

[報告 7]

水田農業ビジョンにもとづく雑穀の産地づくり

伊藤正男 (イーハトーブ雑穀村代表)

花巻地方では大型圃場整備事業が行われ、田んぼが 1 町歩区画になった。ところが、転作で作付けをしない 1 町歩の田んぼに、野菜の栽培をしるすといっても担い手がいない。そんなときに雑穀が特に東京のほうでブームになったのを知り、これを水田でできないかなと考えたのが雑穀に取り組むきっかけであった。いろいろと調査をしたところ、今、日本で流通している雑穀はほとんどが輸入もので、商社では国産のものを欲しがっていることがわかり、これはやってみる価値があるのではないかと思った。

そこで平成 16 年に、68.5ha ほどの雑穀の栽培に取り組んだ。しかし、その時の収量は 10a あたり約 30kg、悪いところでは 0 というところもあった。相当な批判を受けたが、失敗したままでは終われないということで、いろいろな方に応援いただきながらプロジェクトを立ち上げ再び取り組んだ。土づくり、雑草や排水の対策などを行った結果、そこそこの成果をあげることができ、今では、豆も含めて約 900ha で雑穀栽培を行なっている。

攻めの販売で農家所得の向上を

販売セールスは、私が自ら歩きまわっている。先日は、大阪で商品発表会を行なって、157 社と契約を結んだ。ものが足りない状況なので、取引価格はこちらの提示する高値で設定することができている。今、いろいろの雑穀が市場に出ているが、その約 95% は輸入もので、残り 5% が国産である。その大半はうちの雑穀であるが、今、市場での雑穀の価格は 1kg2,500~3,500 円であり、今年、うちの自己資本比率は約 16% とかなりいい状態になっている。当然、農家所得も向上している。

私たちの地域では、雑穀を中心にした集落ビジョンをつくっており、7 集落の 152 戸、110ha の水稲と転作を、すべてローテーションで行なっている。「ここはヒエ、ここはアワ」というようにマップで

割り振っているが、農家から不満が出ることはない。というのも、最初から雑穀栽培に取り組んだ場合、行政とは関係なく、プロ農夢株式会社から 10a あたり 15,000 円程度の転作奨励金を支払うことにしているからだ。また、大型機械もすべて貸し出しているが、オペレーターには作業料金を日当で 15,000 円支払い、機械料金は農業委員会などによる通常料金より大幅に安くしている。

最近では、国内の需要だけでなく、海外からの輸出の問い合わせもくるようになった。まだまだものが足りない状況であり、北海道や山形、広島、佐賀、四国と全国各地の農家に依頼して栽培してもらっている。

加工の工夫でさらなる高値販売を実現

雑穀は、数種類をミックスすることによって高く販売することができる。私たちは、アワ、ヒエ、キビ、ハトムギ、黒米、赤米、アマランサスなど、約 20 種類を栽培している。生産した雑穀は、一度、すべて農協の施設に入れ、そこで乾燥・精白してからすべてを買い戻している。そして、ミックスのための機械とさらに X 線金属探知機も導入して、商品に完全を期している。

そして今、雑穀を利用した米の販売にも取り組んでいる。とはいえ、新潟のコシヒカリと真っ向から競合しても勝てないので、かつて宮沢賢治が教えてくれた陸羽 132 号という昔の米の種籾を手に入れて、作付している。価格の高い雑穀を混ぜることで、米の価格も上げることができる。

また、さまざまな加工にも取り組んでいる。まずは、花巻冷麺。これは、ジャガイモのデンプンに 6~10 種類穀の雑穀を入れて製造している。これは今、月に 2 万食ほど売れている。そのほかには、8 種類の雑穀を使った黒酢。また、野菜ときのこが入

った十穀のフリーズドライ。これはお湯を注ぐだけですぐに食べることができるもので、価格は高いが大きな反響を呼んでいる。この他にもまだいくつかの商品を開発中で、積極的に加工に取り組むことで、付加価値の高い販売を実施していきたいと考えている。

私たちが、雑穀に取り組んで何よりも嬉しいと感じていることは、全国の消費者から健康が回復したという感想をいただいていることだ。また、雑穀は小学校の食育でも注目されている。米、麦、豆も悪くはないが、少し視点を変えれば、日本の農業もまだまだ夢はあると感じている。

※現在国産だけの21穀をミックスした商品を開発中です。

【2日目総合討論から】

今村 伊藤さんにお尋ねしたいが、雑穀を焼酎や黒酢に加工する場合、原料供給はプロ農夢、製造はメーカーが担当していると思うが、力関係でいえば一般的にメーカーのほうが強い。そのあたりはどのようなになっているのか。

伊藤 製造元として製造メーカー名を表示しているが、販売の主導権をどちらが取るかという点は、きっちり相対で話し合っていて決めている。妥協せず、あくまでも攻めの販売を行なっている。