

事業概要	サーキュラーエコノミー実現の為、「農産物もったいない」を削減することの対策としてマッチングサイトのプラットフォームを構築、運営します。実業は有機農園から未利用柑橘類を購入し、加工・抽出し中間素材にして、その販売、活用(オーガニック化粧品製造、サプリ)を行っている。
部署	経営
所在地	〒227-0051 横浜市青葉区千草台28-4-108 横浜営業部 (COVID-19で本店事務所を一旦閉鎖 横浜でサテライト運営中)
連絡先	(電話番号)090-4026-1600 (03-3584-0366) (E-mail)marks@hre-jp.com
環境省ローカルSDGsを通じて、実現したい社会像	<p>食品ロス(612万トン/2018年)は社会全体で動き始めているが、農産物に視点を移すと、棚に並ぶ(商品化される)前の段階の未利用・規格外品が膨大な量存在している。ここには2つの側面があり</p> <ol style="list-style-type: none">① 生産者:労働時間、経費を割いたもの全てが売上につながるわけではなく、青果として出荷される以外の周りには間引き(摘果など)、B級品(枝擦れや病害で皮の見栄えが悪いなど)など多くの物がある。しかし、処分され消費者には届かない。② 消費者:A)過剰品質を求める消費者、それを受けてB)小売の販売方法が均一なサイズの商品を個別包装+ラップで過剰品質の売り方、C)コストダウン要請により効率性重視から箱に最大限収まるよう均一サイズを求めるロジ会社の要望といった3つの要因が相まって規格が前提の流通制度を作り、はじかれたものは社会が作り出した廃棄物となる。 <p>これら2つの側面で削減することによりサーキュラーエコノミーを実現できる。実際に弊社の活動は農家に「間引きにこんな価値があるとは知らなかった、精魂込めて作ったものが全部素晴らしい商品に変わるなら、そんな嬉しいことはない。おまけに収入も増える」と評価されています。</p> <p>同時に消費者へは未利用材への啓蒙活動(自然な野菜の形 例:曲がったきゅうり)で不要なコストを転嫁しない、廃棄されている未利用材を活用することで社会全体で資源効率が向上することを知らしめ、同時に農家の生産性もあがる社会を実現したい。</p>

ローカルSDGsの実現に貢献できるソリューション	分野	農林水産業・地場産品／サーキュラーエコノミー
		<p>1. 未利用材のマッチング市場をプラットフォーム上に開設し、生産者と需要者が出会える場を提供する。</p> <p>2. 縦軸に栽培法別に農産物の姿(摘果、B 級品＋規格外品、加工後の残渣(例:搾汁後の皮)、横軸に各月旬に分け年間で 36 列のマトリックスで構成される未利用材のシートが農産物ごとに作られる。このシートの活用で未利用材が見える化できる。</p> <p>ようやく数年かけて農園から未利用材(間引き(摘果)、B 級品、搾汁後の皮)を購入できるようになり、それを加工・抽出することで有用成分が詰まった中間素材を生産して、更にそれを活用してオーガニック化粧品を製造している。</p>
	URL	会社HP: https://hre-jp.com/ 製品HP: https://annika-blanc.com/ 製品LP: https://hre-jp.com/annika_lp/
上記ソリューションを提供できる地域について	全国	

自者の特徴

1.(協業実績)

- ① 誰もが知る大手飲料メーカーと当社が所有する農場の未利用材につき提案。その後 NDA を締結し、現在サンプル製造まで終了し、これから製品化の検討段階に入る。(長年生産しているこの作物の未利用材は検討されたこともなかった)
- ② 著名な熊本の有機柑橘農園から甘夏関連の未利用材を購入して、中間素材製造、それを活用したオーガニック化粧品を製造販売と実際に未利用材を活用して事業を展開している。(農園自身が間引きは山に捨てるものとの認識しかなく、どのくらいの量なのかの把握もできていなかった。未利用の活用は本当にありがたいと共感されている。)
- ③ 各自治体の地域創生立案の一環で提案を開始し始めた
 - 瀬戸内のコンソーシアム
 - 広島の自治体など

2.(ゼロからの立ち上げ経験)

事業化の開始時点では農園への連絡した際に、都市の企業に対して取り付く島がないほどの不信感が生産者に存在していたが、理念に共感頂き、実際に一緒に未利用材の掌握から取組み、季節ごとの作業にも参加して農家も未掌握の実態を把握してきた経験がある。

3.(ネットワーク)

同農園のご主人が運営する全国を網羅した有機栽培農家の集団、および海外視察時に会った有機栽培者ネットワークの代表とも懇意であり、全国的な展開素地がある。

SDGs経営に向けた自者の課題や悩み

現在、食品ロスになる前段階の「農産物もったいない」(農業生産ロス) の削減を目標に置いて活動をしている。しかし、

1. 農家自身が未利用材の間引きは已む無いものとの認識が現状であり、その活用には啓蒙活動が必要。
2. 規格外として選果場とかではねられた青果の活用に対するアプローチのハードルが高い。(変なことに使われるのではないかとの懸念があるようだ)
3. 搾汁後の皮など本格的に行うためには産業廃棄物業者の免許も保有しないと大規模には進めないし、利益高も限られる。(廃棄物として有価で引取り、活用できれば利益幅は大きい⇒農家の生産性向上とは相反するが) また、廃棄物業界に参入するのはある種のリスクファクターもあると聞いている。

**ローカルSDGsの実現
に貢献できるソリュー
ション****【背景】**

Covid-19の影響も今後社会の意識に変化をもたらすが、すでにESG投資、SDGs、エシカルといったキーワードにあらわされるようにすでに方向がリニアエコノミーからサーキュラーエコノミーへと移行しつつある段階。従前、製品となっていなかった未利用材を製品として社会全体で有効活用するための市場を作ることが必要。

【ソリューション】

プラットフォーム事業者の位置づけであること。運営するプラットフォーム上で農産物未利用材のマッチングサイトを展開する。

- 全国の農産物をあつかう
- 供給者＝農業生産者、需要家：活用希望の企業

【2段階でアプローチ】

1段階：形は様々ながら農産物そのものを扱う市場（間引き、きずついたB級品、規格外品など）

2段階：自社でやっている加工・抽出を実施した場合の中間素材として市場に見える化する。

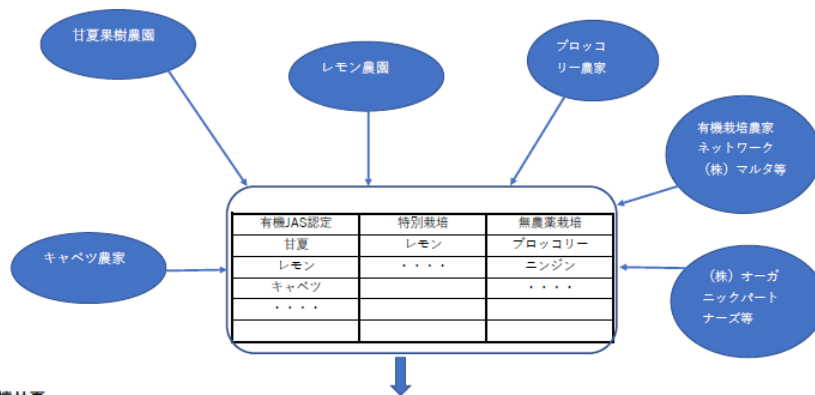
この第2段階により、企業は有用性を容易に認識できるので活用が進む。

ローカルSDGsの実現
に貢献できるソリューション

以下イメージ図

進歩系では各農家ではなく、本来担うべき JA がエリアの情報を集約し、地域JA単位で入力データが管理されるのが、取引締結後のロジスティクスまで視野に入れると効率的な体制となる。

有機農家・特別栽培農家・無農薬農家との農産物調達管理ネットワークシステム



有機甘夏

農家A	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
摘花				10	5								15
摘果						300	200		300				800
B級	300	300	400	200									1,200
搾汁皮			100	100									200
果実合計	300	300	500	310	5	300	200	0	300	0	0	0	2,215

農家H	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
摘花				15	8								23
摘果						350	200		350				900
B級	300	300	400	200									1,200
搾汁皮			100	100									200
果実合計	300	300	500	300	8	350	200	0	350	0	0	0	2,308

総合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
摘花				80	35								115
摘果						1,800	1,200	0	1,800	0	0	0	4,800
B級	1,800	1,800	2,400	1,300	0	0	0	0	0	0	0	0	7,300
搾汁皮			600	650	0	0	0	0	0	0	0	0	1,250
果実・皮名	1,800	1,800	3,000	1,950	0	1,800	1,200	0	1,800	0	0	0	13,350

特別栽培レモン	農家A	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
摘果							50	100	200					350