

有機JASで差別化

大葉の有機JAS（日本農林規格）認定の土耕施設栽培を行い、さらにカット野菜の製造と、その技術を活かした大葉ドレッシングなど、他産地や他社にない商品の開発という差別化戦略を特徴に存在感を見せている。代表取締役の出来満則さん（六二歳）は、有機JASへの取り組みの動機を次のように語る。

「大葉の主産県として知名度のある愛知、茨城、静岡、大分など大産地と価格競争をしても勝ち目はありません。さらに作付面積は全国的に減少しており大産地に集約される傾向です。私たちは消費者に安全・安心な大葉を提供したいという考えから化学肥料を使用せず有機質肥料を投入しました。そこで、安全・安心をもっとアピールし差別化を図ろうと考えたのです。さらには、より付加価値が付くと見込みました」

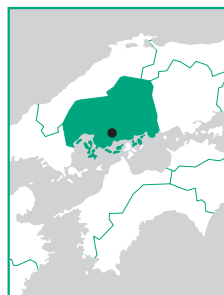
有機JASの認定取得を目指し、二〇〇五年より三年間、化学農薬を問わず栽培を行った。そして、〇八年、大葉の全土耕栽培施設（約八〇㌥）で有機JASの認定を受けた。売り上げへの効果について出来さんは、有機栽培の技術・仕様で裁

経営紹介

他にはない加工商品を世に出す 安全性アピールに有機JAS認定



大葉を使ったキムチの商品開発にも取り組んでいる出来満則さん



広島県東広島市

株式会社 出来商店

代表取締役社長 出来 満則

創業 ● 1984年

資本金 ● 500万円

事業内容 ● 大葉、ネギ、大根の生産、カット野菜の製造、大葉を使った商品の企画販売など

社員数 ● 70人（うち生産は6人）

URL ● <http://www.deki.co.jp/>

培できることから大葉はもとより、大葉以外の作物でも信頼度が増し、スーパーなどから引き合いが多くなったと話す。

さらに「有機JAS認定大葉といえども価格が高くては買ってもらえず、売価アップに貢献することはなかったです」と苦笑いする一方「有機栽培の効果は一、二年では分からないが、土が荒れない分作物は病気に強くなると思います。防除対策としてはアザミウマの侵入防止のためにハウス内をネットで囲っているぐらいです」と生産面でのメリットを強調する。有機質肥料は葉色の変化や生長を見ながら作物の状態に合わせて、決して入れ過ぎないように少なめに投入している。しかし、単収は取り組み前と変わらないという。

規格外品を有効利用

出来商店が出荷する際の大葉の規格は、五・五〜八・五センチメートルまで一センチメートル刻みの四種類だ。育ち過ぎたものは全て規格外品となってしまう。そこで、それらの有効利用のため、二〇一三年、有機JASを取得した大葉の規格外品を使ったドレッシング「大葉農家さんがつくった大葉ノンオイルドレ

「世の中にないだレッシングを目指しました」と出来さんは目を輝かせた。

ドレッシングは、目に見える形で生の大葉が多く入っている。収穫したての鮮度の良い大葉を細かくカットし酢漬けにしたものだ。それを、地元の老舗しょうゆメーカーの川中醤油に卸し製造を委託している。大葉三〇枚以上が入る二〇〇ミリットのドレッシングは四〇八円(税込)と求めやすい価格だ。

生産農家だからこそ大葉を大量に使える。かつ、カットの加工技術を持っているからこそできた商品だろう。子どもからお年寄りまでがおいしいと言ってくれる味を目指しており、サラダ以外にも揚げ物や冷ややっこなど幅広く使ってもらおうよう提案している。また、三年連続でモンドセレクション金賞を受賞し品質も維持できている。

その後、「大葉農家さんがつくった」シリーズとして大葉みそ、大葉塩だれを商品化した。商品はいずれも大葉の取引先スーパーなどで取り扱ってもらえ、売れ行きは好調で、原料の生産が追いつかないため昨年度、加工用大葉を増産し規模を拡大するためのハウスを新設した。

バイヤーの一言が刺激

出来商店の創業は一九八四年で、広島県最南端、瀬戸内海に浮かぶ倉橋島の安芸郡倉橋町(現呉市倉橋町)でのスタートだった。大根とネギを栽培し、それらを当時としては珍しかった自社での加工を施し、刺し身のつまである大根のけんときみネギにカットして量販店鮮魚部門に卸した、という。

「三四年前にカット野菜と言えばみんなから何を考えているんだ、そんなん生活できるのかとからかわれましたが、量販店バイヤーからのアドバイスなどで売れるとの感じはありました。今ではカット野菜はなくてはならない必需品になっています」と言う。出来さんに先見の明があったということだろう。

大葉栽培のスタートとなった「一言」というのは量販店鮮魚部門関係者が言った「刺し身のつまには大根のけんきだけでなく大葉もある」というものだった。

出来さんは、全国の大葉生産地に出掛けていって教えを請い、試行錯誤の末、四年目からようやく周年出荷できるようになったという。量販店の青果部門でも少しずつだを取り扱ってくれるようになった。

このように順風満帆だった出来さんだが、この後続けて二つの自然災害に見舞われる。

まず、一九九一年の台風一九号だ。同県の厳島神社の能舞台も倒壊したほどの暴風が吹き荒れ、島にある出来商店では全てのハウスが倒壊してしまっただけでなく、

さらに九四年には大干ばつで倉橋町は長期間にわたる断水と給水制限を強いられ、特に乾燥に弱い大葉は壊滅的被害を受けた。

情報発信システムの構築へ

出来さんは倉橋町から独自に考えた三つの条件に合致した現在の東広島市黒瀬町へ移転をする。

条件の第一は水資源が豊富であること。移転予定地がある東広島市は酒蔵が多くあることから水量豊かな土地であることが分かった。ハウス施設には地下水を利用することができるとのことだ。

第二は出来さんがビジネスの基礎と言う「物流」、アクセスが良いことだ。大葉やカット野菜など生鮮物を扱っているため、商品は新鮮なうちに迅速に取引先や消費者に届けたい。移転予定地は広島空港、新幹線東広島駅、高規格幹線道路まで、車で五〜三〇分の距離にある。しか

もこれまで運送を委託している物流会社の事業所が隣接している。

第三は規模拡大が可能となる要素があること。幸いにも地元雇用を期待した地権者らは「協力しましょう」と好意的に受け入れてくれ、当初想定した三〇〇坪を大幅に上回る二万坪の土地を確保できた。生産拠点の移転はこのように決まった。

出来さんは、農産物の安全性を高め、農業経営リスクを低減するために、農場全体の適切な管理が重要と考えている。そのため従業員がJGAP指導員の資格を取得する取り組みを始め、これまでに四人が指導員となって他の作業員を指導しつつ農場管理を行っている。

さらに来年度、HACCP認証を目指した新たなカット野菜工場と新商品の製造ラインを建設予定である。「今後は、JGAPとHACCPへの取り組みを通じて、自社で栽培・加工・製造まで一貫生産した商品を追跡できるシステムを構築し、情報発信ができるようにしたいと思います。自社製品の安全性・信頼性・新鮮さを確保し、お客さまに喜んでいただけるものを作りたい」と出来さんは新たな構想を語る。

(情報企画部 東光俊)

高橋 治儀 さん

新潟県 有限会社高儀農場 代表取締役

農用地区域内に「産地直食」のレストランをつくる 安全安心、おいしいを追求して、田園の中に建つ

農場の生産物を直接食べる「産地直食」を追求し、自家製食材を使うレストランを開業。農地法上の制約で休業を余儀なくされるも、新潟市が農業特区に認定されたことで二〇一六年、再オープンを果たす。同市出身の作家、坂口安吾の反骨精神と挑戦者魂を具現し、挑戦し続ける者を対象とした「ニイガタ安吾賞」の第一回受賞者でもある。

生産現場にレストラン

——まず、農場の真ん中に建つ迫力のあるレストランに驚きました。

高橋 県産スギをふんだんに使って古来の工法による木組みをあらわにした吹き抜けの空間で、水田地帯の風景を堪能しながら、農場で取れたトマトを使った料理を食べてもらいたいと、こだわりました。

——農家レストランの事例は全国にあります。大きな違いは何でしょう。

高橋 田園風景の中に抱かれて、そこで取れた食材を味わえることでしょうか。ダイナミックに農場の素晴らしさを感じると、お客さまには好評で当初予想を上回る客数です。

——と言いますと？

高橋 私は農場という立地が重要だと思っていました。農用地区域内に畜舎や温室、加工処理施設など生産に直接関連したもの、いわゆる農業用施設以外を建てられないという規制があります。そのため、農家レストランを建てる場合は農地転用の許可を受ける必要がありますが、なかなか認められません。行政からはレストランを開業するなら街の中か比較

的転用しやすい道路沿いをと提案されましたが、それでは農家のやるレストランではないと思ひ、踏み切れませんでした。長い間、何か方法はないかと考えていたところ、新潟市が「大規模農業の改革拠点」として国家戦略特区に指定され、六次産業化や付加価値の高い食品開発を行うための目玉として農家レストラン設置に係る特例を打ち出したことを知り、すぐに申請し認められたのです。

実は、私どものレストラン「ラ・トラットリア・エストルト」開業と同時に二軒の農家レストランが誕生しましたが、同じく国家戦略特区の特例を利用したものです。それぞれに個性ですが、私どもの人気メニューは隣接するハウスで取れるフルトマトを使ったサラダやパスタです。

——レストランへの挑戦は二度目だと聞きました。

高橋 今から一七年も前のことです。当時はフルトマトの栽培と、イチゴの観光農園が軌道に乗ってきた頃で、たまたまトマトを買いに来たイタリアンのオーナーシェフがうちのトマトを評価してくれました。料理してもらったドライトマト入りのパスタなどをお客さまにも食べてもらいたいと思ひ、プロデュースをお願いしたのが飲食事業を始めたきっかけです。法人化した直後で雇ったスタッフが、産地直送ならぬ「産地直食」というフレーズを作ったのが気に入り、農場でのレストランを計画しました。

行政指導で休業

——順調だったのですか？





長橋社長が立つ「ラ・トラットリア・エストルト」の農家レストラン設計大工

Profile

たかひしはるよし

一九五三年新潟県生まれ。六三歳。七二年高校卒業と同時に家業（施設トマト十種作）に従事。八五年節水トマトの生産販売を開始。三年の苦戦を経て長野のスーパーと出合い本格出荷。九八年に法人化。二〇〇〇年産地直食のイタリアンレストラン開業。農地法上違法性ありと指摘を受け、三年後に閉店。一四年新潟市が国家戦略農業特区に指定、区域計画に農家レストラン設置が位置付けられ、一六年再オープンを果たす。同年新潟県エコファーマー認定。

Data

有限会社高橋農場
新潟県新潟市に本社。代表取締役は高橋治儀氏。資本金一〇〇〇万円。施設面積約一万二〇〇〇平方メートル。水田三、四畝。法人構成員四人。常時従業員は二人。観光イチゴ園を経営。トマト、イチゴを直売。レストラン「ラ・トラットリア・エストルト」は加工所直売併設で約六三〇平方メートル。木をふんだんに使い、客席数は一〇〇。

高橋 農地にレストランは建てられないので、新潟市から移動販売の許可をもらい、キッチンカーを改造し移動キッチン「エストルト」をオープン。ハウスの中で本格的なイタリアンを提供しました。お客さまからは好評だったので、行政から指導が入り休業を余儀なくされました。農地のハウスから移動せず営業したため、農地法に触れる恐れがあると言われたのです。六次産業化という言葉が使われ始めた頃で、安全・安心で少しでもおいしいものを提供したい、その究極の形

は生産現場のすぐそばで食べることだという基本的な要求には、何のやましいところもなかったので、正直、戸惑いました。

——おとなしく休業を？

高橋 飲食事業を諦めきれず、新潟駅前などに移転先を探しました。その時、若いスタッフが「エストルトは『東の菜園』という意味なのに、駅前で営業したら菜園での『産地直食』なんて言えませんよね」とつぶやいたのです。ドキッとしました。農場に隣接した本来の産地直食ができるようになるまで休業を決断しました。行政には機会

があるごとに、これからの農業には六次産業化の取り組みが重要で、消費者に農業の良さを分かってもらうためには農場で食べてもらうことが必要だと訴えてきましたが、法律の壁は厚く、実現しませんでした。

二〇一三年には移動販売に反しない形で一部再開し、トラックで調理販売したものを休憩スペースで食べてもらっていました。どうしてもメニュー数や収容人数に制約があり、限界を感じていた時、新潟市の国家戦略特区に絡んで、念願の再開を果たすことができたというわけです。申請に当たっては地域の食品スーパーや調理師専門学校、製麺業者や広告代理店と連携して六次産業化・産地消費

に基づく事業の認定を受けました。——ずいぶん遠回りしましたね。

高橋 いや、当時の経験は役に立っています。いつかは産地直食を再開しようと、手書きの記録を取っておいただけです。今回の事業申請の時にも、売り上げ見込みや投資規模の裏付けにデータが必要でしたが、当時の来客数やお客さまのアンケート結果がとても役立ちました。客席数は当時の七〇席から一〇〇席に増やしましたが、おかげさまでお昼時は満席になります。

トマト作りは技術力

——ところで、米どこの新潟で、フルツトマトとは、珍しいですね。

高橋 実家は水稲とトマトを作っていました。卒業すると父から「ハウスを一棟持たせる。一切口出しをしないから好きなようにやってみろ」と言われました。そこで、一〇坪の第一号棟を建て、キュウリの前進栽培を始めたのが私の挑戦のスタートでした。二〇歳の時です。

その後、品種改良されたブルームレスキュウリにより消費者のキュウリ離れが起きたので、新たな作物を求め、仲間と施設園芸先進地の関東を見て回りましたが、新潟の常識では考えられない粗植にすることで、太陽の光をふんだんに浴びたおいしいトマトが

作れることにショックを受けました。

これからのトマト作りはこうだと一九八四年にキュウリをトマトに変え、さらに二〇㌔増やして二〇㌔全部でトマト作りを始めました。

——フルーツトマトに変わっていったきっかけは？

高橋 トマト作りを始めた頃、水やりをギリギリまで抑えながら最終的に大玉を作って高値で販売している関東の生産者を知り、その栽培方法に刺激を受けました。

「これだ！」と思い、視察から帰ってすぐ二〇㌔の畑、全部で水やりを完全にやめてみました。すると、夜はしゃんとしていても日が昇って気温が高くなるとみんなしおれていく。梅雨の時期に二、三日雨が続いた後で晴天になると、根も切れたような状態になって、妻が「全部枯れてしまった」と慌てて飛んで来ることもありました。

羽毛のような根の先端を見るとしつかりコロイド(土の塊)を抱えていて、成長点はしつかり水分を持っている。夕方にはしゃんとしてきたので大丈夫だなとホッと胸をなで下ろしました。そんなことを何度か繰り返し、水やりをしなくてもいいということが分かりました。

現在は溶液栽培に切り替え、スギの皮を使って水を制限しています。大

玉と同じ品種で糖度を上げるのが技術力で、そこに面白さがあるのです。

転機はバイヤーとの出会い

——思惑通りに高く売れましたか？

高橋 いいえ。フルーツトマトが市場で認知してもらえずパッケージなどを工夫しましたが、普通のトマトよりほんの少ししか高く売れませんでした。それでも絶対に売れると三年間我慢しましたが、収入も落ちて、さすがに私の読みが間違っていたのかもしれないと暗い気持ちになりました。

シーズンも終わる一九八八年六月頃、J・Aに相談し大消費地の評価を得るため首都圏の全農集配センターに出荷した折、上質のトマトを探し求めていた長野のスーパーのバイヤーに出会ったのです。九州産などが品薄になる頃で、すぐに栽培状況を見に来てくれました。「農薬をできるだけ使わず有機肥料を」と説明しかけると、「価値は見れば分かる。これ全部いただきます」と言われ、驚きました。車庫で直売も始めました。母親がトマトを売っていると、「こんな小さなトマトがこんなに高いの?」と聞いていたお客さんが、すごくおもしろいと思うにまた買いに来てくれました。

それから自分の一番得意なフルーツトマトを大規模にやろうと九八年

に法人を設立しました。

——販路は広がった？

高橋 社員を募集すると、フルーツトマト事業に参加したいと商社で働いていた人が入社し、販売戦略を立ててくれました。新潟県内でブランド力が高めようと、あえて販売量を絞る戦略です。地元のデパート、スーパー、ナショナルブランドのスーパー各一社だけに卸し、あとは安くとも県外に出しました。売り先を限定することで高価格を維持し、販売店もそれに応えてくれました。

また、生産を拡大して単価を上げるには市場販売だけでなく、直売率も上げなければなりません。売りに行くのではなく来てもらうと、直売所に加えてイチゴ狩りを始めました。その後、最初の飲食事業展開が始まったのです。

六次産業化も農業が基本

——昨年、第一回「ニイガタ安吾賞」を受賞されました。挑戦者魂の原点は？

高橋 高校は父の考えで県立興農館高校という農業者を養成するための全寮制の学校に入りました。大規模経営や、あまり人が作らない作物の栽培を志向する人たちがいて、刺激を受けました。

地元で自立しようとしている同級生のことも意識にあって、どうせやる

なら親とも周りとも違う農業をやりたいと思っていましたね。

レストランも、自分が食べておいしいから必ず売れると信じて、ワクワクするものがありました。やると決心したら失敗は考えませんでした。

——今後の展望は？

高橋 おかげさまで苦労もしましたが、いろんな経験をして、ここまで来ることができました。法人化は一つの転機で、入社してくれた他分野のプロたちの話が新鮮で楽しくてしようがなかったし、彼らも私がやろうとするのに対して真剣に伝えてくれました。消化不良となっていた六次産業化がこのレストランで実現できたことで一つの想いがかないましたし、二人の息子にも農場とレストランを分担してもらい、将来の道筋もできたとと思います。しかし、食は延々と続きます。食には将来性がありますが、食の取り方はほとんど変化していくので、それに対応していかないといいけません。

アンテナを高く掲げて農業だけではなく広く情報を求めていくというんな出会いが生まれてきます。

私は飲食や加工をやっているけど、基本は食料を生産する農業だと思っています。それを基本にこれからのいろんな展開をしていこうと思います。