

報告

地域産業研究会その1 第8回食の討論会報告

お米でオンリーワンに…… “これまで20年の挑戦、そしてこれから”

地域産業研究会 須川 清一

1. はじめに

地域産業研究会では、「食」をテーマとした討論会を平成17年度より継続的に開催しており、その第8回として今回は、北広島市の(有)タカシマファームの高嶋浩一氏を訪ねて「お米でオンリーワンに……」“これまで20年の挑戦、そしてこれから”をテーマに講演と討論を行いました。

2. 講演会の概要

(1) 経営の概要

(有)タカシマファームは、(以降は本農場と記載)国道274号と千歳川が交差する北広島市共栄に位置しています。耕地面積は約20haで、水稻を中心とした経営を行っています。経営の特色は、アイガモ農法や特別栽培米低農薬を中心とした拘り米の生産を手がけている点です。

(2) 経営の変遷

本農場は経営主である高嶋浩一氏で5代を数える水田農家で、これまで水稻栽培に拘り続けてきました。その理由は千歳川に近く低い場所(海拔5~6m)にあり、過去幾度となく水害の被害を受け、水田転作作物の栽培に適さないためです。

米の生産調整が昭和46年頃から始まりましたが、本農場は、極力米の栽培を続けました。そんな折、昭和52年に現在の経営主である高嶋浩一氏が大学を卒業し、後継者としてのスタートをきりました。

昭和54年より経営の主導的責任が浩一氏に委ねられましたが、昭和55年から58年にかけて発生した冷水害、米のブランド化やおいしい米志向等の変化が経営悪化に拍車をかけることとなりました。その後、作柄は回復しましたが、米価の据え置き、引

下げでガマンの経営が続きました。

(3) 経営の転機

① 特別栽培米「ひろっこ大志」

経営転換の契機は、平成元年から始めた特別栽培米「ひろっこ大志」の取り組みでありました。特別栽培米は、消費の多様化によるおいしさ、安全・安心を受けて平成元年より農家有志とともに“きらら397”を「ひろっこ大志」のブランドで地元消費者に直売を始めたものです。

この時代の経営を振り返りながら高嶋氏は、「特別栽培米の取り組みを契機として技術や販売などのノウハウを蓄積することとなった」と語って下さいました。

話を伺って、栽培等の技術面に関する努力とともに、随所で安全や安心など消費者の志向の変化を意識した経営の展開がなされていきました。

— 特別栽培米低農薬 —

農薬の使用は原則として除草剤のみ使用し、殺虫殺菌剤を一切使用しないで栽培する。堆肥や有機質肥料を投入し、更に木酢液や漢方系植物エキスを散布し、食味の改善と耐病性を高める工夫をしています。

殺虫殺菌剤を一切使用しないことは、長年の土づくりとともに繊細な栽培管理の積み重ねの結果可能となるとのこと、積み重ねられた努力と高い栽培技術の結晶であると理解しました。

② アイガモ農法と商標登録

高嶋氏は、バブルの崩壊に伴い人々のライフスタイルや価値観の変化、多様化を敏感に感じ、自らの「米へのこだわり、農に向き合う姿勢を外に伝えたい…」との思いが強まり、購入者の多様なニーズに対

応するアイガモ農法を取り入れた4種8アイテムの生産販売を決意しました。そして、「田園交響楽」と名づけプライベートブランドとして商標登録し、平成8年から販売を開始しています。

講演会でいただいた「風が育くむ田園交響楽」のパンフレットには、「お米のおいしさは、「天」と「地」の恵み、そして小さなコンダクター「人」のシンフォニーからつくられます」とのことばが添えられており、米づくりへのこだわりや農に向き合う姿勢、思いが伝わっていました。

— アイガモ農法 —

アイガモ農法は、田の雑草の除草、害虫の防除に農薬を使用しないで、アイガモ（アオクビアヒルとマガモの交雑種（F1））を除草と害虫駆除に用いることで農薬を使用せず生産し、米の品質を高める農法である。当農場では農薬を一切使用しないで、堆肥や有機質肥料（カモの排泄物含）を投入し、更に木酢液や漢方系植物エキスを散布し、食味の改善と耐病性を高める工夫をしています。

（グラビアに写真があります参照して下さい）

アイガモ農法は、除草や害虫の防除をアイガモが担当してくれるので楽な農法かと思えば、アイガモが食べるのは広葉雑草だけとのこと、ヒエは人力で除草する必要があるとのことでした。また、アイガモを購入し、飼いながら飼養する必要があり、電牧の設置や毎晩圃場の囲いに集めキツネ等の被害防止など、管理の手間が想像以上に必要なことがわかりました。アイガモの役目は、稲穂が出ると終わりますが、その後肥育して11月頃に出荷販売すること、食肉に処理する費用を含めるとアイガモ関係の収支はトントンであるとの説明であった。

③ 販売力と信用力の強化と後継者確保

本農場の取り組みは、特別栽培米やアイガモ農法による栽培に止まらず、精米から販売までトータルな経営が行われている。本農場を訪ねるとすぐに目についたのは、大きな米の貯蔵庫であった。お得意様に次の新米が生産できるまでの1年間貯蔵するための施設だと言う。もっとも、既にアイガモ米は完売で新米が出来るまでの間、待つて頂くしかないと

の事であった。

高嶋氏は、平成14年度に販売力や信用力の強化と、組織化による経営の効率化や後継者の確保を目指して(有)タカシマファームを設立している。

④ 直売所「風楽里(ふらり)」オープン

本農場の入り口は、国道274号沿いにあるが、農場の入口の向側に「風楽里(ふらり)」があるオシャレな直売所である。

（グラビアに写真があります参照して下さい）

直売所の開設に至った理由のひとつとして高嶋氏は、「大きな病院との業務用契約が入札化に伴い失う経験をした」そうである。そのため、個人の顧客を大切にすることが重要である事に気づき、直販店を開設することを思いついたようである。

しかし、直販店開設予定地が都市計画区域にあることから許可を得るために困難を極めたとのこと、幸いグリーンツーリズム法が後押し、膨大な許可資料を作成し、開店にこぎつけたとのことであった。

「風楽里(ふらり)」は、奥様が切り盛りしているようである。高嶋氏が語った「家族の協力なくしてここまで出来なかった」とのことばが印象的である。

3. おわりに

(有)タカシマファームは、長い間の着実な農業への取り組みのなかで、自らの立地にあった米生産に取り組んで居られる力強さを実感しました。また、良く考えて前向きに取り組む姿勢、課題を把握し実行する高嶋浩一氏の行動力には目をみはるものがありました。

田園交響楽ブランドは、品質面のすばらしさと共に、既に固定的な顧客を確保しており、オンリー顧客の確保のマーケティング活動にも成功しておられました。

今回の検討会のテーマは、「お米でオンリーワンに—」でしたが、消費者の視点で健康志向や米に対するこだわり層のニーズを着実に捉え、(有)タカシマファームは進化し続けているところを見せて頂きました。

（文責：地域産業研究会 須川 清一）