神奈川特Aはるみ人気

伊勢原市 旬活工房 牛鶏糞堆肥使い特栽米

神奈川の生産者組織・㈱旬活工房（亀井俊正社長、伊勢原市下谷）は、はるみの栽培に取り組んでいる。牛鶏糞堆肥を投入した循環型農業で、農薬・化学肥料の使用は半分に抑えた特別栽培米として提供。日本穀物検定協会の食味ランキングで県産米として初めて28年産で特A評価を獲得してから引き合いが高まり、いまは供給が足りない状況になっている。

生産から販売まで手がける旬活工房の30年産の水稲作付面積は8㌶で、このうちはるみが7㌶を占め、残りがもち米・にこまるなど。ほかに作業受託分が3㌶ある。耕作面積について亀井社長は、「2～3年でとりあえず15㌶に広げたい」方針だ。同工房には若い従業員がいて、農地は毎年増えているが、地域には農地を預けたい人がまだいるそうだ。

はるみの栽培に取り組み始めたのは5年前。亀井社長は、「品質と収量を求めているが、栽培方法はまだ模索中」と説明する。29年産は天候の影響からか県内では倒伏がみられたそうだが、同工房では倒れなかったという。小澤恭治常務は「倒さないことが第一」と指摘し、「根をしっかり張らすようにしている」と語る。メンバーで圃場巡回を行うなど情報を共有するようにしている。「栽培方法は明かりが見え始めた段階」という。

土づくりに力を入れており、土壌分析を行った上で牛鶏糞堆肥を投入している。亀井社長は酪農家でもあり、酪農に携わる知人のルートから牛鶏糞を分けてもらっているそうだ。また消費者の要望を受け、農薬や化学肥料の使用は少なくしている。

はるみの圃場前で旬活工房の面々

収穫したコメは乾燥機ごとに食味測定を行う。以前、クレームが入ったことがあるためだ。同じ品種であっても食味に差が出ることから、「状態を把握するようにしている」と担当の本間健太郎さん。販売に回すのは、一定の数字を記録したコメに限られる。

クラフトタイプの2㌔袋に切り替えて提供

県内高級スーパーで引合い

消費者への直接販売が基本だが、県内の高級スーパーなどにも納め、好調に推移している。販売を担当する加藤節夫取締役によると、「特A獲得で状況が一変した」という。これまで自県産米の販売は有名産地のコメに隠れていたが、特A獲得のインパクトは強く、消費者から「欲しい」と問い合わせが多数寄せられるようになった。

年間供給を目指しているが数量が心配になり、5㌔袋で提供していたものをいまは2㌔袋に切り替えた。それでも「あれば売れる」状態という。加藤取締役は「こんなに売れるとは思わなかった」と話す。

なお同工房は、食育とコメの消費拡大に取り組む、米穀店などがメンバーの「お米マンプロジェクト実行委員会」（代表＝行政書士の小竹一臣氏）の一員でもある。

精米設備
合理的な設計。丁寧で確実な工事
株式会社山口商会
本　社/東京　TEL03-3917-4111㈹
営業所/埼玉　TEL0480-92-7111㈹〈白岡市〉

損得抜きの地方百貨店再生

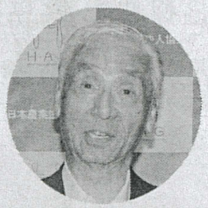
経営者のロマンとは

サエグサ流通研究所 二枝輝行社長講演 ◀下▶

（公社）日本農業法人協会が先ごろ開催した夏季セミナーから、㈱サエグサ流通研究所・三枝輝行社長講演「なぜ阪神百貨店は食品売場でNo.1になったのか」の要旨を引き続き紹介する。

……

▽最後に地方百貨店の再生にかかわった話をしたい。熊本市にある地元百貨店が閉鎖することになり、立て直しを手伝ってほしいという話がきた。熊本のことなど何も知らないし、まだ阪神百貨店の社長だったこともあり、断るつもりで一応現地を見に行った。空港を出てホテルの一室に通されると、そこには熊本県知事、熊本市長、地元経済界の大御所らが勢揃いで待ち構えていて面食らった。



▽「すべての予定をキャンセルしてお待ちしていました。熊本県を助けてください」と県知事が言う。百貨店の再生の話で、しかも断るつもりで来たのに「何のことかよう分からん」という状況。聞くと、その百貨店は地元のバス会社が経営していて、百貨店がなくなるとバス会社も確実に倒産し、5000人の失業者が出る。県も市も打つ手がない。助けてほしいという話だった。

▽店を見回ると、閉店が決まっている百貨店なのでお客さんはほとんどいない中、従業員がすがるような目でこっちを見てくる。あとで知ったが、全員に解雇通告が出ていて、「大阪の百貨店の社長が来て、ひょっとしたら助けてくれる」という情報がすでに飛び交っていたらしい。

▽断るつもりで現地に行ったはずだが、帰りの飛行機の中では、ほとんど覚悟を決めていた。大阪に帰ると、熊本のメディアから「助けてくれるんですか」という取材が殺到。覚悟は決めたが、取締役会を通るまでは口に出せない。阪神百貨店にとっては得になる話でもないし、60対40で否決されると思っていた。否決されたら、阪神百貨店の社長を辞めて熊本に賭ける覚悟だった。その覚悟を決めた上での提案だから、迫力が違う。スーッと通ってしまった。

▽「阪神百貨店が熊本を助けてくれる」ということで地元は大騒ぎになった。当初、阪神百貨店の名前を使うつもりはなかったが、最終的に「くまもと阪神」という形での再生となり、2カ月ほどで再生の道筋をつくった。くまもと阪神のオープン前日、地元経済界の皆さんが集まってお祝いの会を開いてくれた。

▽その中でも一番エライといわれている人が、ぼくの隣に座っていた。ふだんはしゃべりたいことをしゃべってすぐ帰ってしまうそうだが、その日は一言も発しない。会の一番最後まで残っていて、そこに食味ランキングで特A評価を獲得してから引き合いが高まり、いまは供給が足りない状況になっている。

生産から販売まで手がける旬活工房の30年産の水稲作付面積は8㌶で、このうちはるみが7㌶を占め、残りがもち米・にこまるなど。ほかに作業受託分が3㌶ある。耕作面積について亀井社長は、「2～3年でとりあえず15㌶に広げたい」方針だ。同工房には若い従業員がいて、農地は毎年増えているが、地域には農地を預けたい人がまだいるそうだ。

はるみの栽培に取り組み始めたのは5年前。亀井社長は、「品質と収量を求めているが、栽培方法はまだ模索中」と説明する。29年産は天候の影響からか県内では倒伏がみられたそうだが、同工房では倒れなかったという。小澤恭治常務は「倒さないことが第一」と指摘し、「根をしっかり張らすようにしている」と語る。メンバーで圃場巡回を行うなど情報を共有するようにしている。「栽培方法は明かりが見え始めた段階」という。

土づくりに力を入れており、土壌分析を行った上で牛鶏糞堆肥を投入している。亀井社長は酪農家でもあり、酪農に携わる知人のルートから牛鶏糞を分けてもらっているそうだ。また消費者の要望を受け、農薬や化学肥料の使用は少なくしている。

収穫したコメは乾燥機ごとに食味測定を行う。以前、クレームが入ったことがあるためだ。同じ品種であっても食味に差が出ることから、「状態を把握するようにしている」と担当の本間健太郎さん。販売に回すのは、一定の数字を記録したコメに限られる。

県内高級スーパーで引合い

消費者への直接販売が基本だが、県内の高級スーパーなどにも納め、好調に推移している。販売を担当する加藤節夫取締役によると、「特A獲得で状況が一変した」という。これまで自県産米の販売は有名産地のコメに隠れていたが、特A獲得のインパクトは強く、消費者から「欲しい」と問い合わせが多数寄せられるようになった。

年間供給を目指しているが数量が心配になり、5㌔袋で提供していたものをいまは2㌔袋に切り替えた。それでも「あれば売れる」状態という。加藤取締役は「こんなに売れるとは思わなかった」と話す。

なお同工房は、食育とコメの消費拡大に取り組む、米穀店などがメンバーの「お米マンプロジェクト実行委員会」（代表＝行政書士の小竹一臣氏）の一員でもある。

精米設備
合理的な設計。丁寧で確実な工事
株式会社山口商会
本　社/東京　TEL03-3917-4111㈹
営業所/埼玉　TEL0480-92-7111㈹〈白岡市〉

国際コンテスト」審査結果

重(g)	玄米(%)			白米(%)		
白米	成分品質	整粒率	評価値	成分品質	完全粒率	評価値
22.276	96.8	90.5	96.2	96.3	95.3	98.6
23.358	97.3	89.4	97.4	94.7	92.4	100.0
24.648	94.3	84.8	100.0	90.8	95.6	98.1
22.786	92.2	84.2	100.0	90.0	95.3	98.8
24.586	95.9	88.1	98.8	96.8	95.7	98.2

重(g)	玄米(%)			白米(%)		
白米	成分品質	整粒率	評価値	成分品質	完全粒率	評価値