

# “農と食” 北の大地から

連載第5回

新しい地場産業を創る  
風連町のもち米農家

いまから13年前、「作るだけの農業から売る農業への挑戦」を合言葉に、上川管内風連町のもち米生産農家の有志が加工事業を始めた。地元産の一等米だけを使って多彩なもち商品を開発する一方で、国内有数の外食産業との玄米もちの取引も軌道に乗り、新しい地場産業に成長している。そんな歩みと今後の課題を関係者から聞いた。

## 年間三千俵を加工 素材の品質に自信

この夏の天候不順が響いて塩狩峠から北の稲作地帯では、平年作の半分程度（4俵/10アール）の収量しかなかった。数年に一度は冷害に遭うのが北限の米の宿命とはいえ、人々の気持ちも湿りがちになる。そんな散々な年だったが、やはり年の瀬はもちの季節。風連町市街地の入り口にある(有)もち米の里ふうれん特産館(堀江英一社長の工

場では、三交代制で働く従業員たちがもちの製造に追われていた。

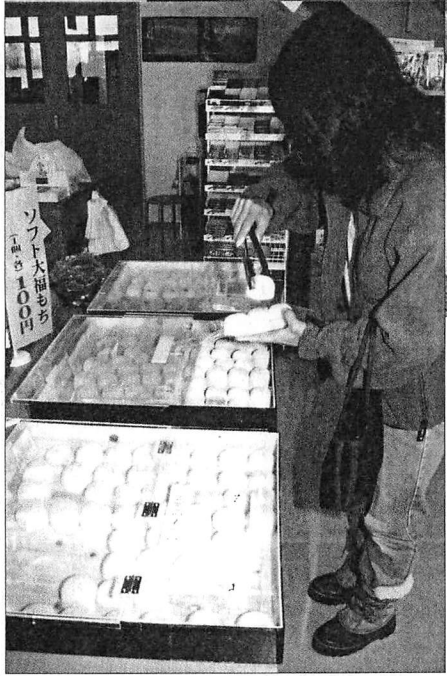
ふかした地元産のもち米を杵でつき、切りもちや大福もちにする。さらに、無農薬栽培の玄米を汁粉用のもちに加工し、大手外食産業のモスフードサービス(櫻田厚社長・資本金約1.4億円)に納入。工場に併設した直売店や軽食レストランでは、でき上がったもち製品などを販売しており、町内外から訪れるファンも多い。

この「特産館」は一九八九年、町内の農家有志が出資して設立した。地元産

# “売る農業への挑戦”を追い求めた 「もち米の里ふうれん特産館」の13年



ルポライター  
滝川 康治



年の瀬を迎えた工場では3交代制でもちの製造に忙しい(写真上)。18種類の道産食材を使った大福もちの人気商品のひとつ(写真下)

の一等米だけを昔ながらの切りもちに加工し、付加価値をつけて販売することで、全国の消費者に風連の町をアピールしたい。冬場に出稼ぎに行かなくてもすむ農村生活を送りたい―そんな思いを込めていた。いまは五戸の農家が会社経営を支える。

「冷涼な気候なので農薬散布を最低限に抑えられるし、多少の害虫被害を覚悟すれば無農薬栽培もできる。それに、大きなもち米産地で栽培するので、もち米の混入がなく、品質が統一されていることも強みです。」

農家と社長との「一足のわらじ」で

多忙な毎日を送る堀江さん(1952年生まれ)は、こう言っている。素材の品質に自信をみせる。そこに、みずから水田を耕して稲を育てる農民としての矜持がうかがえる。

十年ほど前には四百俵ほどにすぎなかったものが、今年には「はちちょうもち」を三千俵あまり加工するまで生産量が増えた。今期の年商は「一億二千万円が目標」という。冬のピーク時にはバ

ートを含め百人ほどが働き、町内の農業関連事業所では最大の雇用先に成長しただけに、責任も重くなってきた。

## 「売る農業」追求し 産地から発信する

稲作の北限地帯に位置する名寄盆地では、かつて主流だったうるち米に代わって、冷害に比較的強いもち米への

転換が進んできた。そんななかで一九八一年、二十戸の若手農家によって風連町もち米生産組合(現在は良質米生産組合の部会)に改組が設立され、産地銘柄を確立したり、うるち米の混入を避けて品質の向上を図る活動などに取り組んだ。堀江さんは、この組合の二代目の組合長をつとめた。

こうした活動のなかで何か物足りなさを感じた人たちが、もち米の加工を志向した。一人五十万円の出資、夫婦そろっての参加、自分のあいだは無報酬―の三条件を、百人ほどいた組合員に示して、これに応えた七夫婦で「特産館」を設立。「作るだけの農業から売る農業への挑戦」が合言葉で、次のような理念を掲げてきた。

- ① 出稼ぎのない農業と、消費者に生産者の思いを伝える
- ② 農家独自による、昔ながらの杵つきで生産加工販売する
- ③ 風連産の一等米を用いて、添加物は使用しない
- ④ 夫婦による参加を原則として、男性は五年間無報酬とする
- ⑤ パッケージは贈答用にも使えるよう札幌のイラストレーターに依頼する



10kushaの水田を作りながら、無報酬で社長をつとめる堀江英一さん

最初は、家畜診療所だった施設を加工場に改造して、もちをつくった。「始めたころはフックスが普及していない時代。ポケットベルを渡されたんですが、畑で仕事をしていると鳴り響いて、家に帰って会社に電話するので大変でした。会社まで何回走ったか分かりませんよ(堀江さん)」

「ファストフード店で甘味系の商品がなくならない時代、日本古来の商品を提...」

「特産館」の功績のひとつは、地場産業を興して新しい職場を開拓したことだ...

「時代が変わったとはいえず、農家が財布を握っているのは年寄りや親父たち...」



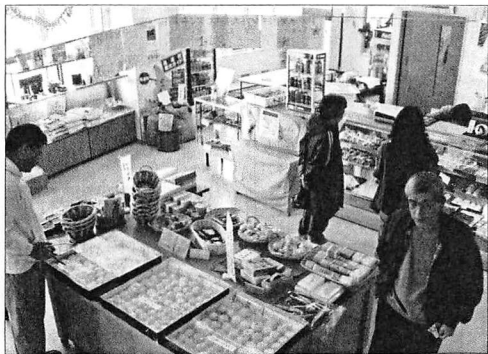
風連産の一等米だけを使い、添加物を全く使わず、粋つきのもちをつくる

「始めたころはフックスが普及していない時代。ポケットベルを渡されたんですが、畑で仕事をしていると鳴り響いて、家に帰って会社に電話するので大変でした。会社まで何回走ったか分かりませんよ(堀江さん)」

「我々はペンツやイタリアの洋服を買いたくて会社を始めたわけじゃない(堀江さん)し、もち米を通じて地域を活性化...」

「特産館」の事業が拡大した理由のひとつに、九六年からモスフードサービスとの取引を始めたことが挙げられる。

「どうすれば身の丈に合った会社になるか?」と考えるし、百姓もやめたくない。そこがきびしいところです。一番大変なのは衛生管理。加工して消費者の口に直接入るわけで、その神経の使い方は半端じゃない。従業員の体調が悪かったり、少しでも傷があったら入室させません(堀江さん)」



併設した直売所には、地元・道産の材料にこだわったもち製品や菓子類が並び、町内外から顧客が訪れる

### 良質米にこだわり 多彩な製品を開発

現在販売している製品は、切りもちや誕生もち、大福もち、おはぎ、各種もち菓子...」

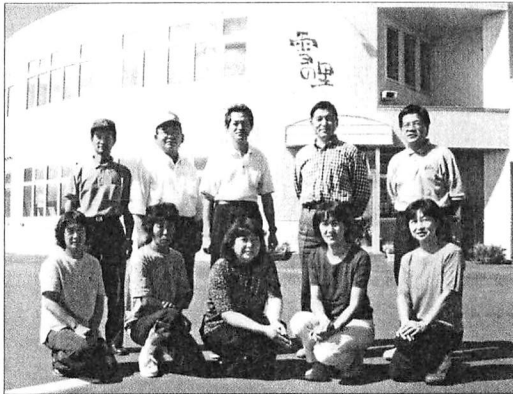
### 外食産業と提携し 玄米もちの開発も

「特産館」の事業が拡大した理由のひとつに、九六年からモスフードサービスとの取引を始めたことが挙げられる。

### 課題山積みのなか 農にこだわり挑戦

「特産館」の功績のひとつは、地場産業を興して新しい職場を開拓したことだ...」

「時代が変わったとはいえず、農家が財布を握っているのは年寄りや親父たち...」



昨年完成した「特産館」の前に勢ぞろいした5戸の構成員たち

などトレーサビリティのことがよくいわれるけれど、我々にしてみれば明日にでもやれること」と胸を張る。

三年前、もち米の作付け日本一の岩手県紫波町で開かれた記念式に出席したことがあるが、そこで挨拶にたった大手食品メーカーの代表が岩手の米ではなく風運のもち米を評価した。意外な展開に驚いたものの、誇りに思った。そんな佐藤さんが、稲作の将来を考えると不安になるといふ。

「外を見まわす」と何でもありの時代に

なった。(もち米の価格低迷など)吹雪が止むのか、それとも強くなるのか。止まない吹雪もあるかもしれない。」

施設の建設で生じた多額の負債を返していくには、生産コストを下げて利益を上げなければならぬ。従業員の待遇向上も求められるだろう。

昔と違ってメンバーの農場で生産したもち米を直接買いつける方法もあるが、「地域が良くなれば我々も良くなる」との思いから、あえてホクレンを経由して高くなった米を購入しつづけてきた。このやり方だと、

現在は一万三千円/俵ほどのもち米を、千円から五千円高い値段で買い取ることになり、当然、その差額分が製品コストにはね返ってしまう。

「きびしい時代になってきたから(自家産米の直接購入を)否応なしに検討せざるをえなくなるかもしれない、と個人的には思います。でも、町や農協、地元の人たちなどの支援を受けてやってきた事業という経緯が

あるので、そうはしたくないし……」

と佐藤さんが悩みを漏らす。そんなジレンマを抱えながら、生産がつづく。

多忙な地場企業の経営者には苦労が絶えない。年商二億円を超えても、社長は堀江さんは無報酬なのだとか。が、これ以上会社を大きくして利益追求に走る気はなく、身の丈にあった仕事をやっていこうと考えている。

「『農にこだわりの、一般的な店とは違う、ここにくると米のことがすべて分かる館にしていきたい』それが大きな課題ですね。道北は何もないところが素晴らしいのであって、こうした館を創ったからには周辺の仲間とネットワークを組んで、小樽や富良野などと違った良さを発信していきたい」と、今後の目標を見すえている。

米づくりにこだわり、百姓だからこそやれる加工事業に乗りだしてから十数年――『一足のわらじ』の道を選んだ人たちの挑戦がつづく。

■「もち米の里」ふうれん特産館

風連町西町三三四―二 ☎01655・32332、☎016555・33411  
8) <http://www.motigome.com>