

契機は知人農家の講演

富山県東部に位置する入善町で稲作に取り組む有限会社米山農産では、米を輸出することで市場を開拓し三年がたつ。代表の米山義隆さん(五四歳)が現在輸出する米として力を注いでいるのは、富山県の新しい品種として注目されている晩生多収品種の「てんこもり」だ。日本の国内流通にもまだあまり乗っていないてんこもりを輸出することで差別化を図りつつある。輸出のきっかけは、県外の知人農家の講演だった。米山農産と同じように稲作経営だが、台湾を主な販路として、個人で輸出に取り組んでおり、自分が輸出を始めることになったきっかけやその意義について話をしてくれた。

富山県では農業生産額の約七〇%を米が占めており、農業の主役は米である。進む国内市場の減退やブランド銘柄の競争激化の波を受け、二〇〇九年からは海外に需要を求め、JAが主体となって米の輸出を推進している。

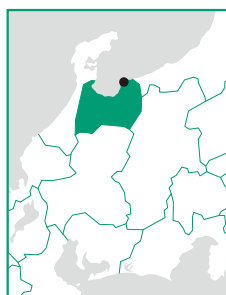
それまで米山さんは個人で米を輸出することなど夢にも考えていなかったが、この講演を聞き、個人で米を輸出するということが売

経営紹介

米作りのメーカーのプライドを持って米の海外輸出に取り組む



「入善町の環境を守るために、自然と共生する農業を心がけています」と語る



富山県下新川郡入善町
有限会社米山農産
代表取締役 米山 義隆

設立 ● 1993年
資本金 ● 1,000万円
事業内容 ● 米・大豆生産販売 (88ha)、農産物加工販売
URL ● <http://yoneyamanousan.jp/>

上げ増加の一つの戦略として有効なものではないかと、興味を持ち始めた。

ちょうどその頃、米山農産の水田では課題を抱えていた。水田が荒れ始めていたのだ。転作を繰り返した結果、水田が陥没したり従来と違う雑草が生えてきたりしていた。

目先の利益にとらわれて、先人から受け継いできた水田を荒れさせてしまってもよいのかと以前から疑問を持っていた米山さん。水田を維持してこの先も米作りを続けていくためには、先細る国内マーケットよりも、海外マーケットに目を向けた方がよいのではないかと考えた。そして米の輸出を始めることを決心した。

台湾での事前リサーチ

米の輸出を開始するに当たって、米山さんは輸出先をどこにするかを模索した。講演をした知人農家の例に倣い、まずは台湾に輸出ができないかと考え、実際に現地を赴いて市場調査をした。幸運にも、友人の親戚が台湾に住んでいたことから、そのツテで現地の百貨店や飲食店など、日本の米を扱っているところを見て回ることができた。

その結果、日本の米に対する評価の高さや消費者のニーズを肌で感じる事ができ、最初の輸出先として台湾を選んだ。三、四回台湾への現地視察をした頃、現地を案内してくれた友人の親戚が個人が輸出する米を取り扱う商社を見つけてくれた。札幌市に本社を置く日本産米の輸出専門商社で、通常とは異なり、玄米で輸出して現地で精米を行い、鮮度の高い状態で各地に販売するのが売りだった。その商社はそれまで富山産の米を扱ったことはなかったが、米山農産の米の品質の高さに着目してきて話が進んだ。

仲間とも協力して輸出へ

米山さんは当初、個人で輸出を進めるつもりでいたが、輸出用の米は少量しか生産しておらず、商社との契約に当たって生産量が課題となっていた。

ちょうど同時期に、米山さんと同じように米の輸出に興味を持っていた稲作農家が近隣地域にいた。一緒に輸出を始めることを持ち掛けたところ話がまとまり、共同輸出することで課題をクリアした。

「共同」とはいつても、輸出はそれぞれの名義のため、あくまで自

分のブランドとして輸出をする事が可能だ。米作り農家としての作り手の想いを知ってもらうことができる。

コシヒカリからの転換

初めて輸出をしたのは二〇一六年。当時の米山農産の米の輸出量は四・五トだったが、一八年では二トに急増、今年は三四トを予定している。これまでは「コシヒカリ」を輸出してきたが、現在では「こもりがほとんどだ」。

富山県内では、特にJAがコシヒカリを輸出しており、てんこもりを輸出している経営体は少ない。「てんこもりは低価格ながら質の良い米。ねばりがあつて味はコシヒカリにも負けない。台湾の飲食店からはてんこもりのニーズが高いはず」。コシヒカリからてんこもりにかじをきつたのは、現地に何度も足を運び、消費者の反応をじかに確かめ続けた米山さんの経営判断だ。

「多くの店で富山県産のてんこもりという品種を使ってもらうことで、富山県では、あるいは米山農産ではこんなに良い米を生産しているのか」ということを知ってもらいたい。実際に、今年も台湾に行

き、うちの米を使ってくれている高級焼き肉店やラーメン店など飲食店の経営者とも会いましたが、反応は上々でした。彼らは生産者と直接会うことはめつたにないの

で、『私が生産者です。自分で作って自分で売っています』とインパクトを与えられる。商社も私たちが現地に同行することで、一緒にお客さんをつかめるのでとてもありがたいと言ってくれています」と米山さんは語る。

今年、米山農産ではてんこもりをニューヨークやシンガポールにも輸出する予定だ。既にシンガポールにはサンプルを送っており、現地の反応を確かめているところだ。「ニューヨークにもシンガポールにもまた足を運んでみようと思う。必ずいけるはずだ」。米山さんは確信を持っている。

自分たちは米を作るメーカー

米山さんは自分たちはただの生産者ではないと繰り返す言う。「従業員にも、自分たちはあくまでも『米を作るメーカー』であることを常に意識するようにと言っているんです」。

この言葉は、米山農産の経営理念に基づいたものだ。米山農産では

四つのSを社内理念としている。四Sとは「繊細」「信念」「信頼」「社会貢献」で米山さんが社長に就任してから策定したものだ。

「メーカーの人間なのだから、こまやかな気配りと丁寧な作業を繰り返して作った米をお客さんに届け続け、実際にお客さんと会って反応を確かめる。お客さんからの要望には誠実に応えていかなければ。お客さんからの視線は、僕ら米山農産はもちろん、富山県、あるいは入善町にも向けられているからね」。従業員とこの理念を共有することで、自分たちが目指していくべき農家の姿を意識付けることが目的だ。

「これからも輸出量を伸ばしていくために、輸出先には直接足を運んで反応を確かめます。それがメーカーとしての営業だと思つし、何より自分が作った米をおいしそうに食べている姿を見るのは生産者冥利に尽きますから」。米山さんはうれしそうに語る。

台湾、シンガポール、ニューヨークと世界各地に米山農産の米が広がりがつある。世界のどこへ行っても米山農産の米を食べることが出来る——いつかそんな日が来るかもしれない。

(情報企画部 須貝隆史)



前田 清浩さん

小ネギの規格外品を加工し収益向上 六次化商品がビジネス機会を広げる

佐賀県伊万里市
有限会社伊万里グリーンファーム代表取締役



小ネギ農家を継いですぐ、農作業のマニュアル作りに取り組んだり、散水管理のモニタリングシステムを導入したり、ハウスの改造などで作業を飛躍的に効率化。規格外品を活用するためカットネギを開発して収益を向上させた。日持ちの問題を解決するため開発した乾燥ネギは、さまざまな六次化商品につながり、ビジネス機会を広げている。

固定観念に縛られず改革

——変化を恐れない経営を実践していらっしやる。

前田 確かに、振り返ると変化の連続ですね。経営を継いで最初に挑戦したのがマニュアル作りでした。私は長男ですが当初、農業を継ぐつもりはなく、商業高校を出てから地元

の信用金庫に一〇年間勤めました。三年前、親父が体調を崩したことがきっかけで家業の小ネギ生産を継ぎました。農業は理解できないことだらけでした。小ネギはハウスの中で種をまいて育てるのですが、栽培のポイントには土の水分管理にあります。親父に聞くと、畑の土を握った感触と、気象予報を見て、水をまく量を決める、と言うのです。経験豊かな親父には分かるだろうけど、農業を継いだばかりの私には、土を握ったって分からない。

信金時代、仕事にはマニュアルがありませんでした。そこで、プロの農業者でなくても水をまくタイミングや量が分かるようにしようと、マニュアル作りに挑戦しました。

——篤農家の栽培ノウハウを見える

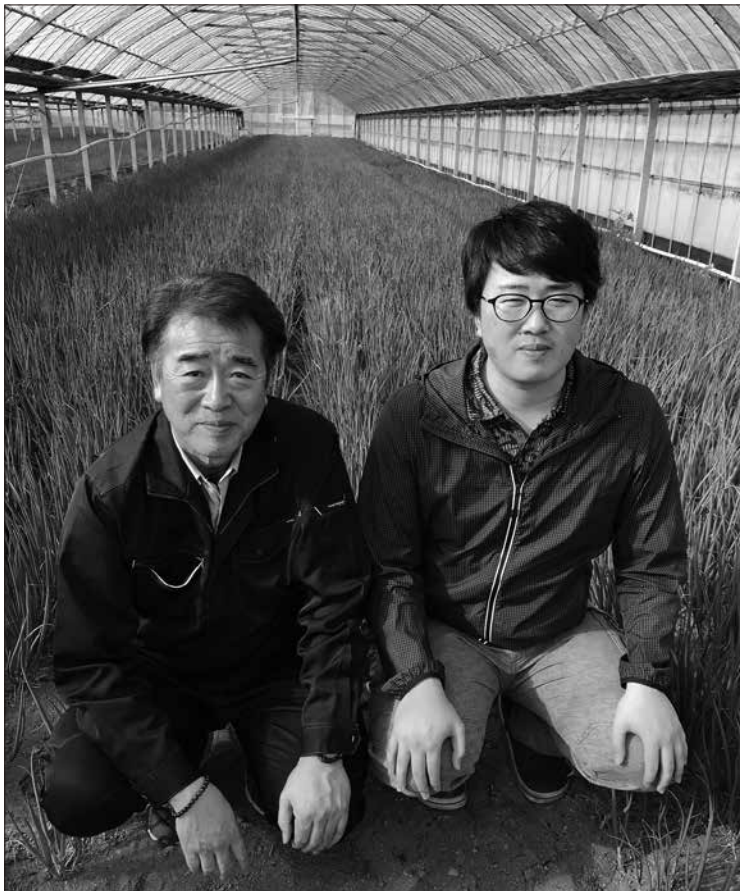
化するのには、リタイアする高齢者が増える日本農業の課題ですから先取りの考えですね。

前田 信金に勤めていて、農業の勉強をしていなかったの、先入観や固定観念に縛られなかったことが、かえって良かったでしょう。水やりは、現在、水分センサーで管理しているのですが、完全に自動化できているかというと、まだできていない。今後の課題です。

——先代に反対された改革もあったとか。

前田 この地区で小ネギの生産を本格的に始めたのは親父が初めてで、小ネギの生産に化学肥料は使わず、堆肥での土づくりを力を入れていました。ハウスの中の畑に堆肥を大量に投入するのですが、親父は軽トラに

積んだ堆肥を、ハウスの入り口で一輪車に積み替え、散布、投入していました。その後、それを歩行式の小さな耕運機で土中にすき込むのです。かなりの重労働で、小さなハウス一棟でも一日仕事でしたので、私はなんとか効率化できないかと考えました。ハウスの入り口を広げて、堆肥を積んだ軽トラが畑の中に入れるように改造し、トラクターをハウスの中に入れて、一気にすき込むことを提案したんですが、親父から強く反対されました。親父は軽トラやトラクターが土を踏みつけて小ネギがうまく育たない、と言う。私の提案は常識外れと映ったんでしょう。最初に一つのハウスで試しにやらせてもらった結果、親父が心配するようなことは起きなかった。この方法だと



小ネギ栽培のハウスで、前田清浩さん(左)と長男の修造さん

半日足らずで終わるし、ともかく作業が楽です。従業員もきちんと休みを取れます。後に親父も認めてくれました。

今では、二・六畝、七〇棟のハウスを従業員四人で生産管理をしています。小ネギの収穫は手で引き抜くしかないのです。パートやアルバイトに手伝ってもらっていますが、効率的な経営ができています。

前田 農協に小ねぎ生産部会ができていないきさつがあつたのですか。

前田 有利販売ができていますが、ど

る前から、親父は青果市場に直接出荷をしていました。土づくりにこだわり生産したうちの小ネギは、香りが良く日持ちもするなど品質の良さが評価され、市場で高く売れて有利販売ができていました。

一九九七年、私が三六歳の時に、県主催の「さが農業逸品づくり名人」の小ねぎ部門で受賞しました。「ねぎ名人」を名乗れるのも、土づくり

に努力し、香り豊かな小ネギを生産していたからです。その後「香ねぎ」の名でブランド化しました。

「香ねぎ」は青果市場に直接出荷していましたが、信金勤めの経験を生かして福岡市内のスーパーに直接売り込みました。消費者の評判がよく、継続的な取引に発展しました。その後、スーパーなどの直接取引の比率は徐々に高くなっていきました。値決めに当方の希望が反映されますから、青果市場に出荷するより収益はずっと良くなりましたね。

渡りに船のカットネギ

前田 二〇〇三年、直接取引のスーパーのマネージャーがヒントをくれました。カット野菜専門の店があると教えてくれたんです。それまで、小ネギは小さな束にして透明の袋に入れ、「袋ねぎ」として出荷していました。外側の葉を剥ぎ、収穫時に根元が切れたものは規格外品になる。根元がないだけで、品質に問題ないのにもったいないなあ、と思っていたのです。小ネギは刻んで使われることが多いことから細く刻んだカットネギには付加価値を付けられる。また根元の切れた規格外品もカット野菜の立派な原料になる。袋ネギとも競合しない。

試しにスーパーに出荷したら、すごく評判がいい。今では全売上高の約七〇%がカットネギです。袋ネギは、今や一五%を切っているでしょう。残りはさまざまな加工品の原料として使用し販売しています。

規格外品が大量に出るのは、経営上マイナスですが、それを製品化して商品にできれば、経営には大きなプラスです。

前田 処理に悩んでいた規格外品を、売れ筋の商品にできたことで、飛躍することができました。

Profile
まえたきよひろ
一九六〇年佐賀県伊万里市生まれ。五九歳。佐賀県立伊万里商業高校卒業。伊万里信用金庫に就職。二八歳で小ネギ農業を継ぐ。九七年「さが農業逸品づくり名人(小ねぎ部門)」を受賞し「ねぎ名人」に。二〇一六年に加工部門を分社化し「伊万里アグリファーム株式会社」を設立。佐賀県農業法人協会副会長。伊万里信用金庫非常勤理事。

Data
有限会社伊万里グリーンファーム
小ネギ栽培専業で一九九一年有限会社に。本社・佐賀県伊万里市。前田清浩代表取締役。資本金一九五〇万円。二六畝にハウス七〇棟。売上高一億六〇〇〇万円。従業員は社員一六人とパート従業員、アルバイトを含め約三〇〇人。二〇〇三年からカットネギ事業を開始。〇九年以降「伊万里香ねぎ」ブランドで、乾燥ネギ、スープ、ドレッシングなど加工品を順次販売。

——今では乾燥ネギにも乗り出して
いますね。

前田 課題の解決が新しい展望を切
り開いてくれるのだなと、つくづく
思います。

カットネギは生鮮野菜ですから、
賞味期限は短いという課題がついて
回ります。そんな時、乾燥野菜を作
っている農業法人と出会い、試しに
カットネギを乾燥してもらいました。
温風乾燥したカットネギをお湯に戻
すと、生のカットネギと形状はほと
んど変わらない。輸人物と比べて香
りも品質も良かったのです。

乾燥ネギにすることで、賞味期限
を延ばすことができました。それだ
けではありません。乾燥ネギは生鮮
ネギとは全く違う市場を切り開いて
くれたのです。

乾燥ネギから加工品開発

——全く違う市場、ですか。

前田 二〇〇九年に「伊万里香ねぎ」
の名で乾燥ネギを売り出した後、乾
燥ネギと塩をブレンドした二種類の
「ねぎ塩」を開発しました。さらに、
小ネギはスープに入れるとおいしい
ので「伊万里香ねぎスープ」、ふりか
けにしたらどうだということでは「伊
万里香ねぎごま塩ふりかけ」と、ど
んどん新商品の輪が広がっていった

のです。

——加工食品という六次産業化に乗
り出すと、ビジネスのチャンスが広
がるということでしょうか？

前田 農業の六次産業化は、農業者
にさまざまなメリットをもたらすと
私は思っています。規格外まで活用
できるので、収益が格段に良くなる。
加工食品なので、保存がきき、流通面
での制約が少ない。安い外国産が出
回っていますが、国産は品質面で十
分競争できます。

——生の袋ネギだけでなく、乾燥ネ
ギ、それにさまざまな加工品まで手
掛けると、原料のネギが足りなくな
りませんか。

前田 そうなんです。小ネギの栽培
は、種をまいてから収穫まで、暖か
い季節は約二カ月、寒い季節には
三〜四カ月かかり、平均して年に
三・五作できます。今は二・六畝のハ
ウス七〇棟で、周年栽培でお正月の
元旦と二日を除いて、毎日出荷して
いますが、自社農場産だけでは足り
ません。

——どのように対応を。

前田 自社生産の割合は約七割、足
りない約三割は、特定の近隣小ネギ
農家から農協を経由して仕入れてい
ます。もちろん栽培履歴や品質管理
はしっかりやっています。

自社の栽培面積を増やすことも必要
ですが、地域の小ネギ農業の発展も
考えなければいけませんから、引き
続き一定量は近隣農家から仕入れま
す。

HACCP対応の工場

——加工部門を分社化しましたね。

前田 以前は倉庫のような作業場を
改造してネギを刻む機械や加工室を
置いていたのですが、需要が増えそ
れでは間に合わなくなりました。し
かも、衛生面での品質管理も求めら
れるので、国際的な食品衛生管理の
基準に適合したHACCP対応の工
場を建て、加工部門を担う「伊万里
アグリファーム株式会社」を設立、二
〇一七年四月から稼働しています。

これにより、土づくりにこだわった
栽培から加工まで一貫して自社生
産できる態勢が整いました。

——将来はどんな夢を抱いているの
ですか。

前田 九州から関西、そして今は関
東を中心に全国へうちの商品が売ら
れています。販売エリアをさらに広
げ、販路拡大を図りたいです。

将来は海外市場も狙いたいです
ね。海外では日本食ブームもあって、
小ネギの需要はあると思います。欧
州市場にも、日本の小ネギに似た野

菜があるそうです。乾燥ネギでした
ら輸出も可能です。幸い、長男の修
造（二六歳）と長女の真菜（三一歳）
が後を継いでくれるので、彼らがや
ってくれます。

——「伊万里梨プロジェクト」にも参
加していますね。

前田 焼き物の伊万里焼で有名な伊
万里ですが、実はナシの栽培が盛ん
な地域です。傷がつくなどの規格外
品のナシを活用して加工品ができな
いかと伊万里市農協と相談して取り
組みました。

商品化のための乾燥技術を持つこ
とから、協力することになったので
す。ナシをスライスして皮付きのま
ま乾燥させると、優しい甘みのドラ
イフルーツができます。それをうち
の販売ルートでも販売しています。

さらに農協が中心になったプロジェ
クトでは、ナシを使った梨ドレッシン
グや梨カレーを開発しています。こ
ちらも販売のお手伝いをしています。

伊万里の農産物を全国に発信して
いこうという農協や観光協会の取り
組みを積極的に支援しています。伊
万里グリーンファームは、地域の皆
さんの協力があって成り立っている
ので、私としても地域経済発展のお
役に立ちたいのです。

（ジャーナリスト 村田泰夫）

