

崩れつつある「コシヒカリ神話」

台頭著しい北海道産米

上都市食料・農業・農村
政策審議会委員

和久井博

上越地域の生産者は「コメのうまさは他地域に負けない」という自信に満ちている。下越のコメと一緒にして欲しくない」という生産者の声も聞かれるほどだ。しかし、一九九五年の食料法施行で、「魚沼」「岩船」「佐渡産コシヒカリ」のみが、いわゆるブランドで、上越産コシヒカリは、その他の一般新潟産コシヒカリに位置づけられている。しかし、上越産米は品質も良く、味も良いとして、これまで市場で、もてはやされてきた。

しかし、最近、その新潟産コシヒカリにかけがりが見えてきた。次の表は、JAえちこのパンフレットにあった表である。

新潟産コシヒカリは高価格である」ともあり、販売不振で売れ残っている。これは、今までになかった現象である。

17年度産新潟米(コシヒカリ)の販売苦戦 ~値頃感のある米中心の消費~

食味もほどほど値頃感のある北海道米が売れ、高価格米(新潟産コシヒカリ)は販売不振。

平成17年度直近の入札取引結果

産地地区区分	第8回(1月)		第10回(3月)		第12回(5月)		第13回(6月)	
	価格(円)	落札率(%)	価格(円)	落札率(%)	価格(円)	落札率(%)	価格(円)	落札率(%)
新潟一般コシヒカリ	18,311	100	18,311	6	18,311	14	18,300	21
北海道ほしのゆめ	13,011	100	12,781	100	14,067	100	15,289	100
北海道きらら397	12,968	100	12,553	100	13,858	100	14,827	100

新潟産コシヒカリを越える道産米の出現

平成十八年十一月十二日(日)上越文化会館でシンボリウム「上越市農政研修会」が開かれた。

タイトルは「求められる上越米」。上越米のブランド化をめざして」とあつた。

会場へ着くと資料と同時に大き目の茶碗一杯分位のパック入り試食用のごはん

が渡された。北海道産米の「ななつぼし」だという。早速、自販機でお茶を買って食べてみた。味は、パックに長時間入っていてたせいか、少しやわらか目ではあったが「まことに」。コシヒカリに近い食味である。おかげなしでお茶だけでまたたく間にいたらげた。

「ウーン、強敵出現!」というのが私の感想であった。

更に講演会の資料を見て、おどろいた。絵葉書でよく見る北海道の美瑛町で、新潟産コシヒカリに「おいつけ」「おいこせ」と生き残りをかけたおいしい米作りを精力的に行なっているという。魚沼産コシヒカリのタンパク質は五・八%。食味と軟らかさのバランスを考えると五・五%が下限で六%前後が理想だという。美瑛町では七・五%以上あつたタンパク質をどこまで減らせるかを競い合い、順位を付けて発表するランキング制度を導入した。

今年のトップは六・五%だったという。また、道南のブランド米の「ふくらんこ」の生産者でつくる「函館育ちふくらん」蔵部(クラブ)はタンパク質が二年連続七・六%以上になるとその生産者は翌年はふくりんこを作付できなくなるというきびしいルールで米作りをしている。ちなみに今年は二〇〇人の生産者のうち、三人が脱落したとある。

カリに追い付いたという。次は、魚沼産コシヒカリがダーゲットで、これも数年内で実現するというから驚きた。

「三割減減」で安全・安心の上越米

J Aえちごは、上越市等と協力し、県全体の作付面積(十二万ヘクタール)の一割以上にあたる一万三千ヘクタールで「三割減減栽培」に地域ぐるみで取り組む。「三割減減」とは農薬と化学肥料をこれまでより、三割ずつ減らすことにより、上越米の「安全・安心」イメージを消費者へ訴えるのが狙いだ。今、県内でも多くの所が三割減減を計画しているが、上越は、それを一年前倒しで実施したものである。背景には、いもち病に強い「コシヒカリB-L」

という品種が平成十七年から一斉導入されたことで、多くがすでに農業三割減を達成していたことがある。「三割減減」が実現したら、次は「五割減減」を目指すという。

安全・安心なJネットのお米を!

Jネットでは、上越の米づくりを応援すべく、「Jネット市場」でお米の販売をしており、購入者のメリットを考え、送料を無料(Jネット負担)にしている。よく誤解されるが、「無農薬だから、お

いい」とか「有機栽培だから味が良い」といわれることが多い。どちらかと言えば逆で、農薬や化学肥料を十分やった方がどちらかといえばおいしいお米ができる。だから、Jネット市場では多くの種類のお米を販売しているが、食味はそれに異なり、ともすれば「うまくない」といわれるものもあるかも知れない。色々な情報を集め、「自分に合ったおいしいお米を見つけていただけたら良いのではないか」と思っている。

市場から消えた「ササニシキ」

商品は、消費者に嫌われたら、市場から撤退しなければならないのは、「お米」も同様である。一世を風靡した「ササニシキ」が市場から撤退したことは、良く知られている。上越米がブランドとして残るために、我々Jネットが微力ながら手を貸し、そしてコンシューマーとしての率直な意見を生産者に届けることが私達に期待されていることではないかと考える。

上越米をブランドとして大きく飛躍させるために、Jネット会員の皆様のアイデアやご意見を是非お聞かせいただければ幸である。

