちの強みだと考えています。

3. 介護事業の課題

ただし、この強みの裏返しが私たちの弱みであり改善の方向性でもあります。

第一に、利用者に寄り添った丁寧なケアの裏返しということでは、事業をすすめるうえで事業所や個人の力量に頼る部分が多く、制度的・仕組み的な裏付けが薄いという課題があります。訪問介護では、サービス提供責任者が介護計画作成やヘルパー調整を行います。業務手順やヘルパー研修などが事業所まかせの傾向になっており、組織全体としての進め方が確立できていないという弱点があります。現在、日本生協連からご紹介いただいたアドバイザーの先生に関わっていただき、紙の記録書からスマホを使ったデジタル記録に置き換えるなど、仕組みづくりをすすめているところです。

第二に、職員自身に依拠した運営の裏返しとして、法人本体としての高齢者介護の位置づけが曖昧で、京都生協として具体的にどう考えるのか、打ち出せていないことが課題です。これについては、ならコープを母体とした社会福祉法人「協同福祉会」さんが提唱された「生協10の基本ケア」



生協の移動店舗

をしっかり学んでいこうと考えています。

また京都生協の宅配事業や店舗事業でも、「見守り活動」「移動店舗」「お買物サポート便」など、高齢者への支援はそれなりに実施しています。ただし、縦割りのお互いの協力関係が弱いので、関係性を強めていくと京都生協らしいお役立ちができるのかなと考えています。

4. 介護職員の育成と確保

第三に、一定の処遇ができてきていることの裏返しとして、処遇に見合った活躍をしていただけるようなマネジメントが弱いことが課題です。これまで京都生協では、介護事業のことを知らない職員が異動で着任して経営管理を担ってきました。そうではなく、現場のことをよく知っている職員が経営管理を担うことが大事だと考え、一昨年度、現役ケアマネジャーに総合職になっていただき、昨年度より福祉事業部マネジャーとして頑張ってもらっています。今後も、このような内部登用をぜひ進めたいと思っています。

職員不足と高い人件費の同時進行で安定した事業経営ができていないことは、引き続き大きな課題です。あわせて、職員層が非常に高齢化しております。登録ヘルパーの平均年齢は60歳を超えており、新しい登録ヘルパーの応募が少ないため、職員数の減少が進んでおります。今後は、私たちの優位な部分と不得意な部分をしっかりと棚卸して、人的資源の有効活用をはかることが必要です。

最後に介護保険制度についてです。ケア労働者は社会的にも絶対的に不足しております。訪問介護だと求人倍率が10倍以上と言われています。「3K」の代表格みたいな感じになっています。よく言われることですが、「ケアの仕事は家事の延長であっ

て、本来は無償労働である」という考え方が背後にあるのではないかと思います。今後、持続可能性を図っていくためには、「ケア労働には考えられている以上の価値がある」ということについて、社会的なコンセンサスが必要になってくるのではないのでしょうか。

ケア労働は、サービスを売ったり買ったりする「サービス業」として位置づけられています。しかし、私たちケア労働者の側からは、単なるサービス業にとどまらない、社会的・文化的な価値を維持形成する仕事だということを、継続的に発信していかなければならないと考えております。当然、私たち自身の専門性を高める努力も引き続き必要だと思います。

以上です。ありがとうございました。

【高山】 金山様どうもありがとうございました。京都生協の取り組み、強みの部分と、またこれからにも向けての課題ということもわりと率直にお話いただきまして大変ありがとうございます。

■パネル・ディスカッション

【高山】 まずコーディネーターである私のほうから、3人の報告者の皆様に質問させていただきます。そのあと、コメントも1件いただいているみたいですし、参加者の皆様からの質問をお聞きしたいと思います。

まず、鎌谷先生のご報告についてです。大変にわかりやすい制度解説だったかと思えます。感想文も楽しみです。私も先生の授業を受けたいなと思えました。それで、とくに私の印象に残っていることは、先生が、今ある医療の制度や政策は国民の

選択あるいは無関心の結果であるということ、非常に強調されていたことです。またそのなかでも、保険料や患者負担、窓口負担はわかりやすい、そこには国民は反応するのだけれど、医療提供体制では何が起きているのかは非常にわかりにくい、そういった意味での情報格差についても、おっしゃられたかと思います。この点は、協同組合に限らず、医療福祉の分野で事業や運動をするときに、非常に重要だと思います。

そこで、鎌谷先生に質問したいことは、ご自身の障害者福祉でのご感想も含めて、やはり利用者の側も、ケアワーカーというか、介護や福祉の事業従事者に対する考え方が問われるという点です。私は授業などでいつも、コロナ禍での医療・介護・福祉従事者の方々の献身的な努力を忘れちゃいけませんと言います。外国では、コロナ禍の2020年には従事者がどんどん医療現場から逃げ去った国もあるわけですね。だから日本の従事者は素晴らしいと僕は思っていますが、その辺りについて、鎌谷先生には、国民にどのような教育あるいは啓発が必要なのか、お聞きしたいと思います。また、もし時間があれば、もう1つ鎌谷先生には、昨年度の総会記念シンポで取り上げた労働者協同組合というのが、先生のご関心のある分野で使う可能性があるのかということも、もし時間があればお聞きしたいと思います。

続きまして眞木先生のご報告です。眞木先生は、現場で診療に従事され、また全日本民医連や松江生協病院の院長というお立場で、地域の医療や医療政策にも全面的にコミットされておられる方で、本当に今日の報告も迫力があつたかと思います。ご参加者の皆様にはショックを受けられた方もおられるかと思いますが。会場では事務局が

ショックを受けておりました。それで、先生のお話では、厚生労働省の政策文書を鵜呑みにしてはいけないことを強調されました。国にはやろうと思っている政策があつて、それを論証するために資料が用意される。コロナ禍でいろいろな課題が明らかになったいまも、医療機関の連携が進んでいないのが原因だから、地域医療構想を進めなければいけないと国は言います。今回の眞木先生のお話では、細かく診療報酬の施設基準についても取り上げていただいたのですが、そこを踏まえて考えると、実はどこにも該当しない患者さんは、結構出てくるのです。医療現場もそれはわかっている、非常に、特に民医連にも参加しているような病院の方々は、本当にそこでの板挟みになっているという、そういう切実な声も聞けたかと思います。眞木先生のおられる松江生協病院のように、地域に密着しながらケアミックスを担う病院もやはり必要です。経済学では範囲の経済性と言いますが、それも大事だなということも今回非常に印象付けられました。

そこで眞木先生にご質問したいことは、やはり先生の病院で地域に密着しながらケアミックス型を展開しようとされた、その意思決定のところをぜひお聞きしたいです。生協法人ということで、他の医療法人に比べて、組合員といいますか、患者・住民との接点が非常に多く、意思決定にも制度的にも参加するという仕組みがあると思うのですが、たとえばそういうところが先生の病院の特色を出す上で、寄与しているのか、そうでないのかを、ぜひお聞きしたいと思います。

あとはもう1つ、もしお時間があれば構いませんが、先生は医療・福祉がブラックボックスになっているということを結構言われていて、このブラックボックスになっ

ている部分をどう広めていくか、どう発信していくかについて、先生のお考えがありましたら、ぜひお聞きしたいと思います。

最後に、金山様には、京都生協の取り組みを丁寧、また弱みを示すっていう意味では非常に率直に、ご報告していただき、本当にありがとうございます。私自身も8年間、京都生協の有識理事として参加させていただいたのですが、やっぱり京都生協の福祉事業では面白いことをいっぱいやっています、今日お伺いした「キラリほっと」という事例共有については、私も理事会で素晴らしいという話をしました。国には医療事故の調査制度の仕組みがあって、「ヒヤリハット事例」をきめ細かく収集しています。ヒヤリハットというのは、事故にとか過誤に至る前の、危なかったってところですね。それも含めて国は収集しているのですが、それだとつらい話ばかりなので、むしろ京都生協では「キラリほっと」で、これよかったねっていう事例を集めて、それを宝にして共有し、事業の活動、運動の改善に繋げているのが素晴らしいですね。

また、処遇改善についても、法人によっては内部留保するところもあると聞きますけど、京都生協はちゃんと還元し、持ち出しも含めて支払い、かつキャリアパスもしっかり提示されています。こういうところは、もっと宣伝していくことが大切かなと思いました。一方で、弱みというところでは、率直に法人としての位置づけがまだ弱いとも話されていたことが印象に残っています。

金山様は、報告の最後に、エッセンシャルワーカーという言葉も耳にしますが、ケアを担う介護従事者が社会にとって不可欠な社会的文化的価値を維持・形成する必須のワークであることを強調されています。

した。私も賛成なのですが、そのことに関して、京都生協で今取り組んでいることや、これからやりたいということがありましたら、ぜひお聞かせください。あともう1つ、お話のなかで協同福祉会あすなら園の話もよく出てきましたが、生協本体とは別法人にした方がよいのか、金山さん自身はどのようにお考えなのかお聞きしたいと思います。たとえば特別養護老人ホームを作ろうとすると、どうしても社会福祉法人を作らなければいけないとか、いろいろ制度上の課題もありますので、差し支えない範囲で、お答えいただきたいと思います。まず鎌谷先生お願いします。

【鎌谷】 ありがとうございます。2つご質問いただいたかと思いますが、1つ目は、どういうふうに教育というか皆さんにお伝えするかということですね。これはもう非常に難しく、たとえば私も授業で目の前にいる学生にはいろいろ言うわけですが、ごく限られた人数で、なかなか世間には通らないですね。あとやはり大事なのが、金山さんから自分たちでいろいろ発信していくというお話がありましたが、自分たちで自分たちの苦労を発信するだけでは、世間からは避けられることが多いのかなと思います。やはり、我々が伝えたり、あるいはたとえば介護現場の大変さを医療現場の人が伝えたり、あるいはその逆に医療現場の大変さを介護現場のほうに伝えたりとか、第三者というか、横から言うのが必要なのかなと。その意味では、今回のように眞木先生や金山さんと私で報告できたことは、そういう面ではよかったかなというふうに感じております。

2つ目に質問していただいた労働者協同組合ですね。働いている人の共同所有共同運営ですので、今回私が話をした、利用者

さんあるいは地域住民の人たちの共同所有共同運営の話とは、少し方向性が違うのかなというふうに感じております。以上です。

【高山】 鎌谷先生、どうもありがとうございます。それでは、眞木先生よろしくお願いいたします。

【眞木】 ありがとうございます。うちの病院がケアミックスを選択しているということについてのご質問だったかと思えますけれども、たぶんこういう病床選択を迫られたのは2010年前後だったかなと思います。そのときに、ある程度の規模の、うちは350床ですけれども、ある程度の病床規模があったことが、要因として大きいかかなと思うのですけれども、入院していた患者さんがまさしく急性期から慢性期までいたわけですね。そうした需要に応える形を取るには、どこだけかを切り取ってやるっていう選択にはならないですよ。そうなると、ケアミックスっていう選択にならざるを得なかった。あと、戦略的にどこか1つというような選択を取るとなると、それはそれでまた大変だということもあって、ケアミックスを選んだのかなというところもあります。今振り返ったら、この選択は間違ってたかなと非常に思っています。別の圏域のところでは、かなり病床数を減らしながら、実は急性期に舵切る病院もありました。急性期だけに特化しようとなると、それ以外の部分を受け入れる病床がなくなるので、急性期以外の病床をどんどん減らしていく形になったのです。しかし、急性期を経たあとの患者さんをすべて連携先に頼るというのは、現実的には難しい、そのため、急性期後の患者さんを継続して診ることができる病床として地域包括ケア病床を自院でも取ろうというお考えがこの

度の診療報酬改定前にあったそうですが、今回の診療報酬改定で、自院内での急性期から地域包括ケアへの患者移動に制限がかけられたため、その考えを諦めざるをえなくなったようです。

だから地域の方向性としては急性期だけでは全然ダメだし、地域の連携だけでも難しいという現状があるなかで、やっぱりケアミックスが必要です。最近、「地域密着型多機能病院」が注目されていて、慢性期医療協会なんかでも、一時期は機能分化ばかり言っていたのが、中小病院を中心に地域密着型の多機能病院っていうのが地域で要求に応えられるあり方だと、一部から叫ばれるようになってきています。ですので、ケアミックスは選択として間違ってたかなと思うのですが、今後もそれで生き残っていけるかは非常に厳しくて、うちも先ほど80代以上の方に手術をしているといいましたが、手術をするとなるとそれなりに投資が必要になりますし、それにえられるような料金体系でないと、経営を維持するのは非常に厳しいかなと思っています。

ブラックボックス化になっている部分をどう発信していくかというお話ですけども、先ほど鎌谷先生が言ってくださったところがポイントの1つになるかなと思います。私は、現場の起きている実態をいろんな場所で発信せざるを得ないと思っておりますが、実は無料低額診療事業もやっております、利用者の属性調査をしました。そこに関して、非常にショッキングなデータですけども、利用していたのは40代から50代男性で、国保（市町村国民健康保険）の方が1番多いっていうような事情がわかったのです。この実態を、共同研究者である島根大学の法文学部の教室の先生と一緒にマスクミに伝えたら、このあいだテレビ放映さ

れました。そういう発信をいかに多くやっていくかということが、やっぱり何より大切なのかなと思います。そういう意味でも、「共同の営みとしての医療」という民医連の言葉があるのですけれども、現場の矛盾をリアルに伝えていく努力をしていく必要があるのかなと思います。すみません長くなりましたが以上です。

【高山】 眞木先生どうもありがとうございました。それでは金山様お願いいたします。

【金山】 社会的な役割の発信というのは非常に大事だと思います。以前に、組合員さんの集まりに呼んでいただいて話をさせていただいたときのことで。参加されていたのは、60～80歳代の女性5人でした。医療や介護に関心が高い層だと思うのですが、皆さん介護保険の具体的な中身についてあまりご存じではありませんでした。医療もそうだと思いますが、介護は当事者になってみないとわからないし、当事者になったからといって介護保険のことが全部わかるようにはならないわけです。

その点については、「生協10の基本ケア」を元気なうちから学んで在宅介護に備えていきましょう、という切り口は有効だと思います。コープみらいさん等で積極的に実践されていると聞いています。そのようなミニ学習会を組織内で作っていくのが、1つの方向性です。この点につきましては、医療生協さんが取り組んでおられる班活動はとても参考になります。本当にすごいなと思って拝見しています。

別法人につきましては、私たちの現状からみると、難しいと考えています。なんでも自前でやる必要はなく、自法人では得意分野に特化した事業をおこない、それ以外は地域のほかの介護・医療の皆さまとネッ

トワークをうまく組む、という方向に持っていったほうが良い、と考えております。

【高山】 金山様どうもありがとうございました。最後に、質疑応答いきたいと思うんですが、まずコメントで1ついただいております。「組合員の役割が弱まっているのではないか」というところで、今後どうしたらいいですか?との質問いただいております。眞木先生と金山様に回答していただくのがよろしいかなと思います。眞木先生、金山様、組合員の役割というところで何か感じる場所があれば教えていただければと思います。

【眞木】 じゃあ私のほうからいいですか。組合員の役割は絶大ですけども、それを医療従事者のほうでわかっているかというところが問題です。さっき班会というのがありましたよね。班会で今の現場のことを伝えて、その方から地域に発信してもらおうというような流れができればいいのですが、逆に、医療従事者の側が忙しすぎて、組合員活動にあまり参加できていないために、ブラックボックス化というか、組合員自身に伝わっていないというところがあるように思います。そこは、やっぱり組合員さんにも、もっと教えてくださいというアクションを起こしていただくと、我々もそこに出ていく形になってくると思うので、そういう意味では、組合員さんだけの問題ではなくて、我々医療従事者のほうも生協のメンバーではあるはずなのだけど、その自覚をもう少し持たなきゃいけないかなというふうにはちょっと思ったりします。以上です。

【金山】 京都生協では、商品や環境などの組合員活動は熱心に取り組まれています。

ただし、組合員の介護や年金に対する強い問題意識を、組合員活動として形にするのは、すこし弱いかと思います。まずは、職員に対する広報宣伝活動からはじめることが課題だと思っています。

【高山】 眞木先生、金山様、どうもありがとうございました。眞木先生からは、医療従事者の側でも医療生協の職員という自覚が必要だという、非常に貴重なご意見いただけたと思います。また金山様からは、購買生協の職員の側でももっと周知がいるというご指摘でした。ブラックボックスという言い方が繰り返し出ましたが、組合員や地域住民の医療・介護ニーズが広範囲に広がっているなかで、消費生協であれ保健医療生協であれ、生協法人としてどういうふうにニーズを受け止めて、事業活動あるいは組合員活動に取り組んでいくかが、課題だとわかりました。ありがとうございます。まだお1人ぐらいはご質問受けることはできるのですが、いかがでしょうか？

【眞木】 じゃあ私のほうから、良いですか？ 1つは、協同と言ったときに特に鎌谷先生とか、金山さんのほうから、ヘルパーさんの悩みについての話がありましたね。利用者側からいろいろあったときに、やっぱりその協同というのはお互いをリスペクトして、お互いの人権を尊重し合うという関係性がないと、うまくいかないと思います。そういう意味では、やっぱり人権意識の醸成が、職員同士もそうだし、職員と患者さん利用者とのあいだの関係性でも、そこがベースにならないと、共同の取り組みというのはうまくいかないのかなと考えました。

あともう1つ、医療とか介護では、公共にもっと役割を果たしてもらうことが必要

です。協同だけでやると、公共の補完になってしまう可能性がある。協同が頑張ると同時に、協同ができない部分を公共にちゃんと求めていくというのにも必要かなと思いますが。

【高山】 では、鎌谷先生、金山様。そしてリスペクトの件ではぜひ今日ご参加されているので川口先生にも一言いただきたいと思っています。

【鎌谷】 リスペクトの件は、私もまさしくそう思いますし、やはりみんなで支えている、片方が片方を支えているだけじゃないということが、重要なのかなと思います。川口先生のご意見ぜひ聞きたいので、私の話はこのぐらいにして次進んでください。

【金山】 眞木先生のご指摘は本当にその通りだと思います。事業者はサービスを売る立場で、利用者・家族はサービスを買う立場ということに、どうしても発想が縛られがちです。介護という社会的資源をいっしょにつくっていくパートナーだ、という関係性がつくれるといいのですが。その辺りが私たちの課題なのかなと思っています。

【高山】 ありがとうございます。じゃあちょっと突然ですみませんが、川口先生、どうぞよろしく願いいたします。

【川口啓子（大阪健康福祉短期大学付属福祉実践研究センター 研究センター長）】 川口です。今日は貴重なお話ありがとうございました。私もいい振り返りになりましたし、ちょっと思い



起こせば、それこそ高齢者に差別的に診療報酬が入ったのが1980年ぐらいだったかなと思うのですが、そこから本当にどんどんエイジズムが進んできたことを、改めて今日振り返る機会になりました。ありがとうございます。だいぶ前ですよ、当時の大蔵大臣が、医療がまだ70歳を超えたら無料になっていたところに、「枯れ木に水をやるようなものだ」と言ったのを覚えていらっしゃる方、多いと思います。それがまだずっと続いていて、いつの間にか我々にもじわじわ浸透してきて、高齢者自身が、病気になったり要介護になったりしたら迷惑をかけると言いますよね。私もそこをなんとかして変えていかないと、お互いのリスペクトが生まれないのかなと思いますね。要介護者って中途障害者なのですよ。だから、要介護は迷惑をかけるというと、本人が気づかないまま、障害者は迷惑だと言っているのと一緒なんですね。障害者差別が、自分でも気がつかないうちにあるわけですよ、心の底にね。そこを克服していくのに、私は、組合員の力がすごく重要だというふうに思っています。先日も尼崎医療生協の組合員さんと話していたら、やっぱり要介護になったら迷惑だから早く施設に入らなきゃと言うんですよ。だから要介護イコール施設に入る。その中間のことはなんにもなくて、自分がどうやって自分らしく生きるかっていうところの問題提起がされていないような気がします。だから、そここのところにやっぱり食いついていきたいなっていうことと、あと医療生協には時々お願いしているんですけど、ぜひ亡くなり方を学びたい。病院内ではデスクンファレンスをやっていると思うのです。私たちなんかも、人間はどういうふうに亡くなっていくのか、自宅で亡くなる場合とか、病院で亡くなる場合とか、怪

いで亡くなる場合とか、苦しみながら亡くなる場合と、静かに息を引き取る場合とか、そういう亡くなり方の学習会みたいなのを、少し問題提起したい。昔、中川米造先生が、健康な死に方、健康な亡くなり方を言ったと思いますが、では、どうやって私たちは健康に死ぬことができるのか？みたいな問題提起もどんどん繰り広げてもらいたいと思っています。まずは、要介護イコール迷惑と言わない、言わせない、そこから始めたいなと思っています。

【高山】川口先生、ありがとうございます。もっと議論したいと思うところがありますが、約束のお時間がきてしまいました。最後に出てきましたが、組合員も従事者の方も、地域住民の皆さんも、医療・介護制度とその本質的な役割をしっかりと理解するということが大事だと思います。政府の施策には批判的に検討しながら考え直すこと、また、協同組合らしく組合員の学習活動を大切にしながら、自己責任とかエイジズムの風潮に打ち勝っていく必要があると思いました。

本日は、貴重な報告と活発なご意見をいただきまして、本当にありがとうございます。これで分科会を締めたいと思います。

■解題 高山一夫（京都橘大学）

今回の分科会は、「地域医療福祉と協同組合－地域医療構想・地域包括ケアシステムと医療福祉事業の可能性－」をテーマとして企画しました。参加者の多くが消費生活協同組合の関係者であることを念頭に、第Ⅰ報告の鎌谷先生には医療・介護制度についてのわかりやすい解説をお願いするとともに、第Ⅲ報告の金山様には私自身も有識理事として関係のあった京都生協の福祉

事業について現状と課題を報告していただきました。第Ⅱ報告の眞木先生とは、東京の「非営利・協同総合研究所いのちとくらし」の研究会で一緒する機会があり、先生が精力的に明らかにされている地域医療連携の実態について、かなり専門的な内容ではあるものの、参加者の皆さんにもぜひ知ってもらいたいと思い、先生にご無理を聞いていただきました。ご報告者の皆様には分科会の趣旨をよく汲んでいただき、大変に感謝しております。

本日の報告をお聞きし、コーディネーターとしては、以下の3点がとくに印象に残りました。一つ目は、医療・介護の技術や制度は専門性が高く、保険料や患者・利用者負担などを除けば、ブラックボックス化しやすいこと、それゆえに、意識的組織的な学習活動が大切だという点です。幸いにも協同組合（消費生協と医療生協の双方を含む）は、組合員の自主的主体的な活動を重視しています。とくに医療生協では、健康づくりやフレイル予防、助け合い活動、居場所づくり、そして社会保障制度の学習と運動にも積極的に取り組んでいます。そうした活動を引き続き継続し拡げていくとともに、消費生協においても医療・介護の学習に力を入れてもらうことが期待されます。農協でも保健医療事業をされているので、協同組合セクターとして医療・福祉分野の学習や運動に、さらに力をいれてもらいたいと考えました。

二つ目は、政策文書を鵜呑みにせず、地域医療の現状をしっかりと認識することの重要性です。なにも医療・介護の政策のすべてが間違っているわけではなく、地域医療連携とその前提となる包括医療の考え方、すなわち、医療を急性期だけで考えるのではなく、予防から急性期、回復期、慢性期、そしてリハビリまでを包括したもの

として医療をとらえる見方、また、地域の各種医療機関が連携して住民の健康を支えるという考え方それ自体は、間違っていないと思います。地域包括ケアシステムが希求する、地域の高齢者を中心として医療・介護・福祉・生活などの社会的諸資源が連携する仕組みづくりも、それがうまく機能する限りにおいては、大きな問題があるとは思いません。ただ、報告でも強調されたように、そうした考え方や仕組みから漏れ落ちる患者・利用者が生じた場合に、そうした人々を公的な責任で支えること、つまり基本的人権としての受療権（医療を受ける権利）をしっかりと保障することが、不可欠だと考えます。とくに高齢者の受療権が侵害されていないか、地域の実情をしっかりと把握し、運動につなげることが大切です。また、地域医療構想や地域包括ケアの推進が、公的な医療費や介護給付費の水準を抑制し切り詰めるという、財政面からの政策目標と一体化されないよう、政策動向を注視することも不可欠だと思います。

最後に、川口先生にもご発言をいただいたのですが、医療・介護に従事する方々への態度、あるいは医療・介護における従事者と患者・利用者との関係性についての認識の転換が切実に求められていることが、よくわかりました。ケアワークは決して無償の誰でもできる雑用ではなく、専門性に裏打ちされた対人労働であり、従事者と患者・利用者との間の関係性がきわめて重要であること、その意味では共同の営みであるという視点を、忘れてはならないと思います。本日の報告では、「生協10の基本ケア」の先進性が紹介されましたが、医療・介護従事者の尊厳を守り、市場的価値とは異なる医療・介護労働の社会的本質的価値についての理解を深めることを、11番目

の項目として追加すべきかもしれません。日本医療福祉生協連では、早くから「患者の権利章典」「医療福祉生協のいのちの章典」を掲げ、「参加と協同」を組合員に求めてきましたが、その一環として、医療・介護についての学びを深めることにも、ぜひ精力的に取り組んでほしいと思います。組合員のそうした学習活動もまた、地域医療福祉の質的向上と量的拡充に寄与し、医療・介護分野における協同組合の存在を輝かせるかと思えます。

今回の分科会を機に、地域医療福祉の現状と協同組合の可能性について、さらに深めることができると期待しております。

■□ 第2分科会

現代における組合員のくらしの支え方を考える —冷凍食品から考える「生協らしい」商品との向き合い方—

加賀美 太記 (阪南大学)

座長解題 加賀美 太記 (阪南大学)

皆さま、おはようございます。これより、くらしと協同の研究所総会記念シンポジウム第2分科会を開始いたします。本分科会は「現代における組合員のくらしの支え方を考える—冷凍食品から考える『生協らしい』商品との向き合い方—」というテーマを設定いたしました。研究所の総会シンポジウムは多くの生協関係者にお集まりいただく場であり、だからこそ生協のさまざまなステークホルダーについて取り上げる必要があるだろうという問題意識から、ここ数年、生協と関わりの深い事業者の皆さまにご登壇いただいて参りました。そのなかで、今回は生協にとっても重要な、冷凍食品という現代的な商品を切り口にいたしました。

かつて冷凍食品と言えば、「味はともかく便利」、あるいは「安かろう悪かろう」と評価され、また手作りの食事と対比される代表的な食材として語られることが少なくありませんでした。しかし、現代では冷凍食品に対する見方は大きく変わり、実際市場も大きく伸びています。冷凍食品協会と総務省の家計調査によれば、1984年から冷凍食品市場は、基本的に拡大を続けてきていることがわかります。

では、こうした冷凍食品は生協にとってどのような商品なのでしょう。また、逆に冷凍食品にとって生協とはどのような存在なのでしょう。たとえば、『ダイヤモンド・チェーンストア』が、生協を含むネッ

トスーパー等で購入している主なカテゴリーは何かという調査を行っていますが、ここで3番目に多いカテゴリーが冷凍食品です。生協単独ではない点には注意が必要ですが、生協の購買商品に占める冷凍食品の割合は決して小さくない、すなわち重要な商品であることがわかります。実際のところ、冷凍食品を購入する組合員は多く、しかも「生協の冷凍食品」に魅力を感じて生協を利用する組合員が大勢いるのは事実だろうと思います。一方、冷凍食品にとっても生協は重要な存在です。冷凍食品協会の調査によれば、冷凍食品の主な購入場所の3番目が生協を含む宅配サービスです。ごく簡単なデータではありますが、冷凍食品と生協は切っても切れない深い仲だと言えそうです。今回は、この生協にとっても取引先にとっても重要な冷凍食品を対象として、生協らしい商品との向き合い方というのを、あらためて考えてみたいと思います。

以上のような問題意識を踏まえ、今回は3社にご登壇いただきます。まず、アンデルセン・パン生活文化研究所の清川様から、家庭用の焼成冷凍パンについてご報告いただきます。続きまして、キンレイの沢田様より、冷凍麺、特に長崎風ちゃんぽんについてご報告いただきます。最後に、ニッスイの飛田様から、冷凍焼きおにぎりを題材にご報告いただきます。図らずも、パン、麺、米と、穀物主食の冷凍食品を取り扱う3社にご登壇いただくこととなりました。私た

ちの主食が、冷食としてこれだけ普及していること自体、私たちの生活にとって冷凍食品が非常に重要な存在になっていることを示唆しているようにも思います。ぜひ最後までご参加いただきますよう、よろしくお願いいたします。

報告 I : 『食卓に幸せをはこぶ』～家庭用焼成冷凍パン～

清川 秀樹 氏 (株)アンデルセン・パン生活文化研究所 執行役員)



アンデルセングループの清川でございます。よろしくお願いいたします。私はアンデルセングループというベーカリー企業で、過去 20 年近く生協さんの営業の担当をさせていただきました。アンデルセングループは、冷凍のパンについて、日本でいち早く取組んできました。そのアンデルセングループが、生協さんとの出会いによって、さらに冷凍のパンにどう取組んでいったのか。ちょうど私が営業担当していたときに体験したことが、歴史的にも一番伝わりやすいと思いましたが、現在は営業ではありませんが、本日この場に立たせていただいております。私の会社人生のなかで半分以上生協さんに関わらせていただきましたが、生協さんとの関わりが、会社の価値の伝え方において影響したのも事実です。今日はそのあたりの話をさせていただきますと思います。

まずアンデルセングループは広島に本社があるベーカリー企業で、2004 年より分社化しております。アンデルセン・パン生活文化研究所が持ち株会社（ホールディングス）で、店舗でパンを作って販売している(株)アンデルセンと、工場で作った袋入りのパンを店舗様に卸させていただく(株)タカ

キベーカリーが主な事業会社です。生協さんのお取り扱いやフランチャイズチェーンの冷凍生地を使うビジネスもタカキベーカリーに入ります。

広島で 1948 年の 8 月 1 日に高木俊介・高木彬子夫婦で創業しました。おいしいものを作りたい、一流の商売をしたい、本格的なパンを作りたい、お客様視点で考えて一生懸命挑戦してきた会社でございます。タカキベーカリーブランドは、工場製造品として、おいしいパンを食べていただきたいという思いで、常温のパン、家庭用の焼成冷凍パン、業務用の冷凍パン生地、そしてフードサービス・業務用の冷凍パンの大きく 4 つの分野で活動しております。

創業の精神は、「食卓に幸せを運ぶ」、そして、「パン（モノ）を売る前に生活を売る」というコトです。今年で 75 周年になりますけれども、創業者夫婦は創業当時から「食卓の幸せ」ということを常に言っていました。この思いは今も変わっておりません。創業当時は、戦後のモノがない時代で、小麦粉は各家庭に配給されておりました。配給された小麦粉をお預かりして、パンにしてお返しするという委託加工業がスタートでございます。タカキに預けると、量は減るけれど混ざり物のあった小麦粉が、（ふるいにかけて）、白くておいしいパンになって返ってくると評判になりました。また、当時はパンを新聞紙にくるんでお渡しするのが当たり前という中で、大事な家族に食べていただくパンですからと専用の包装紙を作ったりもしました。とにかくお客様目線で何ができるんだろうということ、ずっと考えて、仕事をしてきました。創業者高木俊介は戦争に行っており、シンガポールで食べたイギリスパンのおいしさがすごく記憶に残っており、本格的なイギリスパンを日本の方に食べていただく、さ

らに食べ方も伝えるために、当時は珍しかった直売店を作りました。

創業から11年経ったとき、創業者高木俊介は、約1か月半かけて欧米のパンの視察旅行に出かけ、そのとき運命的な出会いがありました。北欧の小さな国で1泊したんですが、その翌朝に出されたパンを一口食べたときに、「こんなおいしいパンが世の中にあるのか」と驚き、感動し、「すごく幸せな気持ちになれた」と言っていました。これがデニッシュペストリーとの出会いです。そしてこの国がデンマークなのですが、家庭をそして食卓を大切に、生活術に長けた、幸福度でも何度か世界一になっている国です。デンマークとの出会いが、のちに「お手本は全てデンマーク」というまでに会社の生き方を現在のように変えていきました。

デンマークとの出会い、デニッシュペストリーとの出会いで、モノじゃない、暮らしなんだという考えをさらに深めた高木俊介は、パンだけではなくて、どうやったら食卓を豊かに感じてもらえるかということを考えるようになり、パンに加えてチーズやワイン、デリカテッセン、そしてお花等も含めて、トータルで食文化をご提供できるお店を作りたいという構想を持ちました。ちょうどそのころ、被爆した元銀行の建物を入手することができ、1967年、食文化とも言える食卓に必要な品揃えをご提供できるお店として、デンマークの童話作家であるハンス・クリスチャン・アンデルセンが童話で世界の人々に希望を与えたように、パンで食卓に幸せを届けたいということで、彼の名にちなんで「アンデルセン」というお店を広島市の本通にオープンしました。被爆を経て修復された元銀行の建物を活かしてオープンしたわけですが、実は建て替えというプランも検討された

きます。しかし、ヨーロッパに起点を置く、パンの文化を伝えるために、この元銀行だった石造りの建物の力をお借りしようということ。そして、広島で誕生した会社として、この建物を残したいということがあったときいております。

同時に、当時から取り組んできたことがございます。粉からパンを作り始めますと、概ね4時間はかかります。仕込んで、一次発酵させ、また休ませて、成形して、最終発酵して焼き上げるため、種類や量が増えると時間は長くなります。また、シンプルで本格的なパンを作ろうと思えば思うほどごまかしがきかないといえますか、技術が必要になるので、人材の育成にも時間がかかります。また、焼きたてのパンを食べていただきたいというお店の展開ですので、売れ方が日々違うわけですね。天候にも左右される。常連の方が夕方に来られても売り切れていて申し訳ないことをしたこともあったときあります。

これらの解決方法として、パンを生地の状態で冷凍できないだろうかということを考えていました。パンは生鮮食品で、その原材料の酵母は生きた微生物です。その酵母を使ってパンを仕込んで、その生地をいったん冷凍して、解凍してまた再活性する、それに日本で初めて成功しました。パン生地の冷凍に成功したことで、工場で計画的に技術者が仕込みを行い、生地をつくりそれを急速冷凍し、お店に運んで、お店ではトレーニングを受けたメンバーが仕上げて焼き上げるという、冷凍パン生地を使った店舗展開ビジネスを日本で最初に考えたわけです。冷凍の物流網も確立していない時代ですから、自前で冷凍の物流網を作りました。店名は童話作家アンデルセンの代表作から、リトルマーメイド（人魚姫）と名付けました。このようにタカキベーカ

リーの冷凍パン生地は、実は業務用として確立していきました。1970年、日本で初の冷凍パン生地専用工場を広島に作り、1974年には神奈川県のア野市にも冷凍パン生地専用工場を作ります。その2つの工場から、まずはフランチャイズチェーン方式で店舗を増やしたリトルマーメイドの冷凍生地として日本に広がっていったんですね。

もう1つ余談ですが、1970年代初めにこの冷凍のパン生地製法の特許を取りました。創業者の高木俊介は、それを自分たちだけで抱えても、まだまだ日本にパン文化は育ちにくいだろうと、焼きたてのパンを1人でも多くの人に食べていただくために、その特許を無償公開することを決めました。それと、1967年に広島アンデルセンをオープンしたときのことで、元銀行の建物ということで柱が多かったんですね。ベーカリーに改装するとき、その柱の1つを取り払う計画で、そこにイタリアから船便で運んできた大理石の大きな対面式のケースを置いて、デニッシュペストリーをメインで販売しようと考えていました。ところが、その柱を取ることができないということが分かりました。もうそのときには、船にケースが載っていたので、じゃあどうするんだということで、当時の従業員が考えて生まれたのがセルフサービス方式です。それまで、パンのセルフサービスは日本にございませんでした。まあとにかくやってみようということでやってみたわけですが、自分で選ぶ楽しさが評価されて、客単価も大きく伸びました。

無償公開させていただいた冷凍パンの特許、そしてセルフサービス方式で、日本中に焼きたてのパン屋さんが増えたという事実がございます。創業者が存命の頃、特許をうまく使うことも出来たのではないで

しょうか、という経済ビジネス誌又はメディアのインタビューに、同席したことがあるんですが、創業者は「いや、そのとき特許を公開していなかったら、アンデルセングループが取り組んでいる食事用パンが日本に広まるのが、もっと遅れてたんじゃないかと思う、だから自分は後悔してない」と言っていました。

そういったことを経ながら、2000年当時、アンデルセングループには大きく3つのブランド、アンデルセンとリトルマーメイド、そしてタカキベーカリーがありました。その当時タカキベーカリーがもっとも苦しんでいたんですね。たとえば、スーパーさんに商談に行っても、バイヤーや商品担当から言われるのは、特売日に合わせて値段のメリットのあるパンを紹介してほしいとか、PBでこういうのを作っていただきたいといった話がメインでした。タカキベーカリーが、これからどう生きていくか、非常に苦しんでいた時代です。振り返れば、そのとき、タカキベーカリーというブランドは創業の精神である「食卓に幸せを運ぶ」、つまり暮らしが見えにくくなってきていたんですね。営業がお話するのは店舗担当者であり、生活している方と直接触れ合うことができていなかったんです。

ただ、幸いなことに、タカキベーカリーが暮らしや生活と言うのなら、生協さんともっとお付き合いしたらどうですかとある取引先を通じて、生協さんをご紹介いただいたんです。そして、ちょうど2000年、タカキベーカリーは暮らしや生活に近い会社になるために、生協さんに学ばせていただくことを決めました。私は当時、広島アンデルセンで働いた後、お客様相談室の仕事をさせていただいてたんですが、タカキベーカリーの営業としてちばコープさんに勉強に行くことになりました。まだ30代

前半だったと思います。やる気満々、売る気満々でした。でも東京や千葉など関東エリアでは、タカキベーカリーはまだ事業をしていなかったんですね。そこでまずフランチャイズチェーンの、冷凍生地を使ったベーカリークラブというお店の出店が決まりました。ところが、そのお店のことや品揃えは、パンを中心としたおしゃべり会にて決めますと言われたわけです。私からすると、「おしゃべり会って何ですか？」というくらい生協さんのことがわかっていませんでした。そうしたら、組合員さんが集まって、好き勝手いろいろおっしゃるんですね。こんなパンが欲しい、名前はこれがいいとか。これは何なんだろう。正直言って最初は分かりませんでした。「売りたい」と自分は考えていたわけですが、「売るんじゃないんだよ。」「みんなが欲しいものを、くらしのおしゃべりの中から見出していくんだよ」ということを、当時のちばコープの組合員理事の方たちから、ていねいに教えていただきました。

同時に、ご縁があって生協しまねさんでプライベートブランドの食パンを導入いただくことになり、食パンを開発するために作られた、「どんパンクラブ」という組合員さんの組織にも途中で入らせていただいたんです。実はそのときに、私は衝撃的な気付きをさせていただきました。それまでは、商品のセールスポイントはこうですよと言って売り込むことを考えていたんですが、あるとき、「ノンスライスがいい」と言われたんですね。ノンスライスだと家で切るのが手間ですよねと返したところ、「いや、清川さん。うちの主人は厚切りが好きなの。でも私は少し薄めに切って、トーストしてカリッとさせたのが好きなの。最初から切ってあると両方買わないといけないでしょ。ノンスライスだと、自分たちで好

きな厚さに切れるの。生協しまねでは、もうそれが当たり前になってるの」と言われたんです。このとき、本当に恥ずかしい話なんですが、私は、パンのスライスの厚さに暮らしがあることに初めて気付かしてもらったんです。それまでは全然分かりませんでした。営業としては、4枚切り5枚切り6枚切りが自動的に品揃えとして出てきて、それぞれの売れ行きはセールスポイントの伝え方や、地域性で決まるんだ、と思っていたところに、それぞれに暮らしがあることに気付かしていただいたんですね。これがきっかけで、「生協さんってすごいんじゃないか」、と思い始めました。

ちばコープさんでも、印象的な出来事がありました。ベーカリークラブがオープンした後、おしゃべり会とか組合員さんが集まる場に、毎週のようにおうかがいして、お話を伺っていたんです。ただ、当時はまだ関東エリアで売るモノがないので、端のほうでずっと聞いていたんですね。そうすると、組合員さんが「今日来てるあの人はどこの人？」とか、「せっかくだからどんな会社か教えて」とか言ってくださるんですね。それで会社の歴史として、冷凍パンを日本で最初に開発したことなどをお伝えしていたら、「そのパンが食べたい」と。また、「生協は冷凍の宅配事業がすごく盛んだから冷凍のパンの宅配もできるんじゃないの」と。好き勝手言われるなど正直、思ったんですよ。ただ、純粹にそう思ったださっているんで、それならと開発に携わっている技術者についてきてもらい、キッチンでお湯をわかして簡易式の発酵器を作り、オーブンで焼いて、食べていただいたりしたんですね。すると「うわあ、おいしい、こんなのが宅配で届いたら絶対買うわよ」とすごく喜んでいただきました。また、一部、取り引きがはじまり、当時生



石窯いちじくロール 焼きたて

協さんにテストで販売していただいたのはレーズンやくるみがたっぷり入った1000円ぐらいする常温のパンだったんですが、試食していただいた組合員さんの声をチラシとカタログに載せていただくと、普通スーパーさんでご注文いただくのとはケタ違いの、会社がびっくりするぐらいご注文が入りました。しかも、会社は大人向けのパンとして開発したつもりだったのが、薄切りにすると小ぶりなので子どもの朝ごはんにちょうどいいとか、自分の朝ごはんの代わりにラップにくるんで、職場で仕事前に朝ごはん代わりにちょっと食べられていいといったように、想定とは全然違ういろんな声が出てくる。ここでも、もしかしたら、次へのヒントをいっぱいいただいているんだと気付かされたんですね。

それに、組合員の皆さん、すごい私のプライベートを聞いてこられるんです。「子どもはいるの？ パンは食べるの？ どんなふうに食べているの」って。はじめは嫌々返答していたんですが、あるときから、「まあいいや」と思って色々あるがままにお話ししたところ、組合員の方と一緒に暮らしの話ができていと感じるようになりました。当時、どこに行っても、「会社の鎧を脱ぎなさい」と組合員理事の方が言われ

ましたが、今となってはとても重要なことだと思います。

その後、全国のいろんな生協さんからお声掛けいただくようになって、各地へ行かせていただきお話をしました。会社としても、タカキベーカリーがどう生きていくのかすごい悩んでいた時期でした。従来のパン工場の考え方でなく、本当においしいパンに合う工場を作るため、ヨーロッパのパン作りの起源といわれる石窯を工場に入れようという計画が進んでいました。私は、たとえば生協さんのように、暮らしのなかでパンを語る場をどんどん活用して、会社のことや商品の価値が伝わっていけば、お客様は必ず応えてくださると思っていました。そのあと、そうしたこともあって、タカキベーカリーの営業はそこから大きく変わりはじめました。石窯のパンはこういう作り方をします、こういう食べ方をしますということを全員で勉強して、それを伝える活動が営業の仕事とかわっていきました。生協さんと出会っていなかったら、こういうやり方はしていなかったと思います。

私はというと、学習会の魅力にどっぷり浸かっていました。生協さんの学習会では、1時間半ぐらい、会社のことやパンにかかわる話をずっと聞いていただけるんですね。それと、パンを試食していただくと、目の前でおいしいと言っていただけ。お



コープデリでの試食交流会の様子

いしいという言葉には、すごい力があるんですよ。それに組合員さんは出資されていますから、どこまでも本音なんですね。特に私が知り合った組合員さんの方は、まあ強烈な方が多くて、結構いろいろ言ってくれました。でも、これは暮らしの本音、暮らしのヒントがいっぱいな声で、これをどう受け取るかで会社は変われると思います。私は、会社のなかで一番幸せな、そして世界一幸せな営業マンじゃないかと思っていました。パンのある食卓の幸せを感じていただく学習会をすることで、会社の思いとか食べ方とかバックボーン、焼き方、これを伝えることができ、その先に組合員さんの笑顔がある。これはすごいことだと。なので、私1人で年間80回ぐらい学習会をやらせていただいていたんです。

そういったなかで、会社としても生協さんと取り組ませていただいたのが家庭用の焼成冷凍のパンの開発です。アンデルセングループは業務用としてずっと冷凍パン生地を製造していましたが、生協さんとお付き合いをさせていただきただけのほど、焼成冷凍パンは、組合員さんの暮らしに幸せをお届けすることができるという確信を持つようになりました。業務用から家庭用へ挑戦するために必要なことを生協さんの学習会を通じて確認させていただこうということになりました。でも、それを一生懸命やってくれたのは、やっぱり生協さんなんですね。職員の方にしても、組合員さんにしても、理事の方にしても、やっぱり焼きたてのパンがいいよねって、これを家で食べさせたいよねっていうのをすごく言ってくれました。

業務用は本格的な機材が必要でしたから、家庭だと業務用冷凍生地では難しいということも分かっていました。そこで、タカキベーカリーは石窯を導入していました

から、一番いい状態で焼き上げて、それを急速冷凍して、ご家庭に届けて、ご家庭のオーブントースターで焼きたてを再現していただく方向を検討しました。そして、それができるといことが、学習会を通じて確立できたわけです。こうして生まれたのが、家庭用焼成冷凍パンです。当初、焼成冷凍パンはアルミホイルにくるんで焼いて、最後にアルミホイルをはいで、表面を焼いてという手順にしていたんですが、タカキベーカリーの石窯パンは、オーブントーストで焼くと皮と呼ぶクラストの部分が、いったん熱をため込むんです。ですから、余熱を使った焼き方をすれば、クラストがためた熱が中心に向かってじわあっと伝わって、水分は余分に飛ばずに、手で割ったときに湯気が出るぐらい焼きたてが再現できるということも、実は学習会で分かっていたんです。

生協さんは、石窯パンにタカキベーカリーが踏み切る後押しをしてくださったり、家庭用の焼きたての冷凍パンに取り組むことができたのも、生協さんとの出会いがあり、本音でしゃべってくださる組合員さんとの出会いがあったからこそなんですね。生協さんとの取り組みが、今のアンデルセングループにもたらした影響は大きく、本当に感謝しかありません。私は今もう生協さんの営業を離れてしばらくたちますが、「食卓に幸せを運ぶ」という変わらぬ理念は、生協さんとの出会いで今もアンデルセングループの中で大切に続いています。今日はどうもありがとうございました。

報告Ⅱ：「冷凍めんの普及と『長崎風ちゃんぽん』」

澤田 卓士 氏（株式会社
キンレイ 営業部 部長）



キンレイの澤田と申します。私は営業で、コープさんは8年担当をさせていただいております。本日は長崎風ちゃんぽんをご選定いただき、ありがとうございます。非常に光栄な場でございますので、しっかり思いをお伝えさせていただければと思います。本日はまずキンレイについて、また長崎風ちゃんぽんと冷凍麺についてお話した後、動画を去年作成しましたので、そちらで工場見学していただきたいと思います。そして最後に、キンレイにとっての生協さんとはということについて、思いを語らせていただければと思います。

では、はじめましてキンレイですということで、私どもの紹介です。カタカナでキンレイという社名で、創業は1974年です。年商は170億に届かないぐらいですので、そんなに大きい会社ではありません。従業員も100名ちょっとというところです。事業内容は、冷凍食品の製造・販売です。たとえば、「なべやき屋キンレイ」というロゴを使い、NB商品を販売しております。

少しだけ歴史のお話です。元々弊社は1974年に設立されましたが、このときの社名は漢字で、近畿冷熱株式会社でした。それを略して、のちほどキンレイという会社になります。もともとは、大阪ガスの完全子会社でスタートしたんです。ガス会社がどうして冷凍食品を作るんだと、疑問に思われるかと思いますが、ガスは液体で輸入してきます。それを気化させて気体にしてガスとして使用するわけですが、そのときに、気化熱、いわゆる冷熱が

発生します。マイナス162度の冷熱です。最初はそれを捨てていたんですけれども、もったいないし何かに使えないかということで、食品を凍らせていこうということで始まったのが、キンレイです。冷熱をいかに使っておいしいものを凍らせて届けられるかから事業がスタートしていますので、他の冷凍食品会社さんとは違う歴史の始まりなのかもしれません。

1978年にはキンレイを代表する商品が生まれます。鍋焼うどんですね。銀色のアルミ鍋に入った鍋焼うどんが発売されたのが1978年で、CVS（コンビニエンスストア）さんがスタートして数年たったころです。この後、CVSさんが流通業としてすごく成長されていくのに引っぱられて、アルミの鍋焼うどんも全国に普及していきました。今日お話しする長崎風ちゃんぽんは、1992年にコープ九州さんで発売しました。この頃から、冷凍具付めんが、スーパーさんや生協さんで始まってきました。素材だけの玉麺は冷凍でもありましたが、具付めんはまだ普及には至っていない時代でした。

キンレイは、2005年に大阪ガスからファンドに売却され、その後はオリックスさんにと売却されていきまして、今は月桂冠が親会社です。来年、創業50周年を迎えます。会社の理念、どんな思いで、冷凍食品の麺を販売しているかということなんですが、先ほど申し上げたとおり、冷熱を生かしてということから始まっていますので、冷凍食品を作ることを目的にはしていません。作ったそのまます楽しんでいただきたいから冷凍技術を究めているのです。本物の美味しさを届けたい。こういった思いを持って、事業を営んでいます。

キンレイは事業として、大きく家庭用冷凍麺を販売していますが、CVSさんとスー

パーさんと生協さん、これが会社の売上構成の97%ぐらいです。1つ目はCVS向けのアルミ鍋商品です。先ほどの鍋焼うどんは45年ずっと発売を続けていまして、CVSの冷凍具付めんの中かではずっとナンバーワン商品です。

次がスーパーさんやドラッグストアさん向けで、2010年くらいから発売している商品で、お水がいらぬ鍋焼うどんが代表商品です。先ほどのアルミ鍋を外して、中身を袋に入れているので、構造自体は同じです。下にお出汁が凍ってしまっていて、その上に麺があって、具材があります。だから、工場のラインには2個フリーザーがあって、最初に出汁を凍らせて、麺具材を盛り付けてから、もう1回凍らしています。フリーザーを2回通す冷凍食品工場というのは、おそらくなかなかないと思います。

さらにコープさん、生協さんの商品ですね。われわれ、コープさんと商売させていただいていますけれど、99%コープさんのマークを付けた、コープブランド品を製造させていただいています。今日お話ししますちゃんぽんを含めて計26品、今、コープブランドの商品をほぼ冷凍麺でやらせていただいているわけで、皆さんにも食べていただいた商品があるかとは思いますが。本日はコープさんのお取り扱いで一番大きい商品であり、長年、組合員さんに愛されています、長崎風ちゃんぽんと冷凍麺ということで、お話をさせていただきたいと思えます。

まず、冷凍麺ってどれぐらい食べられていますかという質問です。世の中にはカップ麺、冷凍麺、チルド麺、袋麺がありますが、答えは2番目です。2010年ぐらいまではチルド麺の規模がまだ大きかったんですが、この10年で大きく冷凍食品の市場が拡大し、現在ではカップ麺の次に、冷凍

麺が食べられています。それぐらい冷凍麺は成長を続けているというところです。では、冷凍麺は何がおいしいのでしょうか。おいしい麺は、外側と内側の水分バランスが違います。外側が水分80%、内側は水分50%の場合、外はもっちりしているんですけど、中はコシがあってしっかりしている麺になります。この不均一なバランスがないと、伸びた麺、つまり均一に水が入って全部だらっとなった、コシのないフニャフニャの麺になってしまうわけです。麺の理想の水分バランスを実現させるために、茹でた麺を急速冷凍します。理想の水分バランスを保ったまま、冷凍状態にしてお届けしようというわけです。冷凍では1度からマイナス10度までを、いかに早く通過させるかが大事なんですけど、昨今の冷凍フリーザーの進化等で、かなり早い時間でマイナス10度以下に持っていくことができるようになり、よりおいしい冷凍麺をお届けできるようになっています。

ここから長崎風ちゃんぽんについてお話を進めます。生協さんの中では、2022年度のコープ冷凍具付き麺供給ナンバーワン



《とれる》(長崎風)ちゃんぽん 2食入

という実績をいただきました。食数でも、2009年は年間293万1000食、これがどんどんどんどん伸びて、2022年は800万食を超えています。累計すると今9000万食弱ぐらいなので、あと数年で1億食を突破しそうです。本当に愛されているな、ありがたいなと思う次第です。

販売を伸ばしていただいている背景には、ちゃんぽん自体の進化もありますので、そこについてもお話しさせていただきます。冒頭申し上げましたとおり、1992年、コープ九州さん、ちゃんぽんの地元からスタートしました。このときは、まだコープブランドではなく、キンレイのNBとして発売しました。そこから人気が出て、おかやまコープさんに行き、コープきんきさんに行き、全国に行きということで、少しずつ広がりを見せていったわけです。20年近くたった2010年には、コープマークの全国共通のちゃんぽんが誕生しております。それ以前は、コープ九州さんのちゃんぽん、おかやまコープさんのちゃんぽん、コープきんきさんのちゃんぽんなど、いろんな仕様があったのですが、それを統合したのが2010年です。そこから2017年に大阪に大きい工場を作りましたが、そのときは、生協さんのちゃんぽんをいかにおいしくするかというために設備を入れたりなどして、進化を続けています。

この辺り、もう少しお話ししますと、2010年の前年は約300万食の販売規模だったときでして、キンレイとしても生協さんともっともっと大きな取り組みをしていけなくちゃいけないというときでした。会社の歴史的に見ても、CVSさんからスタートしてますけれども、CVSさんとあわせるように冷凍食品市場が伸びて、競合他社がいっぱい出てきたとき、キンレイの売上がすごく落ち込んだ時期がありまして、他

販路ともお付き合いを深めていけなくちゃいけなくなっていました。こうしたときに、ちょうどコープさんのちゃんぽんを全国統一して、もっと組合員さんにお届けできないかというお声をいただいたわけです。実はこのときはあまり利益が出ていない商材だったこともあり、いかに事業としてうまくしてやっていくかということが課題になりました。そして社長直轄プロジェクトのもと、ちゃんぽんのオリジナルの専用小麦粉を配合したり、人員の削減や設備の見直しなどもしつつ、全国で売っても事業として成り立つようにしていきました。

そこから供給も伸びていったわけですが、それでも、本当のお料理としてのちゃんぽんを冷凍でお届けすることによって、まだできていないこともたくさんありました。そこで大阪に新工場を竣工する際には、設備を一新しました。たとえば、一番大きなものでいうと、ちゃんぽんの野菜は全部直火で炒めています。中華レストランに行ったらちゃんぽんを頼むと、料理人さんが当然、中華鍋を振って野菜を炒めて、そこにスープを入れて煮込んで、麺も煮込んでいますよね。これがちゃんぽんです。スープのタレがあって、ダシを入れて、具材を最後トッピングするラーメンとは違います。ちゃんぽんは、やっぱり炒めないといけません。もちろん、元々から炒めていたんですけど、以前はステンレスの大きい鍋で炒めていました。これを2017年に鉄鍋、つまり中華鍋と同じ素材のものに入れ替えました。野菜の食感だけでなく、炒めた香ばしさもスープに溶け込んでできる料理なので、そのおいしさを届けたかったからです。ただ、鉄鍋の導入はかなり異例でした。食品工場では鉄鍋を使うと火のコントロールが大変で、うまくやらないと焦げが出たりします。また、とくに洗浄について、現在導入して

いる鍋だと1回毎にちゃんぽん1000食分ぐらいしか作れません。1日8万食のちゃんぽんを作るとしたら、80回回さないといけない。そのうち何度も洗浄をかける必要があります。それぐらいメンテナンスをしっかりしなければ、鉄鍋で炒めた野菜はお届けできないんです。工場サイドは正直不安でしたが、組合員さんのお声も含めて、おいしいちゃんぽんを届けるためには鉄鍋でやるべきだというのがキンレイの考え方だったので、導入を決断したというわけです。これが大きい転機です。

2020年には、もっとおいしくということで、「野菜がいっぱい取れておいしいね」というお声が多いので、さらに野菜を増やしたり、麺の熟成工程を見直して、生地の状態と、麺帯といわれる帯状になった状態とで、それぞれ熟成時間をとるダブル熟成をかけて、より麺の食感をよりおいしく、もっちりさせたものに変えたりしています。

現在は原料高騰が食品メーカーにとって大きな課題です。ただ、冷凍食品としては当たり前になりつつある便利でおいしいだけでなく、お求めやすいというものないと組合員さんの暮らしは支えていきません。そこで、多少仕様を変えていますけれど、価格を据え置かせていただいています。昨今、冷凍食品のなかでもなかなかないことかなと思っています。他にも、今年の3月からは野菜の炒め工程の見直しやキャベツ国産化等も取り組んでいます。どうやったらより野菜の炒め感が出るかということで、最初にキャベツを投入したときに焼き付ける工程を入れました。それによって、より炒め感が出たソテー野菜を作っています。キャベツの国産化ですが、年間通じてこれほど販売いただいているちゃんぽんです。生のキャベツを年間通して仕入れるのは、かなり難しいこともあり、3割～

4割程度は冷凍のキャベツを使っていました。しかし、これはやめようということで、今回、全部を生キャベツに変えました。これはよく組合員さんからいただくお声ですが「野菜がすごくシャキシャキしておいしい」、また11種類の具材が入っているんですけど「いろんな具材が食べられておいしいです」と言っていたりしています。

最近すごく印象に残ったお声がありまして、娘さんが実家に帰ってきて、お母さんに久しぶりに昔よく作ってくれたちゃんぽん食べたいんだけどと言ったら、お母さんが言ったのは、あれコープさんのちゃんぽんだよということがありました。1990年頃からちょっとずつやっていますので、ついに世代をまたいで来たかと思いました。30年経つとそういったお声が出てきて、親子につながっていくような商品、組合員さんの暮らしの世代を超えてきたんだというのがすごく印象的で、長年やってきてうれしいなと思った次第です。

ではここで、キンレイ大阪工場という大阪府の岸和田市にあります工場の動画をご覧ください。短い動画ですが、どのように長崎風ちゃんぽんが作られているかがお分かりいただけたかなと思います。

それでは最後に、キンレイにとっての生協様とはということに関してお話しいたします。繰り返しておりますが、冷凍食品は伸び続けており、冷凍麺もやはり伸び続けています。キンレイがコープさんのお役に立てることは、やはり安全でおいしいものをお届けするということだと思います。コープブランド商品もやらせてもらっていますけれども、コープさんで買う冷凍麺は絶対おいしいんだという、これを絶対的に守っていきたくて考えています。さらに言えば、世の中の冷凍麺の中で、コープさんはおいしいという、そういう世界を作りました

いと思っています。私は生協さんの担当を8年やっていますが、かなりそうしたレベルに近いところまでは来ていると思っています。

そして、どうしたらおいしいものを、組合員さんに喜んでもらえるものが作れるのか。他のNB販路にはない特徴的なものが、組合員さんのお声なんです。日々たくさんのお声をいただきます。たくさん見て、参考にしています。いろんなお話も聞きます。先ほどの野菜の話もそうです。たとえば、工場では上部と下部に分けてキャベツを分けて炒めています。昔は一緒に炒めていたんですが、キャベツは火があんまり通ってないと苦味を感じる成分が出るんですね。そうすると組合員さんから、キャベツが苦い、変な味がするというお申し出をたくさんいただいたことがありました。そういったお声を踏まえて、炒める順番を見直したりすることで、より良いものにしていった経緯があります。組合員さんのお声の歴史があり、それがよりよいものにつながっていくのが、生協様の大きな特徴です。これはすごくありがたいことです。

さらに工場も、今、すごくきれいに製造してるんですけど、これも苦勞してきました。生協さんにも、毎年何回も点検に来ていただいています。いろんなご指摘を受けます。これもやはりすごくありがたいと思っています。工場サイドはうるさいなあと思っているかもしれませんが、一緒にものを作っていくなかで工場の点検も含めて、安全安心を組合員さんにお届けするという思いのなかで、一緒にものを作らせていただけてるのはすごくありがたいなと思っています。これからもっといい商品を組合員さんにお届けしますので、これからもコープの冷凍麺をよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

報告Ⅲ：「いろんなコバラにありがとう 焼きおにぎり」

飛田 大輔 氏（株式会社ニッスイ 特販営業第二部生協営業課）



ニッスイの飛田でございます。はじめに自己紹介させていただきます。ニッスイには水産と食品部門があります。入社してから約30年、食品部門に携わってまいりました。食品部門もいろいろありますが、冷凍食品、それに缶詰・瓶詰の担当が多かったです。今日お話しいたします冷凍食品の焼きおにぎりは『コバラにありがとう』というキーワードがございます。この辺りについてお話しさせていただければと思います。

ニッスイの冷凍食品焼きおにぎりはNBニッスイブランドの大きな大きな焼きおにぎり、コープさんブランドの焼きおにぎりがございます。どちらもおかげさまでナンバーワンの評価をいただいていますので、実際においしく食べていただいている方も多いのではないかと思います。ありがとうございます。

少しニッスイの会社についてお話させていただきます。創業は明治44年、1911年ですので歴史は100年を超えます。創業の理念は「水の水道におけるは、水産物の生産配給における理想である。」です。明治なのでちょっと堅い印象ですね。これは世界の各市場に当たり前のように、それぞれ水道の蛇口をひねれば水が出てくるように、世界の市場の需要に応じて、数量や価格を調整しながら、水産物を供給していきましようということです。そうして、無駄に魚を捕ることなく、世界各地で魚が捕れる時期も違うなか、うまく調整して無駄を排除し、なるべく安い価格で、安定してお客様にお届けしたい。そういった理念です。今

は2030年にありたい姿という長期ビジョンを掲げています。基本は創業の理念と変わりませんが、SDGsの考え方を加えつつ、人にも地球にもやさしい食を世界にお届けしていきたいですねということを、社員一同取り組んでいます。

また商品パッケージにはニッスイと書いているので、ニッスイという名前は馴染み深いと思いますが、元々は日本水産株式会社という名前でした。2022年12月1日に、株式会社ニッスイに社名変更させていただきました。これは水産の枠を超えて食の可能性をもっと追求していきたいということ。なじみのあるニッスイのブランドを統合して、社名も変更したということです。

ニッスイの事業は売上高が約7,681億。水産事業と食品事業がだいたい半分ずつ。食品のほうが最近は少し多くなってきています。またファインケミカル事業もあります。これは青魚から精製加工したEPAとかDHA、こういったものを生成して、たとえばドリンクやカプセルに入れる。そうしたことも手掛けています。ニッスイの一番の強みは、世界中の資源へのアクセスですね。特に水産物では、昨今は持続可能な魚を調達していきましょうという流れがありますので、そうしたことをニッスイも大事にしています。捕る漁業から育てる漁業へ。養殖にも力を入れています。例えば、九州では黒瀬ブリというブランドで取り組み、最近では鳥取で境港サーモンというブランドにも力を入れております。あとは研究開発ですね。営業部署がしっかり販売できるのも、こういった研究や開発という裏付けがあるおかげです。

ニッスイの商品開発について触れさせていただきますと、基本的にあまり難しいことはやっておりません。PDCAサイクル、プランを立てて、実行して、チェックして、

アクションをおこします。これをぐるぐるぐるぐる回しています。過去、ニッスイってアイデアは良いけれども長続きしないねと言われていたことがあります。ニッスイが過去にやっていたけれども、何年かたって他のメーカーさんが売り始めたこともありました。本当は先にニッスイが発売していたのに、結構早く諦めてしまい、もったいないねということもありました。最近では諦めずに、改良を重ね、新しい商品を世の中に送り続けています。また、今までは商品そのもののコマーシャルが多かったのですが最近では研究や開発の企業イメージをお伝えしています。たとえばスケソウダラを食べると速筋のタンパク質が取りやすいこととか、先ほどお話しした青魚の魚油から取るEPA精製技術力などニッスイが取り組んでいることをお伝えしています。

色々な食品の研究がありますが、今日発表させていただく焼きおにぎりは特に、おいしい香りを保つ独自技術について研究しております。おいしいということは当然大事なのですが、何がおいしく感じるのかなど調査をしたところ、焼きおにぎりでは香りや香ばしさが特に重要視されていることが分かりました。ただ、香りはすぐに消えたり、変化しやすいものです。そこで研究を重ねて、醤油などの香り成分を油にうまく溶け込むような技術を開発し、作り立ての香りを維持できるようにしています。これは特許も取っていて、営業では「香りアップ製法」と呼び、お客様に説明させていただいています。



COOP 焼おにぎり 10個 (480g)

なお、コープさんブランドでニッスイが製造販売している商品はたくさんあります。冷凍食品では、焼きおにぎり、オムライス、かき揚げ、水産フライ、お弁当商品、枝豆などがあります。日配品では、ちくわ、カニかまぼこ、ソーセージ、ホタテや鮭の缶詰、あとは魚の商品もブランドはつかないのですが、コープさんと取り組みながら展開しています。

それでは、本題の焼きおにぎりについてお話しさせていただきます。コープさんブランドの焼きおにぎりは、後ほどお話しさせていただきます。まずはニッスイの焼きおにぎりの歴史について触れさせていただきます。冷凍焼きおにぎりの誕生。実は焼きおにぎりの冷凍食品を最初に世の中に出したのはニッスイでございます。1989年、COOK FOR MEというサブブランドから焼きおにぎりが登場しました。ちょうど昭和から平成に変わるころなので、パッケージのデザインは少し昭和チックですね。また、この頃の冷凍食品は値段がパッケージに書いてありました。当時の価格は480円です。30年以上経ちますが、あまり値段が変わっておりません。物価等が上がっていても、製造工程の工夫等なるべくコストを抑えてきているのかなと思います。そのころニッスイが作っていた冷凍食品は他にもいろいろあって、具付きの麺、大学芋、たこ焼きといったスナック系も展開していましたし、ZIPというブランドでハンバーガー等もやっていました。

冷凍食品全体で言えば、1989年頃のアイテムは今でいうところのお弁当商材が多かったと思います。焼きおにぎりと同じような米類のピラフ類もありました。調理方法は、まだ電子レンジが十分に普及していませんでしたので、油で揚げるものが主体でした。オーブントースター調理は少しづ

つです。ただ、油揚げもトースター調理も時間がかかるので、各社が電子レンジ調理普及に向けて商品を改良していった時代だったかと思います。

ニッスイの焼きおにぎりが発売されたときはこういう状況でした。2019年に発売30周年を超えています。現在、ほとんどのお店で並べていただいているので、ご覧になった方も多いたと思いますが、パッケージの基調はここ数年変えずにその基調を大事にしています。

また、焼きおにぎりの市場は2010年より前のデータはありませんが、富士経済さんのデータでは、2010年ごろには約200億円の市場規模でした。2018年は約258億円、今年は約282億円と予測しています。順調に伸びている商材です。ただ、1989年に世の中に出してから、ずっと焼きおにぎりが順調だったわけではありません。今でこそ、冷凍食品はおいしいし、手軽で便利ということでお客様に定着していますけれども、焼きおにぎりやピラフのような米類については、お米は普通に家で炊いて自分で調理するものでしょと、わざわざ冷凍食品で買ってまで食べないよねという考え方も多く、伸び悩んだ時期がありました。今は冷凍食品で焼きおにぎりを置いていないお店はほとんどありませんが、ピラフと炒飯だけでいいのでは？と言われた時代もありました。

ニッスイは焼きおにぎりの魅力をもっとお客様に伝えるにはどうすればよいのかということを考えました。そして定着させるために先輩方は3つのキーワードに取り組んだと聞いております。「もっと身近に」、「もっと美味しく」、「もっと使いやすく」。ここに注力してやってきたそうです。「もっと身近に」というところでは、キャラクターを立ち上げました。「やきおにお」と

いうキャラクターです。子どもたちはよく知っています。誕生したのはちょうど発売20周年の2009年。このとき、「やきおにお」が誕生しました。食品メーカーのブランドで、こういったキャラクターはなかなか育たないとか定着しないとか、意味ないよね？と言われたそうです。それでも、まずはニッスイ社員が楽しみながら営業活動できるようにということで生まれました。名前もベタに、「やきおにお」です。家系図もあって、「やきおにお」がいて、おじいちゃん、おばあちゃん、お父さん、お母さん、4人のきょうだいです。彼女もいます。こういった取り組みで盛り上げながら、焼きおにぎりを定着させようということにチャレンジしたのですね。また、焼きおにぎり検定というのも過去ありました。社員がキャラクターについての問題に答えるのですが、合格するまで何度も試験がありました。あとは、店頭活動を積極的におこないました。「やきおにお」の着ぐるみマスコットを作りました。おにおファミリーのぬいぐるみやシールをプレゼントしたり、子どもに人気の雑誌に広告を投入もしました。現在は「やきおにお」の認知度は幅広い世代にだいたい普及してきております。

もっとも、キャラクターだけでは商品は定着しません。食品ですので、やっぱり美味しいことが大事です。また、簡便に調理しやすくないとお客様には手に取っていただけません。メーカーとしてこだわっているのはここです。1つは、ふっくらにぎりですさらに美味しくを大事にしています。形が崩れてボロボロになったり、焼き方が難しく硬くなってしまったりということが発売当時はありました。毎年改良を重ねて、課題を克服してきました。おにぎりは食べたときに口の中でふんわりほぐれるのが良いので、そこは当初から大事にしてい

るところです。あとは醤油のこだわりですね。これもその時々でトレンドが変わるので、香りや照りは毎回毎回いろんなことを試しながら、醤油をこだわって変えてきています。品質向上については改善には終わりが無いということを意識して、ほぼ毎年ニッスイブランドの大きな大きな焼きおにぎりは、「もっと美味しく」にこだわり、何かしらのリニューアルをしています。

トレーの改良にも取り組みました。今では冷凍食品のお弁当商品中心に、切り離して必要な分だけ電子レンジでチンするのが当たり前になっています。ニッスイは早い時期からそれを採用しています。焼きおにぎりに関していうと2001年にはハサミで切らなくても切り離せるミシン目が入ったトレーに変更しています。ただ、焼きおにぎりを横にしたまま電子レンジで温めたり、立てていたのが倒れたりすると、どうしても加熱のムラが出てしまい、なかなか香ばしさが出ないという課題がありました。調理方法がお客様ごとによって変わってしまうと、おいしさも変わってしまう。そこで確実におにぎりを立てて温めてもらえるように、2009年にお客様が縦置きするトレーそのものに変えました。このことで焼きおにぎりが硬かったり、ムラがあったというお客様からのお声が、すごく減ったと聞いています。「もっと使いやすく」は大事です。食のシーンの開拓も大事にしました。受験のときや新生活のときに、お茶漬の素や味噌汁の素を封入して、手に取ってもらって販売も過去行っています。先程申しました通り、焼きおにぎりのキーワードとして「いろんなコバラ」があります。小腹が空いたときにすぐ手に取っていただけるということを過去から大事にしています。これからも大事にしていきたいと考えています。

次に、コープさんの焼きおにぎりです。

基本はNBと一緒になんですけど、コープさんの焼きおにぎりは1999年10月1日に発売して、幾度かリニューアルもしています。2002年のリニューアルではミシン目を入れたトレーに変更したり、少し出汁感を変えたりしました。2010年にはお米をあきたこまちに指定し、一番新しいところで2017年に今の現行デザインに変えました。このリニューアルについては、後ほど改めてお話しさせていただきます。

コープさんの焼きおにぎりの特徴ですが、ニッスイ焼きおにぎりは1個80グラムで6個入りです。食べ盛りの子どものところと「やきおにお」のキャラクターとも相まっていますが、コープさんはちっちゃいお子さんやご年配の方とかは80グラムも食べられないよというところもあり、少し小さい1個48グラムにしています。それを10個で1パックにしています。内容量は1パックで同じ480グラムです。コープさん向けは食べやすい一口サイズで組合員さんの小腹を支えていくということでやっております。冷凍食品の焼きおにぎりが人気の理由は、小腹が空いたときに電子レンジで簡単にすぐ食べられる点や、家庭で手作りすると意外と手間がかかったりする点にあると思います。昔は家でご飯を炊いているのは当たり前でしたが、現在は家では炊かないことも多いですね。焼きおにぎりは常に冷凍庫に常備しておける利便性が支持いただけているところかと思っています。

工場は東京の八王子にあります。ここは冷凍食品では米飯。焼きおにぎりやピラフに特化した工場ですが、魚肉ソーセージやちくわ、かにかまぼこも作っています。コープさんの焼きおにぎりの米はあきたこまちです。お米にはそれぞれ特徴があり、あきたこまちは米の粒がしっかりと残るのでお

にぎりに適していると一般的には言われております。どちらかという、米そのものの味をもっと楽しんでいただきたいということで、味が濃すぎないお米を選定して、あきたこまち100%にしましょうということになりました。これは今も続いております。おいしさの秘密として、精米を洗うところから一回蒸して、その後におにぎりロボットで成形していますが、このおにぎりロボットが結構ノウハウがあります。ふんわりするにはどうするかという技術が詰まっています。あとはオーブンで2度焼きしています。2度焼くことで外がパリッと焼きあがり、中はふんわりとなります。このあといろいろな検査を経て出荷という運びですね。

先ほど2017年に商品をリニューアルしたと申しました。以前からおいしいとご支持をいただいていたのですが、組合員さんから少し塩味が強いというお声を何件かいただきました。ご意見自体は決して多くはなかったのですが、調べると、小さいお子さんやご年配の方々からすると、おいしいけど少ししょっぱかったのかもしれない。リニューアルにはいろいろ議論があったと訊いています。よく売れているし、ご意見もそこまで多くはないので、そのままでもいいんじゃないかという話もあったそうです。とくに売れているものを変えるのは、なかなか勇気がいります。それでも、改良してみようよと生協さんと当時のニッスイ担当が話をしまして、旨味と出汁感をアップさせて塩分を抑える改良を図りました。食塩相当量でいうと、1個あたり0.6から0.5グラム。わずか0.1グラムではありますが、ここを変えたことで、モニター変化でも明らかに数字が良く出ました。リニューアル発売の後には、味も薄めで子どもにもあげやすいというお声をものすごい

たくさんいただきました。結果として、こういうお声に真摯に向き合って良かったなと感じております。また、薄味にしたことで他にもメリットが出てきて、アレンジ調理に使いやすいということになっています。しょっぱすぎちゃうともうそのまま食べるだけになるのですが、チーズと相性が良いのでリゾットにしたり、お茶漬けにしたりということもお勧めできるようになっています。

最後に、焼きおにぎり以外にも組合員さんの暮らしを支えていく、生協さんらしい商品を少しでもご紹介させていただきます。まず、これも子どもに大人気なオムライスです。2014年に発売していますが、国産原料を使ったり、卵のふんわり感を出したり、最近では2個パックで袋に入っていたものを、バンドル化したりという工夫をしています。次にかき揚げですね。昔は家で揚げ物をするのも多かったわけですが、生活の変化で、今はなかなか油を使った揚げ物が難しくなっています。そこで2006年に、電子レンジで簡単に調理できるかき揚げとして発売しました。オムライスと同じように、野菜を国産にしたり、手作り感を出したりといった工夫をしています。こういうのも生協さんらしいのかなと思います。最後に春巻きです。春巻きもご家庭で最初から手作りするの大変ですということで開発したのですが、春巻きは電子レンジ調理よりも、やっぱり油で調理した方がおいしいということで、油調品で販売していますが、ご家庭での揚げ物調理は大変です。そこで、フライパンでつけ揚げ調理できる春巻きにリニューアルしたところ、ものすごい支持をいただきました。組合員さんのちょっとした悩みや課題と向き合い、解決していくことで、もっと喜んでお使いいただける商品に変わっていくのだ

と思っています。

焼きおにぎりをもっと家族の食卓へというテーマはコープさんブランドもニッスイのブランドも、そこに変わりはありません。組合員さんの食卓の笑顔が増える。そうした食卓の応援団でありたい。会社としても、私担当としても、そのことを思いながら生協さんと今後も取り組んでいきたいと思っています。

質疑応答① 生協の組合員とのそれぞれメーカー側としての接点について。

清川氏：コロナということで、直接対面ということとは減ったとは聞いています。ただ、アンデルセングループは、生協さんとの活動を始めさせていただきました原点は、組合員さんとのふれあいですので、それはずっと大事にしていきたいということで、学習会等のご提示、お申込みがあれば、基本的にお受けするということとしています。また、工場見学やコープフェスタや試食交流会へも積極的に参加しています。

他社さんと違うのは、できるだけCOOP統一商品ではなくて、タカキベーカリーのNBとして生協さん専用商品ということに取り組んでおりますので、生協様用NBに組合員さんの声を反映させていただいた商品開発を基本としております。

澤田氏：コロナになって対面で組合員さんと触れ合う機会が極端になくなりました。先ほどのような動画を作ったのも、対面でなくとも、より知ってもらうためのツールが必要だということで、2021年に作った次第です。コロナ前であれば、たとえば、コープ九州さんの各県の組合員理事さんを一同にお招きして、学習を含めた工場見学をさせていただいたり、東海コープ

さんの職員さん30名ぐらいに来ていただいてご説明したりといったことは、結構積極的にやっておりました。学習会に関しても、要請がありましたら、正直全部は参加できないですけど、可能な限りは参加しておりました。

また、キンレイはコープさんに基本的にNB品を売っていないちょっと特殊なメーカーです。コープブランドとNBが競合しないので、コープさんの様々な取り組みには積極的に参加させていただいております。

飛田氏：やはりコロナ禍のここ3年ぐらいは、ニッスイもほとんど活動ができておりませんでした。過去には組合員理事や職員の方々とかに実際に工場にお越しいただき、実際現場を見ていただいた後、その方々から組合員様にお話しいただくということをやっていました。現在は、2～3月ぐらいから、主力品の焼きおにぎりですとかオムライスに絞って学習会も始めています。生協様に関して言うと、学習会の後、職員さんや配達担当者が組合員様に改めてご説明いただいたりもしている点は特徴です。工場のほうも落ち着いてきていますので、来年度は積極的に工場に来ていただく体制をとって行く予定です。

質疑応答② 近年、組合員の暮らし方が大きく変化していると思いますが、そのなかで組合員からの要望や意見で変化してきたと感じられることについて。

清川氏：私は現在直接組合員さんと関わりは持っておりませんが、私が担当させていただいた20年間で一番感じたのは、組合員さんの暮らしよりも、生協の職員が変わったということです。後半になると、暮

らしと言ってるのに暮らしの話をする職員さんが少ないなと感じました。メーカーからも、生協職員や日本生協連の担当者との話が主になっていて、組合員さんが見えない。それが一番問題じゃないかと思います。もっともっと組合員さんの声をダイレクトに聞いていく。その仕組みが変わってしまって、組合員さんとメーカーが切り離されているような気がしています。偉そうに聞こえるかもしれませんが、そうしたことをすごく感じてました。

澤田氏：世の中が変化しているので、暮らしの変化は生協さんだけではないと思います。冷凍食品も大きく、この30年間で変化してます。消費者の方が求められる、簡単で便利だったらよかった冷凍食品、ただの常備食だった冷凍食品が、日常食に変わろうとしています。品質も各社の努力で向上し、よりおいしいもの、もっと言えば冷凍食品だからおいしいという感覚に変わってきたのではと思います。

その上で生協さんについていえば、そもそも今回の企画であったり、商品を作るときの作り込みだったり、こうしたことに一番こだわってお客さんが生協さんです。実際、生産工程から原料まで全ての要素を質問して確認されているのは生協さんぐらいです。組合員さんにお届けするために、皆さん、以前よりも専門的な知識を持たれるようになっているなと感じています。

飛田氏：先ほどオムライスについて報告させていただきましたが、今、環境配慮していきたいというのが世の中の流れだと思います。一方で、環境対策すると投資も絡み、企業としても負担が大きい。ただ、オムライスに関して言うと、2個パックをバンドル化したことで、機械設

備の投資は掛かりましたけども、そのことを組合員さんに学習会や誌面で数字も出して訴求しましたところ、もっと買って貢献しましょうという意識が出てきています。ここ20～30年だけではないかもしれませんが、ここ数年の変化としてはこうした点が大きいと思います。

質疑応答③ 現在の各社の原材料に対する考え方、および社会や「食」への貢献のあり方等について

清川氏：小麦粉を国産に全部切り替えることは現状の使用量ではなかなか難しいです。しかし、原材料の選別及び製法は常に何がいのだろうかかと追求しています。

もう1つ、生協さんと向き合っているときに大事にしたいのは、どんな考え方を持っている会社なのかをしっかりとお伝えできるようにしたいということです。また、従業員に対する向き合い方がすごく大事だと思っています。いくらいい考え方を持っていて、それを継続できるかどうかは、やはり従業員への向き合い方次第です。今、おいしいとか、安全安心とかは、当たり前前に捉えられています、それを本当に継続できるかは従業員次第だと思っています。美味しいや安全安心を継続して生協さんの組合員さんにご提供できる会社としての持続性が大事だと思いますし、創業の精神を引き継ぎながら、従業員がモノや販売活動でそうしたことを伝える活動ができるようになりたいというのが根底にあります。生協さん、組合員さんと向き合うことで従業員も勇気をいただいていますので、もっともっと生協さんとの関係を大事にしていきたいです。

澤田氏：原料の話ですが、本当に国産がい

いのかどうかいつも考えています。国産だと安心されるというのは心理的には分かりますが、「国産だから」いいというのが、全てではないとは思いますが。作るお料理に対して適切で安心安全な原材料であるべきであって、国産が優先するものではないと本当は思っています。だからこそ、われわれは何故この原材料を使うのかを丁寧に丁寧に説明する必要があると思っています。

たとえば、われわれはほうとうを作っていますが、乗せる具材のカボチャは元々国産と中国産の2つでした。生産者が減少し、またカボチャのスライスが大変だからという理由から、北海道の国産カボチャ一本にできない事情があって、年間安定供給のために中国産を使っていたんです。ただ、中国産のカボチャの方が実は品質が良かったんです。カボチャは収穫した後に寝かせて熟させるのが大事でして、中国の方が熟す期間を長くしておいしいカボチャが食べられるんです。しかし、中国産は使用できないということで全部やめざるを得なくて、今は、国産とニュージーランド産になっています。それでも、今もニュージーランド産のほうが甘みがあって、品質的にもいいですね。そういう背景がいろいろあります。ただ、一番は年間を通じて安定供給をすることがあり、そこで安全であれば、よりおいしいものを使う方がいいとなります。だから、キンレイとしては国産がすべてとは思っていません。ちゃんぽんのキャベツも、全部生キャベツです。ただ、キャベツも冬の方がおいしいですね。夏はちょっと甘みが少なくなります。でも、年間で販売させていただいているので、年間生産しなければなりません。キャベツは産地リレーしていろんな産地を使いますが、冬場に全部作って保管してお届けし

たほうが、実はおいしいちゃんぽんをお渡しできるかもしれない。そうした様々な原料事情は常にあり、メーカーとして非常に苦しい決断をしながら、それでもおいしさを一番大事にしているということはお伝えしておきたいと思います。

飛田氏：考え方としては、キンレイ様とほぼ同じです。国産ブランドに関して言うと、とくに野菜は、もうできるものは全部国産にして商品化しています。一方で、水産物については、全部国産にしまうと供給面で難しい部分があるので、調達は広くしておく必要があると思います。実際のところ、たとえば、先程のかき揚げも野菜のかき揚げとうたっていますので、野菜は全部国産ですとなっていた方が、組合員さんも価値を感じていただけるのはと思いますが、配合比率が低いようなものまで全て、そこまで無理して全部国産にすることが本当にいいのかどうか。生協さんと商品作りについての話し合いで決めていくところですが、メーカーとしては悩ましいところです。

おわりにかえて―登壇者コメント

清川氏：先程は偉そうなことを言いましたが、今まで出会わせていただきました各生協さんの組合員さんの一人一人の顔が思い浮かぶということが、私どもアンデルセングループの強みだと思っています。

これは私個人のことでなくて、生協さんとのつながりを会社の強みとして社内に伝えていくということが自分の使命だと思っています。これからも真面目にパンを焼いていきますので、アンデルセングループを愛してください。よろしく願いいたします。

澤田氏：生協さんとお付き合いして最初に

思ったのは、独特だなということです。商品も普通のスーパーやコンビニですごく売れているんだけど、生協さんではなぜか売れていないものがあったり、逆に生協さんでだけとてもよく売れているものがあったりと、独特の市場が形成をされていて、商品群も独特だということを最初は感じました。

ただ、やっぱりコツコツと市場性も含めてお話ししながら一緒に商品を開発していくなかで、売れるものも生まれています。私個人として、冷凍麺はやっぱりコープが一番おいしいと思っています。キンレイのおいしさへのこだわりや技術力を、コープさんの冷凍麺に注ぎ込んできましたし、これからもより良い物を作っていきたいと思っています。引き続きコープの冷凍麺を応援してください。

飛田氏：先程、質問へのご回答としてコープブランド商品のリニューアルのハードルは低くないとお答えしました（座長注：こちらの質疑応答は誌面の都合で割愛しています）。そのこと自体は変わらないのですが、リニューアルや新商品の開発後の展開については、やっぱり生協さんはすごいです。紙面のうたい方ですとか、実際に組合員さんにお届けするアプローチは生協さんの強みだと思います。おにぎりの塩分を抑えたりリニューアルも、そのときに全国の生協様が一斉に紙面や配達の場面でお話しさせていただいたことで今があると思っています。やはりこれからも一緒に取り組んでいきたいなっているのはすごく思っています。

もう1つがですね、今日この発表の機会の場を与えていただきまして、私も一番売れている焼きおにぎりのことだから大筋は分かっていたのですが、1カ月ぐらい掛け

て発表資料を作りました。そこで工場の人たちや社内の先輩にいろいろ話を聞くことで、改めてこういう歴史があったということが分かりました。もちろん、焼きおにぎりは元々好きですが、この機会を持ったことによって、よりいっそう好きになりました。こういったことを、今日だけじゃなく、今後の学習会等でもお話をさせていただき、組合員さんの暮らしに少しでも貢献できるようなかたちを続けていきたいなと思っています。

分科会を終えて一座長による振り返り

加賀美 太記（阪南大学）

2023年も、2018年から続いている、生協内部から生協の特徴や役割を議論するだけでなく、外部からの視点（とくに協同組合以外の組織）を基に考えたいという点を出発点とする分科会を計画いたしました。この間、ご登壇いただいた良品計画（『無印良品』）、国分グループ（『国分ネット卸』）、小川珈琲（エシカル商品）、ゴールドバック（『ミックスキャロット』）、ヨコタ東北（『P&P リ・リバック』）、イーアンドフーズ（『大阪王将冷凍餃子』）、カネソ（『味パック』）、さとの雪食品（『にがり充てんとうふ』）、丸富製紙（『芯なしロール』）の各社と同じく、今回も非常に充実した内容で各社よりご報告いただけました。

座長として、本分科会を通してとくに印象に残ったのは、生協だからこそできる商品との向き合い方と、それがメーカーにとって持っている意味という部分です。冷凍食品に限った話ではないかもしれませんが、今回の報告からは「組合員の声」が取引先にまで届くことが生協との取引の特徴



であり、そこには様々な価値が含まれていることが見えてきました。アンデルセン、キンレイ、ニッスイのいずれにおいても、組合員とのかかわりが新しい事業展開や商品の改善につながったことは共通しています。あるいは、工場見学や学習会において、組合員と（あるいは職員とも）つながりを持つことが、メーカーにとっての励みになっていることもご報告いただきました。こうした組合員＝消費者との関係づくりという点こそ、一般的な流通業では実現困難な、生協という組織だからこそ生まれる独特な価値であろうと思います。

コロナ禍を経て、食品流通における宅配市場の競争はいっそう激しさを増してきています。具体的な形態こそ異なりますが、宅配市場に対する大手流通業の注力が顕著になっています。多くの競合が参入する環境において、生協の独自性をどのように活かし、自分たちの優位性を築いていくべきか。報告のなかでは、生協にとっては若干耳に痛い内容もあったかもしれませんが、それでも、生協の外側からの声に耳を傾けながら、自分たちの強みの活かし方を考える重要性を再確認できたのではないのでしょうか。

一方で、今回の分科会では、現代社会における「冷凍食品」の意義、あるいは生協組合員にとっての冷凍食品という部分については、十分に時間を取って議論することができませんでした。冒頭の解題でも述べたとおり、現代社会のくらしにおいて冷凍食品は欠かすことのできない存在です。生協でも冷凍食品は幅広く利用されていますが、組合員の冷凍食品へのまなざしの変化や今後の展望などはさらに深めることができたのではないかと思います。また、質疑応答でも少し触れられましたが、長い消費期限による食品ロス削減への貢献な

ど、冷凍食品には利便性以外の多様な価値が内包されているという可能性も示唆されました。議論で深めるべきこうした論点に十分触れることができなかつた点は残念であり、座長として申し訳なく思います。美味しいにとどまらない、人びとのくらしや社会に「役に立つ」商品としての冷凍食品の価値について、今後、改めて季刊誌『くらしと協同』等で検討することができればと思います。

それでも分科会全体を通じて、冷凍食品という現代的な商品を通して生協の独自性を再考しえた点は重要な到達です。これらが今後の生協の活動のヒントになれば幸いです。

末尾とはなりますが、今回ご登壇いただきました3社の皆さまに、改めて心より御礼申し上げるとともに、各社の商品がより大きく成長していくことを祈念いたします。

くらしと協同の研究所

2023年総会記念シンポジウムのご案内

本案内

- ◆日 程:7月1日(土) 13:00~17:20 シンポジウム
リモート参加と会場参加の開催
7月2日(日) 9:30~12:30 分科会
リモート開催
- ◆会 場:京都テルサ ※申込締切:6月5日(月)

現代社会における食の価値を考える

—生活協同組合だからこそできる価値の伝え方、活かし方とは—

(開催趣旨)

暮らしをより良くし、持続可能な社会を創ることは、協同組合にとって重要な目的ですが、とりわけ、さまざまな場で食を取り扱う生活協同組合(生協)においては、食が有する多面的な価値を通じて目的を実現することが必要になります。ここで食の価値とは、栄養を摂り健康を維持することだけではなく、生産や流通に携わる人たちにも思いを馳せながら、人と人が繋がり、資源や環境・文化を保全し、食への理解を深めることによって人が成長する、といった多くの意味が考えられます。

このように私たちにとって身近な存在であり重要な役割を果たすはずの食ですが、それをめぐる状況は決して安心できるものではなく、さまざまな課題に直面しています。地球規模での人口増加に伴う不足が叫ばれ、気象変動や自然災害の発生により不安定な生産が続いています。また、新型コロナ禍による生産から流通、販売や消費に至るまでのフードシステムの混乱や、ウクライナとロシアとの紛争や円安等の影響による生産資材や食料品の価格高騰が、私たちの暮らしや社会を脅かしています。

本シンポジウムでは、こうした現代における状況のもとで、私たちは食の価値をどのように捉えればよいのか。そして、生協として、それをどう伝え、暮らしや地域社会のために活かしていけばよいのか。食と農の経済学を専門とする研究者の基調講演と、民間事業者および自治体による食を基盤とした実践報告をもとに、皆さんとともに考えます。

本研究所運営委員長 北川 太一(摂南大学)

主催:くらしと協同の研究所

〒604-0857 京都市中京区烏丸通二条上ル蒔絵屋町258コープ御所南ビル4F
TEL:075-256-3335 FAX:075-211-5037
E-mail : kki@ma1.seikyoku.ne.jp (1は数字)

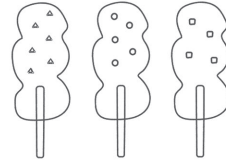
7月1日(土) 13:00～17:20 シンポジウム:京都テルサ 東館2Fセミナー室

○ 開会あいさつ 13:00～13:10

第1部 基調講演 13:10～14:10

「資本主義的食料システムの成り立ちとカラクリ」

平賀 緑 氏 (京都橘大学)



第2部 実践報告 14:20～15:40

報告1 「生産者と消費者を繋ぎ食の価値を伝える

『やさいバス』の取り組み」

加藤 百合子 氏

(株)エムスクエア・ラボ/やさいバス(株) 代表取締役社長)

報告2 「食の価値を活かした市民協働

－福井県小浜市の『食のまちづくり』を例に－」

中田 典子 氏

(福井県小浜市食のまちづくり課課長 御食国若狭おばま食文化館館長)

第3部 ディスカッション 15:50～17:10

コーディネーター 片上 敏喜 氏 (日本大学:本研究所研究員)

コメンテーター 青木 美紗 氏 (奈良女子大学:本研究所研究員)

則藤 孝志 氏 (福島大学:本研究所研究員)

コーディネーター まとめ 17:10～17:20

※第31回総会 17:40～18:10

くらしと協同の研究所への入会のご案内

くらしと協同の研究所は、個人会員と団体会員によって構成されており、常時会員を募集しております。詳細については、以下のQRコード・URLに記載しておりますので、ぜひご関心をお持ちの方にお声掛け下さい。

入会のご案内: <http://www.kurashitokyodo.jp/entry/>



- 会員になると、以下のご案内・活動情報等をお送りさせていただきます。
 - ・季刊『くらしと協同』(年4回発刊)が届けられます。
 - ・当研究所主催のシンポジウムやセミナー等の報告冊子等が届けられます。
 - ・当研究所および各研究会の発行物のご案内が届けられます。
 - ・公開の研究企画、講演会等のご案内がされます。
 - ・総会に参加し、研究所の活動や運営について発言・提案や自主研究会の開設を行うことができます。

7月2日(日) 9:30~12:30 分科会:リモート開催

第1分科会 「地域医療福祉と協同組合」

—地域医療構想・地域包括ケアシステムと医療福祉事業の可能性—

新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、地域住民の健康を守る医療・福祉施設とそこで働く従事者に対する信頼と期待を高めました。しかしまた、コロナ禍を通じて医療・介護施設の連携や役割分担の不徹底が露呈したとして、医療・介護提供体制の改革論議も加速しています。保健医療や介護・福祉事業を担ってきた協同組合もまた、地域住民の期待とニーズにしっかりと応えるために、政策動向に対応しつつも、協同組合としての強みを発揮することが求められています。

本分科会では、地域医療構想・地域包括ケアシステムの推進を柱とする近年の医療・介護政策をわかりやすく解説したうえで、保健医療生協の医療事業と市民生協の介護・福祉事業の課題と展望を実践の現場から報告します。地域における医療福祉の現状を理解し、協同組合による医療福祉事業の可能性を考える機会にしたいと考えています。

コーディネーター 高山 一夫 氏(京都橘大学:本研究所研究員)

報告Ⅰ:「医療・介護政策の方向性～地域に支えられる医療・福祉事業を目指して～」

鎌谷 勇宏 氏(大谷大学)

報告Ⅱ:「地域医療構想の現局面—“切れ目ない連携”の実態」

眞木 高之 氏(松江生協病院 院長、全日本民医連副会長)

報告Ⅲ:「京都生協の介護事業～山積する課題と今後の展望」

金山 修 氏(京都生活協同組合 くらしサポート事業系統 統括マネジャー)

第2分科会 「現代における組合員のくらしの支え方を考える」

—冷凍食品から考える「生協らしい」商品との向き合い方—

日本の冷凍食品の国内生産額はコロナ禍の巣ごもり消費の追い風もあって、2021年は過去最高となる7,371億円を記録しました。生協も冷凍食品とはかかわりが深く、日本冷凍食品協会によれば、冷凍食品の主な購買先として、生協を含む宅配事業も約20%のシェアを持っています。生協組合員意識調査でも、冷凍食品の主な購入先で生協がトップとなるなど、組合員は生協を通じて冷凍食品を利用している様子が伺えます。

しかし、かつて冷凍食品は“手抜き”の代名詞のように捉えられ、批判的に見る向きも決して少なくありませんでした。現在では、メーカーの企業努力と技術革新による品質向上を背景に、とくに単身・共働き世帯の若年層を中心に高く評価されています。現代の組合員のくらしを知り生協の役割を考える上で、なぜ冷凍食品が支持されるのか、生協組合員が評価する冷凍食品とは何か、という問いは重要な意味を持つのではないのでしょうか。

2018年から続く、生協と取引先のかかわりをテーマとする分科会として、今回は「冷凍食品」という現代だからこそその商品を通じて、いま組合員のくらしを支えるのに必要なこと、さらに生協らしい商品との向き合い方等を考える企画にしたいと思います。

コーディネーター 加賀美 太記 氏(阪南大学:本研究所研究員)

報告Ⅰ:『食卓に幸せをはこぶ』～家庭用焼成冷凍パン～

清川 秀樹 氏(㈱アンデルセン・パン生活文化研究所 執行役員)

報告Ⅱ:「冷凍めんの普及と『長崎風ちゃんぽん』」

澤田 卓士 氏(株式会社キンレイ 営業部 部長)

報告Ⅲ:「いろんなコバラにありがとう 焼おにぎり」

飛田 大輔 氏(株式会社ニッスイ 特販営業第二部生協営業課)

研究所ニュース

くらしと協同の研究所創立 30 周年記念式典を開催しました

2023 年 9 月 4 日（月）14:00～17:00
ホテルグランヴィア京都 3F（源氏の間）

くらしと協同の研究所は 1993 年 6 月に創立され、本年で創立 30 周年を迎えました。

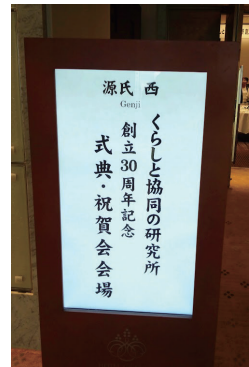
会員の皆様への感謝と共に 30 年を祝う記念式典・祝賀会を開催いたしました。

式典には個人会員、団体会員の代表、これまで研究所を支えて下さった方々、日本生協連、生協総合研究所をはじめ、他の研究所関係者など 93 名の方にご出席いただきました。

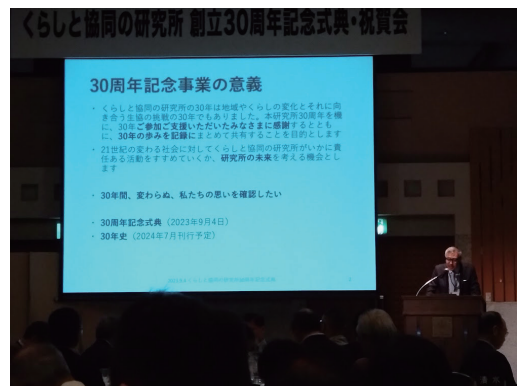
前理事長の的場信樹氏の開会挨拶、土屋敏夫氏（日本生協連会長）、藤田親継氏（生協総合研究所専務理事）から来賓祝辞をいただきました。

来賓祝辞につづいて、若林靖永氏（くらしと協同の研究所理事長）より 30 周年記念講演「協同を信じる」テーマに研究所の 30 年を振り返り、「未来のより良きくらしと地域に向けて協同、協同組合、生協の役割に注目して、ともに学び合うコミュニティの場として、くらしと協同の研究所は一貫して取り組んできた」とし、今後も以下 4 つの課題に取り組んでいくことを話されました。

1. 持続可能な地球と地域を展望して、変化する生活や地域社会の調査、現状分析、課題発見をすすめる
2. 地域における協同のネットワーク、協同の社会システムを展望して、生協や企業・団体、行政の調査、現状分析、課題発見をすすめる
3. 気候変動、ウクライナ、AI など、私たちをとりまく社会問題についてともに学びシチズンシップ、市民のリテラシー学習をすすめる
4. 若手研究者や組員・生協職員が関る機会、共同の活動の場を提供し、これからの担う研究者を支援し、組員・生協職員とともに学び成長する



会場風景



若林靖永理事長の記念講演

記念講演につづいて、9名の方からご挨拶をいただき、最後に畑忠男氏（京生協理事長）の閉会挨拶で式典を終了しました。なお、研究所では30周年記念実行委員会を組織し、記念式典をはじめ、30年の歩みをまとめた「30年史」の発行（2024年7月予定）をすすめます。



談笑する参加者のみなさん



参加者全員で！

[お知らせ]

2024年3月2日（土）午後から「くらしと協同 研究活動報告会（全体研究会）」を開催いたします。この報告会で会員や一般の方からの個人報告も募集いたします。関心のおありの方は是非、当研究所にお問い合わせください。

<お問い合わせは下記まで>

くらしと協同の研究所事務局

TEL 075-256-3335 又は E-mail kki@mal.seikyo.ne.jp

[訂正とお詫び]

本誌2023年夏号におきまして、一部誤記がありました。お詫び申し上げます、次の通り訂正いたします。

※18ページ右段 7行目 （誤）40年前 →（正）30年前

投	稿
規	定

1. 本誌は、くらしと協同に関する調査研究などの成果を掲載する。
2. 本誌への投稿は、上記の領域に関わる「研究論文」「研究ノート」「調査資料」「事例報告」等とする。ただし審査により区分を変更することがある。
なお、原稿は掲載時に、他誌に未発表であることを厳守する。
 - (1) 原稿の字数制限は以下の通りとする。
 - ① 論文 20,000 字以内
 - ② その他 原則として 14,000 字以内
 - (2) 原稿の体裁
 - ① A 4 用紙に横書き、40 字× 35 行で印字する。
 - ② 年号は原則として西暦を、また頁は「ページ」(カタカナ)を使用する。
 - ③ 英字の略字については原則として半角とするが、全角を使用したい場合はそのことを明確にし、同じ略字の場合に半角または全角を統一して使用する。
 - ④ 注は文末脚注とし、本文中の注は上付で、通し番号とする。
 - (3) 図表は上記の原稿の分量にふくまれるものとする。なお、グラフを Excel 等のソフトで作成している場合は、そのグラフの作成に使った元データも添付する。また、図版の場合はなるべく鮮明なものを別に添付する。
 - (4) 原稿には「表紙」を付け、表紙にタイトル、執筆者名、所属機関および連絡先(現住所、電話番号、E-mail)を明記する。原稿本文には執筆者名、所属機関を記さない。
 - (5) 原稿提出の際は、プリントアウトした原稿 4 部と原稿データをおさめた CD 等とを両方提出する。提出するデータは「MS-Word (バージョン 2000 以降)」とし、グラフなどのデータファイルがある場合、それも CD 等の中に添付する。写真を使用する場合は、MS-Word 内に枠で場所を示し、写真データは jpg 形式で別途添付する。
3. 投稿された原稿は、研究所事務局が受領し、編集委員会が指定する複数の審査員の査読を得て、その結果を基に、編集委員会において掲載の可否、区分、掲載号を決定する。審査の過程において、投稿者に原稿の加筆・修正をもとめることがある。
4. 原稿送付先はくらしと協同の研究所事務局とする。
5. 提出された原稿ならびに CD 等は原則として返却しない。
6. 原稿料は支払わない。
7. 著者に本誌 5 部と抜刷 30 部を無料で進呈する。
8. 本規定にない事項については、適宜編集委員会で判断し対応する。
9. 『くらしと協同』に掲載される原稿については、著作権のうち、複製権、翻訳・翻案権、公衆送信・伝達権を研究所に譲渡する。なお、著作者自身による複製(出版を含む)、翻訳・翻案、公衆送信・伝達については、これを許諾する。

(付則)

1. 本規定は 2012 年 6 月 25 日から実施する(2014 年 3 月 20 日一部改正)。

(くらしと協同の研究所事務局)

〒 604-0857 京都市中京区烏丸通二条上る蒔絵屋町 258 コープ御所南ビル 4F
TEL: 075-256-3335
E-mail:kki@ma1.seikyone.jp

季刊号



2023 夏号 (第 44 号)
2023.06.25 発行

特集
生協産直は酪農の危機を救えるのか?
総論
揺らぐ日本の食の生産・表示そして安全



2023 春号 (第 43 号)
2023.03.25 発行

特集
協同の力を生かした「子育て」の支え方
総論
「子」と「親」を支えるために何が必要か?



2022 冬号 (第 42 号)
2022.12.25 発行

特集
暮らしに寄りそった情報伝達とは
総論
メディアとの付き合い方を考える



2022 秋号 (第 41 号)
2022.09.25 発行

特集
2022 年総会記念シンポジウム
協同のネットワークを地域でどう創るか



2022 夏号 (第 40 号)
2022.06.25 発行

特集
個性を認め合える社会とは
総論
基本的人権と向き合う



2022 春号 (第 39 号)
2022.03.25 発行

特集
コロナに克つⅡ
～つながりを紡ぎ続ける
座談会
大学生のいまーオンラインと大学

〈ご意見、ご感想をお聞かせください!〉

先号よりアンケートハガキに代わりまして、フォームを設置しております。研究所へのご意見ご要望、「くらしと協同」のご感想やご意見をお聞かせください。編集部一同、お待ちしております。パソコンからは <https://forms.gle/6aZV1secMk7C5gDE9> へ スマホやタブレットからは、右記の QR コードを読み取ってご利用ください。



編 集 後 記

今回、総会シンポジウムが久しぶりに対面でも開催され、会場のあちこちで積極的に交流が図られている様子が印象的でした。取り上げられた食や医療・福祉といった分野だけでなく、協同組合の関わる様々な分野において、その意義や価値を伝えるためには、つながりが欠かせません。では、つながりを紡ぐ機会をいかに増やしていくのか。報告以外からも、そうしたことを考えさせられる企画となったように感じています。(太)

季刊 くらしと協同 2023 秋号 (第 45 号) 2023 年 9 月 25 日 発行

編集企画 | 『くらしと協同』編集委員会 電 話 | 075-256-3335
編集長 | 加賀美太記 F A X | 075-211-5037
発行所 | くらしと協同の研究所 E-mail | kki@ma1.seikyone.jp
理事長 | 若林靖永 U R L | <http://kurashitokyo.do.jp>
住 所 | 京都市中京区烏丸通二条上る時絵屋町 258 コープ御所南ビル 4F (〒604-0857)



小紋撰趣

表紙紋様 「月に鶴松」

夜空に光り輝く月は、神秘や知恵、創造性、精神性などの象徴として、古来から崇拝されてきました。その月の満ち欠けは、時間や変化、再生の象徴及び成長・発展の象徴とされ「つぎ・つく(次)」の意味から、次につながるもの、継続を表すもの、永遠のものともみなされてきました。

「鶴」は、古くから、白い羽と老人の白髪をかけて、「松」「亀」に続く「長寿の象徴」とみなされていました。また、夫婦仲良く一生を連れ添う事から、夫婦和合の象徴とされています。

「松」は、常緑を保ち、千年の樹齢を持つことから長寿を願う吉祥文様です。神が宿る依代の樹とされており、冬でも緑生い茂る常緑樹という性質から「不老長寿の象徴」として、大切に扱われています。

「月」も「鶴松」も、様々な変化・変遷を乗り越え、永遠の幸せを願う「吉祥文様」です。夫婦だけでなく、全ての人々が、激変するこの世の中を、手を取り合い、永遠の穏やかな社会を創造するため、協力し合いたいものですね。

田内隆司/京小紋画像提供(田内設計事務所)