

「地域を見直し、
新しい価値を創造し、
モノとココロが
一緒に流通する」
～熊野米プロジェクト～



(株)たがみ 専務取締役

田上 雅人

はじめに

当店は昭和19年に祖父が製材所、運送業を経て、戦時中でもご飯に困らないようにと米穀配給業を始めました。昨今、何々屋という職業が閉店していく中ではありますが、戦後70年、田上米穀店も創業70年を迎える中、2015年の5月に「株式会社たがみ」として生まれ変わることができました。その中で人との出会いといくつかのターニングポイントがございましたのでご紹介させていただきたいと思います。

平成元年に京都のお米とお酒の株式会社うさみに修行として住み込みで入社しました。酒販免許を取得したかったのですが、缶ビールの人気とディスカウントが流行し断念しました。住み込みの仕事は食事やお風呂はありがたいものの、支店の金庫も持ち帰らないといけなし、厳しい社長でしたので毎日、朝と夜に叱られるのが日課でした。その時は嫌で嫌でたまりませんでした。修行させていただいてよかったな～としみじみ思うのはそれから10年後のことでした。現在の自分があるのも今までのやってきたことの積み重ねで、いろいろ思い出しながらパソコンをたたいています。

平成4年に田上米穀店に帰りました。このころは、バブルの崩壊後でもまだ景気も良く、商店街も元気で売り上げも順調で、若いという事もあり、地元消防団や商店街青年部、商工会議所青年部へ積極的に入部させていただきました。プライベートではジェットスキーのレーサーとして日本各地を回っていました。

そんな中でとんでもない事が起こったのが平成5年の『平成の米騒動』と呼ばれる記録的冷夏による米不足でした。この年はコメの価格もどんどん上昇し、売れて売れて売れまくりという状態でしたが、あまり値上げのできない当店等、小売店では店頭から売米がなくなる始末でした。この年は良かったのですが、その反動が来たのは翌年でした。豊作の平成6年はスーパーが一気に米穀販売に乗り出して安売りし、

既存のお客様はあの時米を売ってくれなかったとか、タイ米を買わされたなどとマスコミに踊らされる始末で、米屋離れと米離れが加速し、なんともやるせない気分の年でした。

この頃はちょっと商売も嫌になっておりましたが、何とか騒動も落ち着きました。世の中はノストラダムスの1999年の世紀末の予言の世界の終わりと21世紀への未来への歩みが交差する面白い時でした。この頃米穀店としてオリジナルブランドを作りたいという夢はあったのですが、コンサルの先生に相談したところまだまだ閉鎖的な業界でしたのでそんなことを考えるより、一軒でも多く営業に行き業績を伸ばそうという結論でした。

21世紀を迎えた2000年は希望に満ち溢れ、私も30歳を迎え商店街の青年部長やイベントの実行委員長なども経験し公私ともに忙しい日々を送っていました。このような経験から多くの方々と接し、人脈を築くことができました。出会いは誰にでも訪れますが、それをどう育て築いていくのが大切なことだと学ばせていただきました。

平成17年から2年、田辺商工会議所青年部会長をさせていただき、より地域の課題に商売以外で直面し、仕事もちろん大切ですが、人口減少、商店街の空き店舗、後継者不足などいろんなことが課題に上がり、人がいないと商売させて頂く場所もなくなるという事もあり活動の場を広げていきました。平成17年にオープンした海水浴場の活性化や、世界遺産「紀伊半島の霊場と参詣道」の登録、田辺市合併などに関与させていただきました。平成20年には和歌山県の商工会議所連合会青年部の会長もさせていただき、和歌山県を東西南北に走り回りました。

その時に感じたのが紀南は梅、ミカンが有名ですが、素晴らしい田んぼが沢山あり、食文化の中には鯖寿司、さんま寿司、めはり寿司、茶粥など多くのお米と関連した食べ物が沢山あるという事でした。昔は地元のお米で作っていた

と思いますが、現在は他の米どころから購入し地産地消に全くなっていないことに気づきました。これはただの、後継者不足や儲からないというだけでは済まされないと、米屋としての使命感のようなものがこみ上げてきました。一度、棚田で米作りをしたところ、思っていた以上に大変で、この平成20年のころは米価も驚くほど安く、これでは農家としては食べていけないと強く思ったのを覚えています。しかし秋に出来た新米を食べるとものすごく美味しいではありませんか！何かいい手は？生産者、販売業者、消費者の三方良しの仕組みは出来ないのか？と考えました。

ヒントをいただいたのは勝浦の親友でもあります鮪のヤマサ脇口水産の社長さんでした。熊野のお米と熊野のお酢でシャリを作り熊野灘で捕れた鮪で握ったお寿司を湯浅の醤油で食べたら最高やん。そこに印南の真妻山葵があればもっとええやん。という話でした。それで農家さんを人のご紹介で回りながら、前にも書きました20代には叶わなかったオリジナル米作りが30代で一歩先に進むことができました。なかなかうまくは行きませんでした、思っていたらチャンスに巡り合えるんだと確信しました。ちょうどこのころです。イルカをお借りできるような話になって、米作りもそうですが街づくりの核となるものが欲しかったので、どうせなら海水浴場でイルカを飼育する事業をやってみようと盛り上がったのでした。

農商工連携へ

一人で動いていても所詮は一人の力です。お米も仕入れて買うほうが安い時代ですので誰も仲間になってくれません。米屋としては安く仕入れて周りの価格競争に合わさなければ勝ち残れない社会。当然うちの店も大反対です。しかし、手を差し伸べてくれたのは役をしていた田辺商工会議所でした。「中小企業庁in田辺というのがあるので相談してみたらいかがですか？」「農商工連携というのがあるんです」ふー

ん？よくわからないけど一度行ってみようと思
い、そこでお会いしたのが恩人の中小企業基盤
整備機構の二ノ宮さんでした。こっちとしては
米どころでも無いのに応援なんかしてくれる所
なんて無いだろうと思っていただけに、「面白
いこと考えてますな〜」の一言は私の胸に大き
なおおきな光が差し込んできました。最初のヒ
アリングシートを書いてから1年半ほどかかり
ましたが、平成22年9月30日に国からの認
定をいただくことができました。

認定まで二転三転と農水省に振り回されてま
したが、和歌山の地でお米で認定が取れたこと
に本当に感謝しています。こうして生まれてま
したのが「熊野米」というブランド米です。この
チャンスをさらに広げていくべく日々進化して
いきたいと思ひます。この間お米マイスター取
得や農産物検査員、また、農産物検査機関とし
て2015年に株式会社たがみに生まれ変わる
ことができました。認定に当たり5年計画を作
成するうえで夢や目標を確実に見据えること
ができるので一つ一つ確実にクリアしていくこ
とができただと思ひます。



商から農へ

農商工連携を進めていく中で荒れた田んぼ
や、やめていく田んぼの話をよく耳にするよ
うになりました。実際、米作りにも興味があっ

ので、少し田んぼをお借りしてやってみよう
と、個人で農地の利用権の設定などをして書類
作成をしましたが、実印が要ったり作業が細か
く、「これではもう他の田んぼは借りることは
できないな」と思っていた時に、農地中間管理
機構のお話を聞きました。農地中間管理機
構とは国が農地を借り受け、その地域の農業
委員会やJAを通じて借りたい人に斡旋する
という仕組みです。これを使えば書類作成は
担当の方がしてくれるので、印鑑証明をと
ることもなく印鑑を押すだけで借り受ける
ことができるので一気に農地を増やすこと
ができました。これと同時に農作物も農地
も安定するので、農業改善計画を作成し
市町村に提出させていただいたところ
認定農業者になることができました。

農地も安定してきましたし、農商工連携も終





わりに近づき収穫した作物をもっと別の形に変えられないかと思い、話としては聞いていた6次産業総合化事業計画を作成し、こちらも5年計画をつくり晴れて認定をいただくことができました。これで商品化したのが熊野米を使用した3年保存の缶入り米粉パン『熊野米パン』です。現在では5年の認定も下りていますので徐々に5年に変更していきたいと考えています。フェリシモさんの通販をはじめ各産直売り場や高島屋さん、地域の防災備蓄、バンプレストさんなどの大きな会社の防災備蓄などにご利用いただいております。現在、農業法人で、認定農業者としてキャビン付きのトラクターを購入し、農作業に奮闘しています。

こういった活動が各新聞やテレビなどのメディアに取り上げられているおかげで地元飲食店、ホテルでも熊野米を使っていただけになりました。和歌山産品商談会をはじめ色々な商談会にも積極的に出させていただいています。商談会にどんどん参加している志の高い企業様と出会い自分のモチベーションも上がり新しい人脈づくりやアイデア、新種品の開発にもつながっています。また、折角商談会に参加していますので地元の高校生や大学生にも声をかけ、ヒアリングして、商談会に当社と一緒に現場を体験していただいています。それも普通は面倒くさいかもしれませんが、同行して現場を知ることにより僕たちのような企業でも大手のバイヤーさんと話している姿を見せたり、和歌山にこういう企業が沢山あるんだなと肌で感じていただけて、将来地元に戻ってきたいとか地元就職したいと考えてもらえるよう

に一翼を担えたらと考えています。

おわりに

ここまで振り返り、地域とともに皆様に育てていただいています。直ぐには結果は出ませんし、やっとスタートラインに立てたような気がします。しかも良い時も悪い時も走り続けなければだめなんだと、しかも自分が立ち止まるまでゴールもありません。多くの方に共有共感していただき、叩かれたり撫でられたりしながら毎日少しでも進化していきたいです。

もう間もなく熊野米プロジェクトも10年を迎えようとしています。10年を迎える際には大きい規模ではできませんが、山に広葉樹を植えることを農家のみなさんやお客様、関係各機関の皆様方としたいと考えています。というのも田んぼは水が命です。広葉樹は山を肥えさせ水も綺麗になる。それが海に流れれば海もいい環境になっていきます。今は漁師さんも山に木を植える時代。私たちもそれを見習って一役担いたいと思います。

最後になりますが、自分の思いから始まった事業ですが、沢山の方々に支えられています。折角いただいたこのチャンスを「農家、当社、お客様の三方良し」の仕組みで熊野米プロジェクトを進化させながら100年続くようなものに育てたいと思います。当社も創業間もなく75年。皆様に愛され信頼していただける、「どうせ買うならたがみで買ったろう!!」と思っていただける会社であり続けたいと考えています。