

米又力栽培大豆で 「県内ベスト3」の味

農家の豆腐屋「ふわっ豆」開業

編集部

大豆の加工販売「地産地商」は東北地方でも展開中（四月号では愛媛県の事例を紹介）。農家の豆腐屋は、甘みのある大豆の栽培法まで工夫できるのが強み。規格外大豆だっが生かされる。

規格外大豆数百袋を抱えて決意
豆腐屋を始めよう

今年五月二日、秋田県大仙市の国道一三号バイパスに近いところに直売所「ふわっ豆村」が開店した。
「自分たちの会社で、豆からつくっている（大豆の栽培から取り組んでいる）豆腐です」

そう、お客さんに声をかけてまわるのは、農業生産法人（衛エスエスフーズ社長の佐藤啓さん（五十六歳）。冷蔵ケースに並んだその豆腐が直売所の看板商品だ。

衛エスエスフーズの大豆加工品。秘伝（青豆）と茶豆のすくい豆腐、秘伝のざる豆腐、リュウホウの小粒でつくったドンパン納豆。大仙市（旧中仙町）は「ドンパン節」発祥の地なのだ





佐藤啓さん（右）と坂本公紀さん。直売所「ふわっ豆村」は、2005年5月2日に開店したばかり

社長の佐藤さんと専務を務める坂本公紀さん（四九歳）は、もともと別々に地域の転作大豆を請け負っていた。ともに大豆栽培を受託する者どうし。だから、その受託経営を共同でやるうというのも自然な流れのように思える。だが、二人にはもう一つ共通点があった。「米又力信者」とでもいおうか、穀物でも野菜でも、米又力を肥料としてうまく生かすと味がよくなると考えていたのもいっしょだったのだ。

それがきっかけで意気投合（……いろいろなことがきっかけになるものだ）、四年前に大豆栽培を共同化したうえで、二年前、同じ大仙市内に豆腐屋「ふわっ豆」を開店した。大豆栽培農家の二人が興じた農家の豆腐屋。会社の名前の

「エスエヌ」は二人の頭文字をとった。

二人で転作大豆を請け負うようになって二年目、二〇〇二年の東北地方の大豆は、秋の長雨と早まった初雪にたたられて散々だった。収穫前に雪にあった豆は、表面がひび割れたりシワだらけになってしまふ。おかげで、佐藤さんと坂本さんの畑でも規格外大豆が何百袋も出た。規格外になればクズ大豆と同じようなもの。そのまま売ったら、一袋わずか数百円にしかならない。それではもったいないので味噌にでもしようかと思っただが、なにせ量が多すぎ。

堆肥を入れ、米又力発酵肥料を元肥に使った、豆の甘みには自信のある大豆だ。なんとかお金にする道を、とあちこち当たっているうちに、山形市の豆腐屋さんに出会う。



それが『豆腐 おいしいつくり方と売り方の極意』（農文協）の著書もある仁藤齊さんだった。

マメ博士・豆腐博士のような仁藤さんが、大豆と豆腐への思いを語るのを聞くうち、二人は、誰かに原料として売るより自分たちで加工して売ろうと決めたのだそうだ。年の暮れが迫るころに決

意して、会社を興したのが年明け一月、豆腐屋開店が三月というのだから素早い。そのへんは佐藤さんの性格にもよるのだとか。坂本さんのほうは、じつは納豆屋でもいいかなと迷った時期もあったそうだ。だが、豆腐のほうが中古の加工機械が入手しやすいということが決め手になったらしい。

米ヌカ栽培の大豆は甘みが増す、豆腐の歩留まりがいい

当初、一五haほどだった転作田での栽培面積は、昨年は五〇haまで増えた。うち一〇haは、山形のダダチャマメと同系統の茶豆、それに「秘伝」という青豆のいずれもエダマメとしての栽培なのだが、これも相当な面積だ。そもそも米ヌカ発酵肥料を使うと「豆の甘みが増す」というのも、エダマメで実感してきたことなのだそう。完全して大豆になってもそれは同じこと。味の濃い甘みのある豆腐に仕上がる。市販の安い豆腐にくらべたら大豆を贅沢に使っているということもあるのかもしれないが、それだけではなさそう。

エスエスフーズの大豆の施肥は、牛糞堆肥二七に米ヌカ発酵肥料（秋田県大潟村の俵ゆうきが製造・販売）を四五〜七五kg、それに貝殻を粉碎した有機石灰を二二〇kgくら



エスエスフーズが栽培し、豆腐にする大豆3品種。ドンパン茶豆は、山形のダダチャマメと同系統の品種とのこと

高い豆腐、高い納豆が売れる

凝固剤として入れるのみにがりだけ。新米豆腐屋がいきなりになりでつくるのはたいへんだらうと、中古の機械を世話してくれた人が各種の凝固剤もお世話してくれたのだが、いまもそのまま棚に眠っている。

「二日酔いで、ちょっと分量をまちがえただけでうまく固まらない。失敗はしなくても、豆腐のできあがりは毎日少

い（一〇a当たり）。エダマメを除いても四〇haあった昨年の大豆は、自社で豆腐にするほかは全量が契約栽培となつている。その取引先にも佐藤さんたちの大豆は評価が高く、味に加えて豆腐にしたときの歩留まりがいいと好評だ。米ヌカを使うと、豆の成分自体が濃厚になるということだろうか。

「豆腐の味は、秋田県内でもベストスリーに入る自信があります」と佐藤さん。豆腐には水も大事だが、なによりも豆のおいしさ。そこまでこだわられるのが農家の豆腐屋の強みだという。

しずつちがう。イネの出来が毎年変わるといっしょだな
でも、甘みのある豆に、水とにがりだけ加えてつくる豆腐
は、われわれ以上の年代にはなつかしい味がするんではな
いかなあ」と坂本さん。

味に「ベストスリー」の自信があるから安売りはしない。
秋田県で多くつくられているリュウホウという品種でつく
った木綿豆腐は一丁(四〇〇g)二四〇円。同じリュウ
ホウのすくい豆腐は三〇〇gで二六〇円。これだつてふつ
うの豆腐の値段の倍近いが、茶豆や秘伝を大豆にしてつく
ったすくい豆腐になると同じ量で三六〇円。一つ八〇〇g
のざる豆腐では、秘伝でつくった「青ざる」が八四〇円だ。
エダマメがおいしいくらいだから、茶豆・青豆でつくった
豆腐は甘みに加えて旨みも濃厚。値段の違いも納得できる
くらい確かにおいしい。

エスエスフーズの大豆加工品に
は、専門の業者に加工を委託して売
る納豆もある。これもリュウホウの
納豆は八〇g二〇円だが、秘伝で
つくる「極み納豆」はなんと三六〇
円！

「両方並べているとよ。ふつうのが
一〇個売れるうちに、高いのも一
二個売れるんだよな。三六〇円の隣
りに一二〇円があれば安いなと思っ



直売所「ふわっ豆村」のお客さんに
も好評の豆乳アイスクリーム

て買いたくなるし、反対に三六〇円の、「高級品」がほしく
なるお客さんもいるよつで相乗効果だな。豆腐も同じだ」
とはいえ、だまっけても売れたわけではない。「マッチ
売りの少女」ならぬ「豆腐売りのおじさん」で、知り合い
の個人や事業所を一軒一軒売って歩くことから始まったそ
うだ。女性が集まるということで目をつけた美容院ルート
はうまくいった。そこから広がったお客さんもいる。本店
に買いに来る人や道の駅で売れる分もあるが、現在でも販
売量全体の半分以上が配達だ。

「契約栽培の利点、二等・特定加工用でも 重点作物特別対策」の対象

エスエスフーズが加工して売る大豆は、委託加工の納豆
も含めると昨年一年で二〇七にはなる。その半分がリュウ
ホウで、残り半分は茶豆と青豆の
秘伝が半々ずつくらい。

相次ぐ台風風の風と雨で昨年も大
豆は不作だった。だが四〇haもつ
くれば、それでも収穫量は全部で
三五七ほどにはなった。晩生の秘
伝は雨続きでしわ粒が大発生し、
規格外が三〇kg袋で七〇〇八〇袋
出たが、これも豆腐にして売れる
のが加工を取り入れた経営の強

み。自社での加工販売分を除けば残りは二五七。これはすべて契約栽培だ。

契約栽培は、文字どおり加工業者などの販売先と契約したうえで栽培する。ただこれも、農協などの集荷業者に販売委託すること、農産物検査を受けることが、大豆交付金を受けるとなっているのは普通と同じだ（三四二ページ参照）。だから栽培にあたっての助成金の面では、転作助成金（産地づくり交付金）に加えて大豆交付金（二〇〇五年産では六〇kg当たり八〇二〇円）が期待できる。それに検査で、大豆交付金がつくための三等以上もしくは特定加工用合格という条件を満たせば、一〇a当たり一万三〇〇〇円の「重点作物特別対策」の対象にもなる。

重点作物特別対策は、「高品質な麦・大豆の生産に取り組む担い手を支援」するのを目的に二〇〇四年度から設けられた。「高品質」というだけに、大豆の場合は一般的には一等か二等になるのが条件。だが、「もしくは一定要件を満たす契約栽培により生産されたもの」も認められることになっている。つまり、契約栽培であれば、三等や特定加工用に合格した大豆でもOK。昨年のように見かけの品質が低下した年だと、この条件が生きてくる。

米又力栽培の大豆は引つ張りだ

それに、契約先の業者は、悪天候で見かけが悪くなった豆であっても、中身が優れていることを知ってくれている。

しわ粒が多めで特定加工用のランクになった大豆だつて引きが強い。粒が大きい豆のほうがおいしい豆腐になりやすいのは確かだ。しかし豆腐の原料としては外観よりもタンパクや糖分、中身のほうが大事なのだ。

佐藤さんたちの大豆では発生することが少ないが、やはり等級落ちの要因となる紫斑病や虫食いの被害粒になると、豆腐にするにはほとんど影響がないという。このへんは現行の農産物検査の課題ともいえる。見かけて判断するだけでは、加工原料としての大豆を評価するには不十分なのだ。

佐藤さんによると、米又力発酵肥料で栽培した大豆の需要にすべて応えるには六〇haくらいの作付けが必要だという。たとえ昨年が不作でなかったとしても、現行の面積ではまだまだ足りない。そのくらい引きがある。だが、遠いところは一五kmも離れた範囲に散らばる転作田の受託をこれ以上増やすわけにはいかない。昨年の面積でも、タネをまいたままその後の中耕除草を忘れ、草だらけにしてしまった圃場もあったくらいなのだ。むしろエスエスフーズとしては栽培面積をもう少し減らして、平均二五〇kg程度の反収を安定させていきたい。

昨年は、同じ大仙市内でやはり転作大豆を受託する農家に米又力発酵肥料を使うことを勧めて、エスエスフーズと同様の契約栽培が成立した圃場が十数ヘクタールある。いま、あちこちで法人化を目標にした集落営農が始まっている。今後はこうした組織に呼びかけて、中身の品質にこだ



豆腐屋（佐藤さんの自宅隣）の周囲は観光農業の拠点にしていきたい。手前の畑は「摘み取り体験」を予定している露地イチゴ

わった大豆栽培を地域に広げていこうというのが佐藤さんたちの意向だ。

エダマメで稼いで、豆腐・納豆でも稼ぐ

エスエスフーズの豆腐を中心とした大豆加工品の売り上げは約一〇〇万円まで伸びてきた。もともと、エダマメの販売や大豆の販売収入、転作の助成金などを合わせた総収入が五〇〇万円ほどなので、全体から見ればまだ二〇％程度という見方もできるだろう。金額からいえば、大豆より面積の少ないエダマメの売り上げのほうが多いくらいだ。

しかし、鮮度が命で、収穫・選別に人手もかかるエダマメを増やすには限界がある。エダマメとしての収穫が間に合わなくて大豆になっても、それはそれでおいしい豆腐に加工できるというのが、加工を取り入れた経営の強みでもある。エダマメとしてつくっていた茶豆・青豆を加工にも生かそうという発想は、豆腐屋を始めたからこそ生まれた。

ブームに乗って豆乳も売れば、湯葉も売れる。豆乳と牛乳を半々くらいずつ混ぜた豆乳アイスクリームも好評だ。新商品のアイデアはまだまだある。これまで納豆はリュウホウの小粒で委託してきたが、豆腐用の大粒で試作してもらったら思いのほか旨い納豆になった。青豆の秘伝でつくる極み納豆に、大粒リュウホウの納豆、さらに茶豆の納豆も加え、納豆の「極みシリーズ」を完成させたい。

遠くの市場より地元のお客さん、
遠くのお客さんにも来てもらおう

社長の佐藤さんは、三〇年近く前から、全国各地の市場向けに山菜やつまものを栽培してきた人だ(二三四ページ)。だが、つまもの販売は、かつての「パブル時代」を頂点にいまは下り坂。遠くの市場より、まず地元から広げていこうと始めたのが豆腐屋だ。おそらく、エダマメをつくっているだけでは、直売所をつくるつという発想も生まれなかった。大豆を原料につくる多彩な加工品があったからそれができた。「ふわっ豆村」には、地元の農家一〇人余りにも

声をかけて野菜を並べてもらっている。いずれは、小さい「道の駅」のようにしたいというのが佐藤さんたちの夢だ。佐藤さんの自宅に併設された本店の豆腐屋の周囲は、観光農業の拠点にしていきたいという計画もある。豆腐づくり体験やエダマメ・ソラマメのもぎ取り体験、それに六月には露地イチゴの摘み取り体験にお客さん呼びたい。「地産地商」は千客万来農業でもある。

(注) 四月号三四二ページで大豆交付金を受けるための等級が一等か二等となっていたのは誤りでした。正しくは、普通大豆で三等以上が特定加工用として合格したものです。

「地産地商」を進めるには課題が多い 大豆の流通のしくみ

大豆交付金がつく流通は

おおまかにいえば国産大豆の流通は、大豆交付金の対象になる流通と、対象にならない流通の二つに分けられる(図1)。

大豆交付金は、農協などの集荷業者に販売委託する場合につく交付金で、今年、二〇〇五年産の大豆では、六〇kg当たり八〇二〇円に決まっている(図2)。いっ

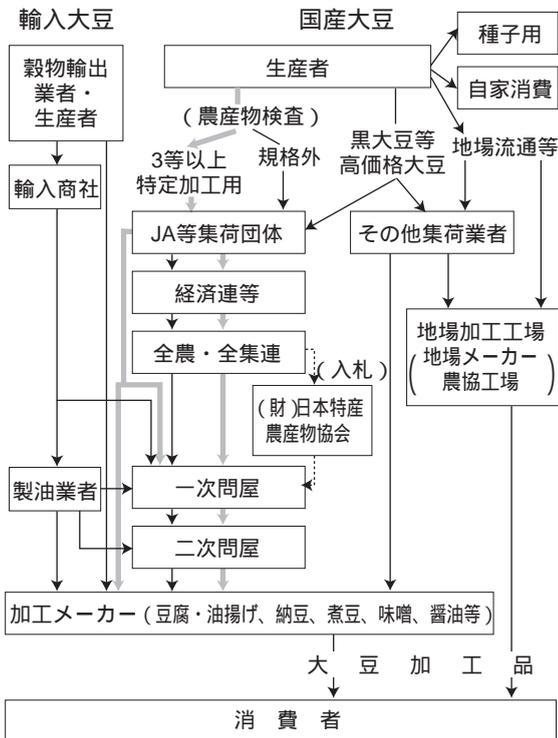
ぽう、収穫した大豆を自家消費するときや、種子用として販売する場合、黒大豆のような価格の高い大豆の直接販売、そして農家が地元の豆腐屋さんなど加工業者と直接販売契約した場合も、この交付金の対象にはならない。

大豆の作柄は、〇三年・〇四年と二年続けて不作が続いた。その影響で昨年度では、六〇kg二万円前後という驚異的な入札価格がついているが、これは一時的

なことだろう。以前は六〇kg四〇〇〇、五〇〇〇円というのが一般的だった。そこに上乗せされる八〇〇〇円余りの大豆交付金は、大豆栽培を広げていくうえで大きなメリットになる。

交付金対象大豆は、(財)日本特産農産物協会が運営する「大豆入札取引」で取引されるほか、この入札で形成される取引指標価格を基準に「相対取引」や「契約栽培」として流通している。取引形態

図1 大豆の流通（→は交付金対象大豆の流れ）



2002年産の場合、交付金対象大豆は18.6万t、対象外は8.4万t。(「国産大豆の生産流通の現状」農水省生産局、平成16年6月より)

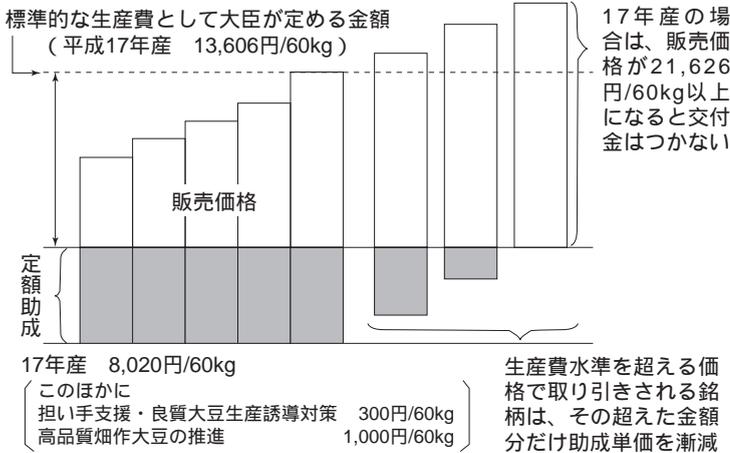
別に見ると、〇二年産大豆までは相対取引が占める割合が五割を超えていた。しかしここ二三年は契約栽培の割合が高まっている。

「契約栽培」の課題

農家自らが豆腐屋などを開業して「地産地商」するのも、大豆交付金を利用することは可能だ。農協に販売委託したうえで、大豆の卸売業者などと契約栽培し、その業者から買戻す形をとってそれを実現している例がある。

とはいえ、契約栽培の「契約」は、制度上は販売委託を受けた農協などと大豆の卸売業者・加工業者とのあいだの契約

図2 大豆交付金制度のしくみ



転作田での大豆栽培では、上の大豆交付金とは別に、産地づくり交付金（金額は地域ごとに決定）や、担い手には重点作物特別対策が10a当たり13,000円が助成される。重点作物特別対策は、認定農業者、特定農業団体、一定要件を満たす作業受託組織が対象で、検査等級1等または2等、もしくは一定の要件を満たす契約栽培で生産されたもの。

が、農家が豆腐屋を興す場合だけでなく、地元豆腐屋さんに加工してもらった場合であっても、大豆交付金を利用しようと思うと、いろいろ面倒な手続きを踏まなければならない。そのため、現在の大豆交付金の制度が「結果的に地産地消の広がりを抑えている」という指摘もある（北海道農業研究センター「二〇〇三年の不作を契機とした北海道地域における大豆生産流通緊急調査報告」 <http://cryo.naro.affrc.go.jp/kankobutu/kenkyusinyo/64/>）

また、契約栽培では、播種前までに数量や栽培条件を提示して契約を結ぶが、価格については、収穫された大豆を実際に引き取る時点での取引指標価格（入札で決まる）を基準に決めることになっている。そのため、昨年産のような高騰は、契約栽培したとしても加工品の製造原価を高くしてしまい、加工業者にとっては国産の大豆、地元大豆が利用しにくくなるという課題もある。

だ。農家は直接の「売り手」にはなれない。本来の「売り手」は、全国農業協同

組合連合会（全農）と全国主食集荷協同組合連合会（全集連）の二者のみ。それを、単協や経済