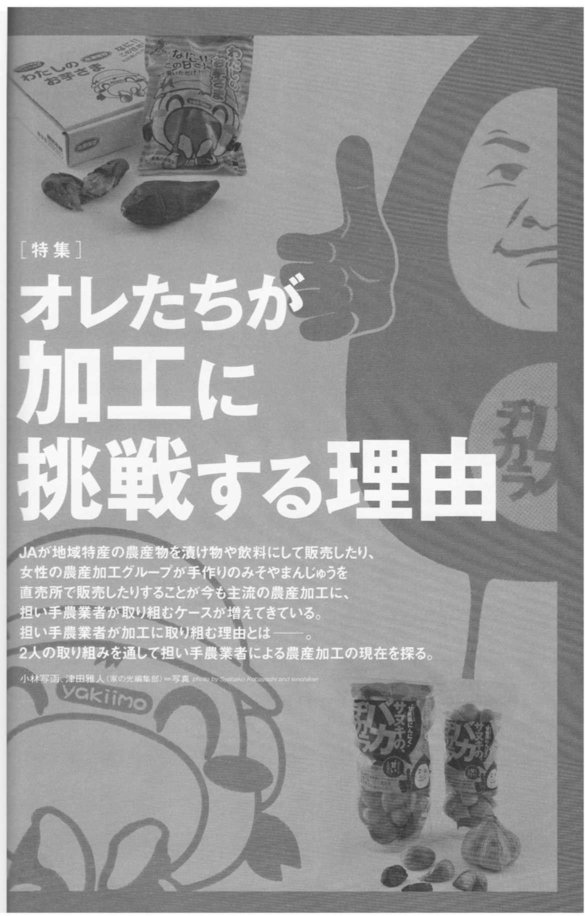

[特集]

オレたちが加工に挑戦する理由

JAが地域特産の農産物を漬け物や飲料にして販売したり、女性の農産加工グループが手作りのみそやまんじゅうを直売所で販売したりすることが今も主流の農産加工に、担い手農業者が取り組むケースが増えてきている。担い手農業者が加工に取り組む理由とは——。2人の取り組みを通して担い手農業者による農産加工の現在を探る。

小林写函、津田雅人(家の光編集部)=写真 photo by Syabako Kobayashi and Ienohikari

事例2 サツマイモ↓冷凍焼きいも

ニーズをつかむために作る

丹精して育てた作物を〝最高の状態〟で提供し、消費者の反応をみることが〝次の一歩〟を生む。

—鹿児島県曽於市 吉川農園 吉川和敏さん

「わたしはこいつの特徴にほれたんです」

鹿児島県曽於市・吉川農園園主の吉川和敏さん(48)が、貯蔵されたサツマイモを手に熱っぽく話す。〝こいつ〟とは、二〇〇八年に鹿児島県の奨励品種に指定されたサツマイモ『べにはるか』だ。貯蔵することでデンプンが糖化して甘みがひじょうに強くなり、肉質はやわらかくなめらかになるという特徴を持つ。

吉川さんはこの『べにはるか』を、自身がつるはし一本で二年間かけて掘った全長五〇mにも及ぶ洞窟で六〇日間貯蔵して糖化させている。その後、遠赤外線で焼きいもにして冷凍。「わたしのお芋さま」という商品名で販売している。

■偶然役立った洞窟

『べにはるか』の糖化に用いている洞窟は、吉川さんが一九九四年に三〇歳で就農した直後に掘り始めた。本来の目的は、人を雇用して経営規模を拡大するうえで課題となる年間の労働時間の平準化を図るため、サツマイモを長期間貯蔵して雨天時には出荷調製作業ができる環境を整えることだった(一四～一五ページ参照)。なお、吉川さんは九七年ごろから経営面積を広げ、二〇〇九年からは栽培品目の多角化を始めた。一二年度はサツマイモ六ha、ハクサイ七ha、スイカ一haなど合計一五haで七種類の作物を生産し、労働の平準化を実現しつつある。

「洞窟を掘った当初は『べにはるか』も生まれておらず、わたしも糖化という概念を知りませんでした。この洞窟が『べにはるか』の糖化に役立っているのはほんとうに偶然なんです」

情報を得られることも付加価値の一つ

商品名:わたしのお芋さま
価　格:500g525円
販　路:自園ウェブサイト、事務所での直売、地元・曽於市の道の駅「おおすみ弥五郎伝説の里」など
特　徴:農園主がみずから掘った天然の洞窟を利用して原料のサツマイモを糖化

■適正な糖化日数を見つける

『べにはるか』が農研機構・九州沖縄農業研究センターによって品種登録されたのが〇七年、鹿児島県から奨励品種に指定されたのは〇八年だが、吉川さんと『べにはるか』との出合いは今から一〇年ほど前にさかのぼる。県が奨励品種として採用するかどうかを判断する圃場試験に吉川さんが協力していたのだ。

「当時はまだ番号で呼ばれていましたが、『これはおもしろいイモですよ』と県農業開発総合センターの担当者から聞かされたんです。詳しく聞くと、『とにかく甘い。この特徴を生かせる売り方ができれば伸びるでしょう』ということでした。わたしも実際に焼きいもにして食べてみたら驚くほど甘かったんです」

県が奨励品種に指定した〇八年、吉川さんはさっそく『べにはるか』の生産を始めた。そして、以前からつきあいのあった地元の食品加工製造企業フレッシュおおすみかごしま株式会社(以下、フレッシュおおすみ)とともに加工品の研究を始めた。

「とりあえず掘りたてのものを焼きいもにしてみたんです。するとこんどはまったく甘くなかった。同じイモなのになぜだろうと不思議でしたが、センターの担当者が『日がたつとより甘くなる』と言っていたのを思い出したんです」

それが『べにはるか』の甘みを引き出すのに必要な糖化というプロセスだった。吉川さんはフレッシュおおすみの専務に相談し、貯蔵した『べにはるか』を定期的に焼きいもにして経過を観察することにした。

「収穫後一週間、一〇日、二週間、二〇日……と、日を置いて焼きいもにし、試食を繰り返しました。三〇日ではまだ甘みにばらつきがあり、四〇日だと甘いものがだいぶ多くなった。最終的にサンプルすべてが甘くなったのが六〇日でした」

六〇日間貯蔵することで『べにはるか』の甘みは最大値に達すると鹿児島県が試験結果を発表したのは昨年のこと。

吉川さんはそれよりも早い〇九年に六〇日糖化という答えを自力で見つけ出していた。

■JA経済連の販路に乗る

『べにはるか』の特徴を最大限に引き出す食べ方を検討した結果、吉川さんは焼きいもに加工することを選んだ。加工は遠赤外線の加熱設備を持つフレッシュおおすみに委託している。

冷凍にしたのは「夏に焼きいもはどうしてないんだろうという単純な発想が出発点」。焼きいもの一般的なシーズンである冬に営業するよりもライバルが少ないうえ、シャーベット状で食べても加熱して食べてもよいという食べ方のバリエーションの増加にもつながっている。賞味期限を一年六か月と長期間にできることも大きなメリットだ。

「わたしのお芋さま」という名称はフレッシュおおすみの社員が考案し、パッケージデザインはフレッシュおおすみの取引先企業が提案してくれたなかから気に入ったものを選択した。〇九年にパイロット販売を行い、一〇年に商品が完成。

現在の販路は一一年に開設した自園のウェブサイト、道の駅「おおすみ弥五郎伝説の里」など地元の数店舗のほか、JA鹿児島県経済連が楽天市場に開設しているネットショップがある。

「JAマークの入っていない商品を経済連のネットショップで扱うのは初めてのことだと、JA鹿児島県中央会の課長から言われました。味を評価していただいたそうで、ありがたく思っています」

吉川農園のウェブサイトでの販売価格は一袋五〇〇gで五二五円とけっして高くはない。ただし、冷凍タイプのクール便を使うために送料が高くついてしまう点は課題だ。そのため注文の多い関東圏での販売を代行してくれるパートナーを探しているところだという。

吉川さんは現在6人の従業員を雇用している。取材に訪れたときはちょうど小玉スイカの出荷がピークを迎えていた

■農産物の特徴とニーズをつかむ

ところで、吉川さんはなぜ、農産加工に進出したのか。吉川さんは地元のJAそお鹿児島を通じて市場出荷もしているが、「農業者は作るだけでなく、自分で情報を発信して売ることもするべきだと思う」と話す。吉川さんがこう話す背景には、農機メーカー勤務時代の経験がある。

「営業担当としてユーザーの農業者のもとを回る毎日で、自社製品にたいするさまざまな意見・クレームをいただきました。そうしたなかで、これはすぐにでも改善しないとまずい、自分がユーザーだったらぜったいに困る、改善されなければもうつきあいたくなくなるなという意見がいくつもあった。ユーザーからのこうしたクレームの〝熱〟は、自分がユーザーとじかに接していないと伝わらないんです。直接クレームが届くのはもちろんきついのですが、それでもその声に耳を傾けないと改善するきっかけがなくなってしまう。だから農業でも自分で売るチャンネルを持ちたかったんです」

「わたしのお芋さま」にたいしても、ときおりクレームが入るという。

「もちろん、改善すべき点は改善します。ただ、『べにはるか』がもともと持っている特徴を〝欠点〟として指摘されるときもあります。品種の性質ですから、それはもうしかたがないとも思っています」

インタビュー中に鹿児島県から届いた「かごしまの農林水産物認証(K-GAP)」の証書。『べにはるか』の生産に関する情報公開の体制が整っていることを表す。「わたしのお芋さま」は曽於市のブランド認証品にも選ばれており、県外のデパートなどでの物産展への引き合いも多い。吉川さんはさらに「わたしのお芋さま」の商標登録も取得済み。こうした公的認証を取得することで行政とのつながりも密接になり、いろいろな情報も入るようになる

情報を求めるならまずは自分から発信すること

その〝欠点〟とは、繊維質が強いことや水分が多いことだ。

「とくに小さいイモに筋が出やすいんですが、糖化して肉質がやわらかくなると繊維質がさらに強調されてしまう。だから筋があることはウェブサイトにも明記しています。また、水分が多いので食感はホクホクではなくしっとりとしています。このしっとりとした食感を好んでいただけるか、筋にしても、食物繊維が豊富なんだと思っていただけるか。わたしは欠点ではなく特徴として紹介していますが、お客さんの好みを変えることはできませんし、イモの性質を変えることもできません。ですから『べにはるか』や『わたしのお芋さま』を気に入ってくれ、必要としてくれるお客さんをどれだけ見つけ出せるかが重要なんです」

ニーズのあるところに提案をするためにも、「その品種がどういう用途に向き、最終的にどういう売られ方をしているかを農業者は知る必要がある」と吉川さんは話す。

「以前からつきあいのある洋菓子店に『べにはるか』を持っていったのですが、『紅さつまのほうが使いやすい』と言うんです。なぜかというと、サツマイモからあんこをつくる場合、最終的には糖度を調整するからサツマイモの甘さよりもホクホクとした食感のほうがだいじだというんですね。つまり『べにはるか』の甘いという特徴は重要ではなく、逆に水分が多いという欠点ばかりがめだつ結果になってしまった。これはほんとうに勉強しないといけないと思いましたね。でも、品種の特徴や相手のニーズを把握すれば、『この品種はこういう特徴があるから、御社の商品のこの強みを伸ばせます』といった提案ができる。そういう営業ができるようになればおもしろいと思っているんです」

「わたしのお芋さま」の今後についてはどのような展望を持っているのか。

「介護食としての利用を提案していこうと考えています。季節を問わず食べられ、食感がなめらかなのでのどにつかえる心配もないからです。ゆくゆくはこの商品が経営の柱に育つことを期待していますが、柱へと成長するなかで別の枝葉、すなわち今とはまったく違った発想や売り方が生まれてくることにたいして、より大きな期待を抱いています。つねに新しいことをしていきたいと思っていますから」

地元曽於市にある道の駅「おおすみ弥五郎伝説の里」内にある「やごろう農土家市」でも「わたしのお芋さま」を販売している。地域住民の固定客もついているという。吉川農園の事務所には近隣のサツマイモ農家が「わたしのお芋さま」を買いに来るといい、吉川さんは「同業者から評価されることがいちばんうれしい」と話す

2011年に開設したウェブサイトは、おいの島村健さんが制作した。ウェブサイト経由で実需者から取引の依頼もあったといい、情報発信の重要性にたいする確信が深まった

「べにはるか」の畑を背に