

畑に埋もれた巨大な石を中心に、古代農法にあったという渦巻状の畑を再現



6 次産業化
の達人

山形県山形市

農業

山形県の里芋を

日本一のブランドに！

地域の向上を狙う

「さとといもや」の挑戦

佐藤卓弥（さとうたくや）さん

さとう農園株式会社 専務取締役

里芋を御馳走に上げた 初代のイメージ戦略

私どもの農園は加工が主体の里芋専門店で、日本全国から上質の里芋を仕入れ、すぐ調理できるようにきれいに洗ってから販売しています。洗った芋は真っ白で、漂白されているのでは？と敬遠する方もいますが、実は”洗い里芋“の方が鮮度や虫食いが隠せず、商品の質が見分けやすいもの。面倒な里芋の皮むきが不要で表皮近くの旨みも残るため、地元では洗い里芋の需要が高いです。毎年開催される「日本一の芋煮会」で使われるのも洗い里芋なんです。山形は河原で行われる秋の芋煮会が盛んなことで知られますが、実は正月やお盆など、芋煮は特別な日のおもてなし料理として愛されてきました。山形県人にとって芋煮に使われ

る里芋は”御馳走“。このイメージを作ったのは佐藤家、私の祖父である初代の清蔵だといわれています。

清蔵がリアカー販売をしていた時代、裕福な家庭だけを厳選して里芋を売り歩き、完売させたことから「お金持ちしか食べられないもの」として憧れの食材に定着させた。今というイメージ戦略の勝利ですね。

里芋畑を中心に広がる 地域の輪、農への関心

祖父の代から洗い里芋の販売を主流としてきましたが、洗っているだけでは立ち行かない時代が来るという危機感を覚え始めたのが5年前のこと。たくさんあった芋洗い業者も今では数軒だけになり、大手も参入。まともに競争しても勝てない、ならば「さとといもや」と農園から買い

さとう農園株式会社
佐藤卓弥さんのプロフィール

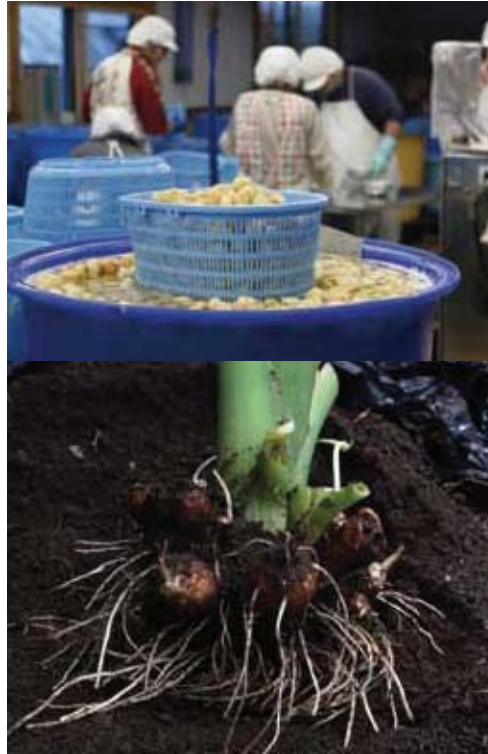
1900年: 初代の佐藤 喜三郎さんが天秤を担いで、野菜行商開始
1910年: 洗い里芋の販売を開始
1920年: 2代目の佐藤清蔵さんが、リアカーで里芋の販売を始める
1989年7月: さとう農園株式会社設立 3代目の佐藤賢治さんが代表就任
1993年: 大学進学のため上京 卒業後、東京のIT企業に就職
1995年: 里芋苗の栽培を開始
2000年4月: 4代目佐藤卓弥さんが山形に戻り専務として経営に参加
2002年8月: 新工場完成。真空パック機を増設
2003年4月: 新工場にて稼働開始
2006年11月: 山形商工会議所青年部 日本一の芋煮特別委員会で活動開始
2008年4月: 里芋の自社栽培開始。
2009年4月: 西藏王の休耕地を借り うずまき畑を開墾(無農薬栽培)
2010年7月: 「やまがた6次産業ビジネス・スクール」受講(2期生)
2011年10月: 芋煮のレトルトパックをテスト販売。商品開発プロジェクトを推進。
2012年2月: 6次産業化法に基づく総合化事業計画が認定される

さとう農園株式会社

山形県山形市下柳157-1
TEL: 023-631-2648
<http://www.satou-nouen.co.jp/>

右: 「里芋のおいしさだけでなく、農業の楽しさも地域の人に広めたい」と語る、佐藤卓弥さんと奥さんのみかさん

下: いったい幾つもの里芋がここにあるのかと思わせる程里芋だらけの加工場。「本当に美味しい里芋を全国に届けたい」という佐藤さんの思いをここから発信している



山形産の里芋は土垂(どだれ)という品種で、非常にねばりが強く、やわらか。特に西藏王のように標高が高く、朝晩の寒暖の差が激しい畑では、ねっとり力強い味わいに育つ

たい!」と思わせる商品作りが必要と痛感しました。今までは契約農家から里芋を仕入れて洗うだけでしたが、自分達で理想の里芋を作ろうと一念発起し、無農薬栽培に取り組んで早5年。というのも、アトピーやアレルギーで悩んでいるお客様から無農薬の安全な里芋が食べたいという要望があったのですが、お願いしてもやってくれない農家さんがいなくなりました。だったら、自分達でお客様の望む商品を作ろうと始めました。畑を借りたのは、工場から車で20分ほどの西藏王の山の中。長らく耕作放棄地だった荒地状態の畑を一から耕し、林を切り開いて車の通れる道も作りました。周りの人からは、不便で草だらけの畑は止めた方がいいと反対されましたが、私には、しっかり休んで、自然の養分をたっぷり蓄えたい畑に思えました。システムエンジニアから転身して家業に入ったので、農業の経験が全くなかったからこそ、そう思えたのでしようね。私同様に農家ではなくても畑に感心を持ってくれる方たちが地域にいらっしやるので、今年は声をかけて一緒に苗を植え、草刈りや収穫を体験しました。農業をしたいという仲間も増えているので、これをきっかけに休耕地を減少させたいですね。いずれは観光農園やカフェ

を作り、里芋を通して人が集う楽しい時間を提供したい、町の活性化に繋がりたいと思っています。

加工と生産を一緒にやるメリットは大きい

売り手や消費者の声が直に聞ける加工業者をやっているだけに、生産を始めた今、どんな里芋を作りたいのか目標が明確です。6次産業化は私たちが生産した原料の使用という信頼性と、消費者のニーズが掴みやすいという2つのメリットがあると感じています。

山形は芋煮で有名ですが、里芋の知名度は低く、収穫高も日本一ではありません。そこで近年は、地元の里芋農家同士で作り方や肥料、土地の選び方など情報を共有し、山形の里芋が量ではなく質で日本一となるように取り組んでいく予定です。山形産の里芋を使い、昨年は芋煮のレトルトパックのテスト販売を行いました。さらに里芋加工商品も検討中で、来年には独自のブランドを立ち上げます。東京では、銀座の山形県アンテナショップや地域の農家を応援している民間事業者などを発信基地として戦略を立てていますが、この新ブランドが山形県産里芋の価値引き上げに貢献できればと思います。