

攻めの農業《チャレンジ「(有)P F Tサービス（登米市）」》

～米販売の多チャンネル化、海外にも積極的に輸出～



「独自性を発揮するためにもササニシキの生産・販売にこだわりたい！」と語る口調に熱が帯びる。こう話すのは、米づくり専門の農業法人「(有)P F Tサービス(社長：後藤貴之氏)」の現会長 政浩氏である。

平成7年、食管法の改正など農業を取り巻く情勢が大きく変わる中、旧態依然の生産体制を改めるべく、息子(現社長)の大学卒業と同時に農業法人を立ち上げたという。同時に、法人の名称であるP F Tの意味について聞いたところ、Pはパイオニア(開拓)、Fはファーマー(農場)、Tはテクニカル(技術)であるという。

冒頭のササニシキは、宮城県古川農業試験場が育成し、昭和38年に県の奨励品種となった良食味の多収米。「ササニシキ物語」として本も刊行され、自主流通米制度のもとでは、「うまい米」の代名詞として東のササニシキ、西のコシヒカリといわれた有名な品種である。

台湾で販売しているササニシキのP B



台湾のバイヤー リンさん(中央)と
P F Tサービス後藤社長(右から2人目)

現在の経営面積は50ha、うち主食用米が38ha、加工用米が12ha。販売先は寿司店や愛知の大手自動車関連メーカーの社員食堂用、加工用米は地元酒造会社へ酒米として販売するなど多チャンネルに亘っている。こうした取組みの一環として「コメの輸出」がある。

P F Tサービスでは日本政策金融公庫の指導、協力を得て、台湾のバイヤーに打診したところ、一発で契約が成立したとのこと。また、マレーシアにも国内の仲間組織する「米の会」の一員として輸出している。海外には合わせて年間約15ト

ンを輸出しているが、その全てが「減農薬・減化学肥料米」として、みやぎの環境にやさしい農産物の県認証を受けたササニシキである。

「販売面で独自性を出すためには、稀少性と他との差別化が必要。低温や病気に弱いなど作りづらい面もあるが、幸いにも、ササニシキは栽培適地が狭く、東北でも宮城県を中心に限られた地域に限定される品種」と、販売面でのメリットを強調する。

米の販売をめぐる情勢は益々厳しくなるが、P F Tサービスでは、今後とも「ササニシキ」にこだわった米づくりを続けていくという。まさに米の需要を創出するマーケットインへの取組みであり、将来に向け一層発展していくことを期待したい。