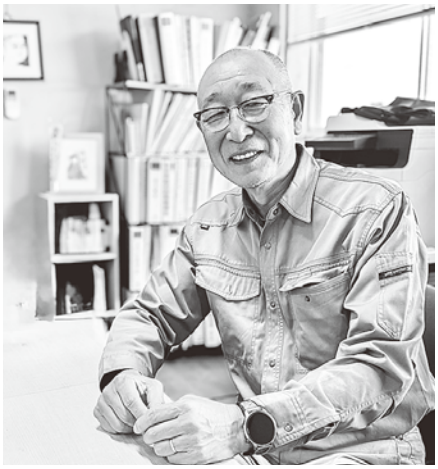
◆特集◆　米をつくる、その先をつくる ～「米道（まいど）ふたつい」桜田善仁さんの農業経営～

９月中旬、稲刈りが始まったばかりのニツ井地域。外から6条刈りコンバインの音が響く中、有限会社米道ふたつい代表の桜田善仁さんにお話を伺いました。忙しい時期にもかかわらず時間を割いていただきました。今年の作柄を尋ねると、「まずまず良さそうです」と笑顔が返ってきました。


米道ふたつい代表の桜田善仁さん

「相手が求めるもの」をつくる

米道ふたついは平成16年に法人化。桜田さんによると、その後徐々に経営規模を広げ、現在は自社での作付けと作業受託を合わせ、約１００ヘクタールの水田に携わっているとのこと。

桜田さんが大切にしているのは、首都圏の取引先と直接対話しながら、「相手が求めるもの」を見極め、それに応じた生産体制を整えることです。減農薬・減化学肥料による秋田県特別栽培農産物の認証を受け、取引先が求める品質や量を確認しながら、計画的に生産・出荷を続けているとのことです。

主な取引先には、おにぎり店や保育園の給食を提供する事業者などがあるそうです。

私たちにも身近なところではきみまちニツ井マラソンのゴール後に振る舞われるおにぎりにも、桜田さんたちのお米が使われています。

30年後、50年後も続けるために

桜田さんたちの取組は、米の生産と販売だけではありません。取引先社員の研修や農業体験を受入れたり、自分たちのお米を食べてくれている園児を対象とした食育にも協力しているそうです。「お米がどのようにつくられているのかを知ってもらうことは、将来にわたってお米を食べてもらうことにつながると思っている」と桜田さんは笑顔で話されました。


快晴のもとで稲刈り作業

また、冬期には山ウドを生産・出荷しています。これは、一年を通じた仕事をつくり、従業員の雇用を支えるための取組でもあります。

桜田さんは、目の前の一年だけではなく、「30年後、50年後も続けていける農業」を考えながら経営に取り組んでいるとはっきり話されました。

取材を終えて

米価の変動など、米づくりを取り巻く環境は変化を続けています。今回の取材で特に印象に残ったのは、桜田さんが各地に出向いて情報やヒントを集め、取引先と話し合いながら、自分たちに何ができるのかを考え、実行し、見直し、また実行することを繰り返し続けていることです。

現在の取引につながる最初の出会いは旧ニツ井町時代、当時の丸岡町長らが首都圏の事業者を地域に招いたことだったそうです。その出会いを生かし、時間をかけて取引先との信頼関係を築き、現在につながる取引を育ててきたそうです。

今回、桜田さんの話をお聞かせいただいて、農業に携わる方々自身の工夫や努力を応援することに加え、産地とその産物を必要とする人が出会う機会をつくることも、行政にできる大切な役割の一つではないかと強く感じました。

稲刈りの始まった田んぼから、これからの能代の農業と地域の未来を考える、多くのヒントをいただいた取材となりました。

取材：工藤　晃、成田和彦