

涌井 徹さん

秋田県大潟村
株式会社大潟村あきたこまち生産者協会
代表取締役会長

ピンチをチャンスに変えて、米一筋 パックごはんを「海外産直」で輸出へ

大規模経営を夢見て入植した大潟村で、生産調整に応じず、消費者に米を産直する販売会社を設立した「米一筋」の風雲児。米の付加価値化を進めようと、米粉製品など加工食品の開発に取り組み、今年から「パックごはん（無菌包装米飯）」の製造・販売に乗り出す。旺盛な国内需要への対応だが、輸出商品としての伸長を期待し、物流改革にも着手する。

価格競争に打ち勝つ覚悟

——次々と新しい事業に挑戦している涌井さんですが、いまは「パックごはん」の新工場を建設中ですね。
涌井 年産3600万食の工場を本社の隣に建設中で、7月から生産を開始します。

パックごはんと呼ばれる「無菌包

装米飯」の市場は現在、急拡大中です。電子レンジで温めるだけで、炊きたてのおいしいごはんを食べられる利便性が受けているからです。常温で賞味期限が10カ月と長いので、以前は非常食などとして使われていましたが、核家族化や高齢化が進んでいます。家庭で炊くごはんの量が減ってきて、日常的に無菌包装米飯を使う人が増えてきました。

日本で発明された食の分野の技術としては、20世紀はインスタントラーメンが有名ですが、21世紀は無菌包装米飯だといわれるでしょう。現在、国内での総生産量は年間14億食ですが、1億2000万人余りの日本人の総食数のわずか1%に過ぎません。無菌包装米飯の需要は、もともと伸びます。

——でも、先行する企業が増産していますし、新規参入する企業も増えています。

涌井 確かに競争は激しくなるでしょう。が、多くの家庭の食卓にスーパーで購入した刺身や天ぷら、サラダなどの総菜が並んでいるように、今後は、ごはんもスーパーで購入する時代がくるのではないのでしょうか。

さらに今後、最も有望な売り先は海外です。米の国内需要は人口減少や高齢化に伴い減る一方です。国は日本産米の輸出に力をいれていますが、炊飯器などで炊かなくてはならないことがネックです。ところが、無菌包装米飯はレンジで温めるだけですから、説明が要らない。極めて有望な輸出商品です。

——安売り競争に巻き込まれる恐れ

はありませんか。

涌井 「巻き込まれる」のではなく、「競争に飛び込んでいく」のです。われわれは原料米を生産する農家ですから価格競争になっても困ることはなく、競争に勝つことができます。

これまで、われわれは発芽玄米や米粉・グルテンフリー食品、食物アレルギー対応食品など、大手企業が参入しない「すき間」商品を開発し、販売してきました。すき間商品は価格競争に巻き込まれないで済みましたが、米の需要拡大という面では貢献度が低かった。

米の需要拡大に直接、貢献したい。それには、やはり主食である米の販売に力を注がなければいけない。そう思って、無菌包装米飯の製造・販売に挑戦し、あえて大手との競争に





「無菌米飯生産工場新築工事」と書かれたパックごはん工場の工事現場で、涌井徹さん=秋田県大潟村

飼料用米でなく輸出用米を

飛び込むことにしたのです。

——米の国内消費量が減少し、主食用米が余って米価が下がるので、農業団体は飼料用米などへの転作を勧めています。

涌井 米の消費拡大策として、これまで「もう一杯おかわり」運動をやってきましたが、消費者に無理やり食べさせるわけにはいきません。消費拡大に行き詰まり、今度は家畜などに食べさせる飼料用米への転作を呼

びかけています。多額の助成金の上乘せで、主食用米に劣らぬ収入を確保できると、農業団体は躍起です。

でも、農業者から見ると、すごくむなしい政策です。人間が食べるお米ではなく、家畜の餌を作れとは。農家は、やっぱり、食べておいしいと言ってもらえるお米を作りたい。収益を補償すると言われても、農家の気持ちはお金だけでは動きません。国内市場では消費量が減っているとはいえ、世界では人口増加が止まらず、食料が足りなくて困っている

国もあります。海外に目を向ければ、市場は無限に広がっています。国内市場だけを見て、米が余るからといって家畜に食べさせる飼料用米の生産を勧めるのではなく、主食用米を

どんどん作って、海外に売ることを考える時代になっただけです。食料不足の世界に、日本農業が貢献できる時代が初めてやってきたといえます。また、人口減少で米の消費量が減って困るといわれますが、人口の減少はマイナスばかりではありません。

Profile

わくいとある
新潟県十日町市生まれ。72歳。新潟県農業教育センター(現・新潟県農業大学校)卒。1970年秋田県大潟村に入植。同時に始まった米の生産調整に応じず、直接販売を開始。米の加工・販売や輸出に取り組み、2009年に米粉製品、16年にグルテンフリー食品として展開する。21年無菌包装米飯工場建設。「イネ」の栽培から、「ごはん」まで、米の生産・加工・販売に人生を賭ける。

Data

株式会社大潟村あきたこまち生産者協会
本社・秋田県大潟村。涌井氏ら生産調整に応じない入植農家が1987年に設立し、小売店や消費者への産直を開始。資本金9060万円、従業員約150人。売上高31億円。2020年社長を長男・信氏に譲る。16年、金融機関などと「みらい共創ファーム秋田」を設立。スタマネギ生産に着手。20年、金融機関と大潟村内の6生産者で「ジャパン・パックスライス秋田」設立。

農家の数が減ることによって、農地の集約が進みやすくなり、土地利用型農業である稲作の大規模化が進み、日本農業の弱点だった「産業化」が進むのです。
規模拡大で生産コストを下げ、米を輸出できるようにすることで、日本農業は産業化に向けた最大のチャンスを迎えることができます。

貿易商社を介さない物流

——輸出市場が大きいとはいえ、さまざまな経費がかかり、一筋縄ではいかないのでしょうか。

涌井 2012年、当社が最初に輸出しようとしたのは中国でしたが、輸入先との交渉で難航したのが価格です。「もっと下げられないか」と言われましたが、われわれが高くしているのではなく、輸出経費がかかりすぎていたのです。大潟村の輸出促進協議会に参加し、16年からは本格的な輸出に乗り出しました。米粉を使ったグルテンフリーの Pasta 類が中心で、現在、台湾・香港・中国向けに輸出をしております。当社としてはメインである米を輸出したいのですが、商談ではやはり価格がネックになり、米の輸出は足踏みのままでした。

高品質でおいしいお米を、リーズ

ナブルな値段にすればもっと売れるはず。そこで、国内の輸出商社や現地の輸入商社を通さずに、直接、海外の卸売会社や小売店に売れないか考えました。輸出業務はわれわれや物流会社ができますが、輸出先で荷物を受け取る会社が必要になります。これまでは現地の輸入業者に頼んでいましたが、それをわれわれ自身や物流会社の代理人がすれば、コストを削れます。

具体的には、19年11月から台湾で、現地の港に倉庫を借りて、そこから販売先に食品や米を出荷する物流システムを稼働させています。在庫管理や入金管理はすべてオンラインでできます。代理人は販売リスクを負いませんから、物流費に手数料をプラスする程度で業務を引き受けてくれます。

この結果、われわれの商品の末端販売価格を3〜4割も引き下げることができました。当方の収益も増え、現地での価格競争力もぐんとつきましました。今後、香港・シンガポール・オーストラリア・米国・中国に広げようと、代理人の選定を急いでいるところです。

まるで「海外産直」

——輸出の物流改革で、輸出ドライ

ブがかかりますね。

涌井 この物流システムが軌道に乗れば、われわれとしては、「輸出」ではなく、「海外産直」の感覚でやれます。

「輸出」というとハードルが高いように聞こえますが、国内で個人のお客さまや小売店などに、玄米や白米を大潟村から「産直」で配送するように、海外のお客への「産直」だと思えばいいのです。

これまではジェットロ（日本貿易振興機構）にお世話になり、海外の展示会などを活用して商談をしてきました。しかし、コロナ禍で商談をリモートでできるようになったので、この大潟村にいながらにして、どこかの国へでも米や無菌包装米飯を輸出することができました。

甘酒などの冷蔵品の輸出は、設備の整っている仙台港を使っています。だが、今後は秋田港も使えるようになると、物流のコストは、いっそう下げられます。

——涌井さんのところが、地域商社の役割を果たせますね。

涌井 自治体と連携して、県内業者の輸出のお手伝いをしています。当社には、グルテンフリー食品や無菌包装米飯など輸出のベースとなる商品があるので、他業者の輸出品は少

量であってもコンテナに混載する調整が容易にできます。

夢と希望を抱いた風雲児

——次から次へとアイデアを実現する涌井さんのバイタリティーは、どこからくるのですか。

涌井 「若者が夢と希望をもてる農業を創造する」。そう思って私は、大規模経営を夢見て大潟村に入植しました。ところが、入植した1970年に、生産調整が始まりました。当時は米の生産量を減らすことに転作奨励金が出されましたが、大潟村の農地の半分は畑地入植とのことで、転作奨励金が交付されませんでした。

地下水の高い干拓地での畑作は困難を極め、このままでは大潟村に入植しながらも、離農しなければならなくなるとの危機感から、自分が作った米を、直接、販売することになりました。

それが「大潟村あきたこまち生産者協会」であり、作った米の売り先を閉ざされたピンチが、今日の発展につながるチャンスのきっかけになったのです。

米粉もそうです。米の需要先開拓として、小麦粉に代わる米粉の生産に乗り出しましたが、期待したほど売れない。在庫の山を抱えて困って

いたとき、「米粉はグルテンの入っていないグルテンフリー食品である」ことを聞き、米粉食品ではなくグルテンフリー食品を開発したことで小麦アレルギー対応だけでなく、健康や美容にいい食品として需要が増え、コロナ禍でも売上高を維持できています。

賞味期限が7年と長いレトルトの非常食をつくっていますが、当社の製品はあらゆる種類の食物アレルギーに対応しているので、備蓄用として自治体や企業から好評です。

——次はどんな商品を開発するつもりですか。

涌井 就農以来、私は米の生産だけでなく、付加価値を求めて加工・販売に取り組んできました。いわゆる農業の6次産業化です。ねらいは米の需要拡大で、これからは輸出です。

米流通は、昭和は「玄米」、平成は「白米」でした。そして令和以降、将来は「ごはん」の時代になるでしょう。当面は今年から生産を始める無菌包装米飯の販売を軌道に乗せることです。工場がまだ稼働していないうちから言うのは、はばかられますが、県内全域に無菌米飯工場を建設し、秋田から日本農業を変えたいと考えております。

(ジャーナリスト 村田泰夫)

