

収穫の「秋」、 物産展の「秋」

株式会社 米 夢 館

代表取締役 向 真 理 子

◆ ◆ ◆
本州並みの高温多湿な夏が過ぎて、今年も収穫の秋を迎えた。

例年のように九月初旬に、二三年産米の状況を確認するため、道南から空知・上川と生産地の農協を訪問した。

今年の米は、予想以上にたんばく含有率が高かったが高温のおかげでアミロース値が低く、粘りのあるおいしい仕上がりで安堵している。

米屋の宿命で、稲の生育期間中の天候の推移は最大の関心事。収穫した米を試食するまで一喜一憂させられる。

◆ ◆ ◆
収穫期を迎えると、もうひとつ私の大きな仕事が始まる。

本州で待っている大勢のお客様に、とれたての新米をお届けすることだ。

この仕事は平成十三年の秋に、大阪難波の高島屋さんから始まった。

その年の二月、高島屋関西の統括バイヤーの早崎昭夫氏から電話が入った。「向さん、蘭越のお米がおいしいと聞いたんですが、本当ですか？」と尋ねられた。

私は、北海道米の中では群を抜いて品質が高いことをお話しした。

すると、「向さんがそんなに言うのやったら、大阪のお客様の北海道米に対するイメージを変えられるかもしれませんね。こんなことを言うと申し訳ないけど、こつちの人はあんまり良いイメージをもっていないんですわ」と話された。

そんな経緯があつて、秋に新米を送り、試食をしていただいた。

バイヤーはその食味の良さに大変驚いてすぐに電話をくれ、「向さんが持って、大阪に来てくれますか？」と言われた。

その瞬間、私の脳裏に春のバイヤーの言葉が甦り、「北海道米に対するイメージを変えようという夢を、私とバイヤーの共通の夢として、お手伝いさせていただきます」と答えてしまった。

向 真理子(むかい まりこ)さん



- ・1952年網走郡美幌町生まれ
- ・札幌大学外国語学部卒
- ・1927年創業の米屋の三代目。米夢館(まいむかん)代表取締役
- ・米販売のかたわら、平成8年より米のお菓子の製造販売に取り組む

◇所属団体

日本古代稲研究会
NPO法人アジア太平洋農耕文化の会
オホーツク米生産ネットワーク事務局

北海道のお米の役に立ちたいと思った。

今でこそ北海道米の評価は上がっているが、十年前はそうではなかった。そんな時に、蘭越のお米に期待感を持ってくれたバイヤーの意気込みが嬉しくて、感動したのだ。

それから間もなく来道されたバイヤーは、俱知安にあるJAようていの本所と蘭越町役場の産業経済課へも同行してくれ、米夢館の出展を後押ししてくれた。

本来ならば、有力産地の農協か、取引のある卸会社が新米を出展するのが常で、主産地でもない田舎の小売店が物産展に出ること自体あり得ない。

これも、いくつものご縁が繋がっての巡り合わせだった。



さて、引き受けはしたものの、未経験の私にとってそれからの準備が大変で、まずは、すでに出演している友人・知人から情報をもたらった。

土・日の来店客は数万人に及ぶと言われた。

私一人しか行けないので、説明役を補佐して

くれるビデオが必要と思ひ、農協や蘭越町に問い合わせたがなかったたので、自分で作ることにした。

しかし、美幌から遠く離れた蘭越町の圃場の撮影を頼める人がいなくて、見つかったのは、収穫時期を迎えようとする頃だった。

数カ所の稲の映像を送ってもらい、それらに合わせて、私が書いた原稿をアナウンサー女史に読んでもらって編集した。

私の仕事はいつも泥縄であるが、このビデオが完成したのも会期が始まる直前だった。



様々な準備を進めていくうちに、次第に不安が募り眠れない夜が続いた。

北海道でチャンピオンのお米とは言え、日中の美味しい物が集まり、しかも「食」に関心の高い大阪の街で、どう評価してもらえるのだろうか考えると、無謀なことを引き受けたかもしれないと、後悔の念すら湧いた。

私は思い切って早崎氏に電話をかけて、あ

りのままの心境を伝えた。

すっかり気落ちして自信無げな私の話を聞き終わるや、バイヤーは明るく笑いながら言

われた。

「向さん、売れ残ることを心配せんでもええですよ。私が責任をとりますから。向さんは、なぜ蘭越米が美味しいかをきつちりお客様に説明してくればええのです。そのため向さんに来てもらうのですから。よろしく頼みます。」

電話が切れたあと、少しポカーンとしてしまった。それからじわじわと早崎氏の思いの強さが伝わってきて、「よしっ、やるぞ」と勇気が湧いた。

その電話を境に私は、蘭越米の本領をお客様に伝えるための最良の方法を必死で考えた。店頭でお客様が試食している姿を想像し、小さな薬味皿に入れた、ほんのひとくちのご飯を食べて「美味しい！」と言ってもらった

めに・・・。

数日後の深夜にふと思った。

北海道のお米だから、関西の水道水で炊かれても、きつと喜ばないだろうなあと。

そこで、同じ地域の羊蹄山麓にある「京極のふきだし湧水」を使うことを思いつき、翌日炊飯テストを実施した。

「ほしのゆめ」を、美幌町の水道水と「京極のふきだし湧水」とで炊いて、どのような差異のある炊きあがりになるかを比較したところ、結果は私の予想通りだった。

それを踏まえて、「蘭越米をおいしく食べていただくために」というパンフレットも作成した。



「向さん、バイヤーの特選素材として広告媒体に載せるのですが、どのようにしますか？ “きらら397”と“ほしのゆめ”でいきますか？」

「いいえ、らんこし米で載せてください。」



8月の稲(蘭越町)





羊蹄山を背にした9月の稲(蘭越町)

「わかりました。ブランド化するんですね。」

バイヤーは即座に私の意図を理解し賛成してくれた。

また、配送コストを軽減するために、取引先の大阪の米問屋に精米を委託しても良いとの提案もいただいた。

しかし、玄米をどのように精米して仕上げるかについては、店それぞれの考えがあるので、自社で精米して送りたいと辞退した。バイヤーの心配りに頭が下がるばかりだった。

さらに蘭越町から、「蘭越町良質米生産協議会」で製作した米袋やポップなどを提供していただいた。



平成十三年十月二四日。会期初日。

八時前に入店して試食のごはんを準備した。私は米たちに「さあ、始まるよ。おいしく炊きあがってね。」と声をかけながら洗った。

ビデオは売り場に設置してもらったモニターでエンドレスに流した。

準備を終えて陳列台に並んだ「らんこし米」を見ていた時に、つま先から頭のとっぺんまで、ずんずん緊張感が登って行ったのを、今も鮮明に覚えている。

十時の開店と同時に、並んで待っていた沢山のお客様が入場し、それぞれのお目当ての

売り場を目指して私の前を走り過ぎて行った。しばらくはその勢いに圧倒されて、茫然と見送るだけの私だった。

気をとりなおして、「北海道のらんこし米、新米です。ご試食いかがですか」と声をかける。時折、売り場に下がっているポップに目をやり、「お米? ・ ・ ・ お米はええわ」と言つて通り過ぎて行つた。そんなふうに通り過ぎるお客様が三十人くらい続くと、気持ちが悪えてしまいそうになった。

会場を見渡すと、八百屋さんの売り場が黒山の人だかりになっていた。

忙しそうに接客する様子を見つめながら、北海道のじゃがいもは日本一だけど、お米はその反対。これが現実だなあと、溜息が出た。私のお米売り場があのようになることがあるのだろうか、自信も消えなかった。

そんな状況ではあつたが、時々立ち止まって試食のご飯に手を伸ばしてくれるお客様もいた。

食べるとみんな一様に「おいしい! 」と驚きの声を上げた。その声を聞いて、通り過ぎ

たお客様も戻ってきて、「うちにもおくれ」と試食をしてくれた。

「おいしい！」と言ってくれたお客様たちがポップや値札を見て、「何でこんなに安いのか？」と不思議そうに聞いた。

私としては、北海道米につけ得る最高値という認識だったが、食べた評価で安いと感じてくれたことが嬉しかった。

「北海道でお米がとれるの？」

「以前北海道に仕事で行ったけど、飯がま
ずかつたなあ。」

「北海道でもこんなにおいしいお米がとれるんやね。」

などと、多くのお客様に言われた。

ぼつりぼつりとだが、買って下さるお客様に励まされながら、一人でも多くの方に試食していただくよう、そのために来たのだからと、自分自身を奮い立たせながら過ごした七日間

だった。

一二〇名ほどのお客様が「らんこし米」を買ってくれた。

嬉しかった。本当に嬉しかった。

言うまでもなく、送り込んだお米の多くを売り残してしまっただが、これらのお客様のお買い上げが身に沁みた。

会期を終えて北海道に戻ると、今度はおいしく食べてもらえたかが気になった。

同じお米でも、炊く人によって十人十色のごはんになる。

日を追うごとに心配が募るので、思い切ってお礼をかねて葉書を出すことにした。

折角のご縁だから冬の北海道を伝えようと、雪景色の葉書を作って書き送った。

すると、お客様からも電話や手紙、葉書などで丁寧な返事が送られてきた。

本当に嬉しいお便りばかりだった。

「大きなデパートに行くのと沢山売れるでしょう」と、業者の方言われたことがある。大きな売り場であっても、私が向き合うのは一人一人のお客様。まさに小売業の真髄



高島屋「大北海道展」売場

そのものだ。



このように始まった私の北海道物産展が、今年十年目を迎えた。

バイヤーが買い上げてくれたお米を会期中に完売できたのは、それから六年後のことだった。

今や毎回買つてくださるお客様は、ひとくち食べただけで、お米の仕上がりを言い当ててしまう。

「今年の米は少し甘みが足らんな」などと言いながら、私の説明に耳を傾けてくれる。

野の物ゆえに毎年違う「らんこし米」を、味だけでなく、そのまわりにある様々なことも全て受け入れて、食べてくれることがとてもありがたい。

開店と同時に黒山の人だかりになる売り場
・・・この夢も六年目に叶った。

そして、バイヤーと私が共に掲げた夢も、支持してくれるお客様においてだが、実現したと思っている。

まだ北海道米の評価が低かった時から「らんこし米」を育ててくれた早崎バイヤーは、

今年の五月末で定年退職をされた。

私がこの十年間で学んだことはとても書き尽くせない。

ひとつだけ特筆するならば「小売業とは何か・商いとは何か」という普遍の真理だと書こう。



今年も十月七日から、名古屋を皮切りに高島屋さんの『秋の大北海道展』が始まる。

いつもながらの緊張感もあるが、お客様との再会の楽しみが待っている。

商人としてこれに勝る喜びはないと、しみじみ感謝する「秋」である。



米夢館

本店 〒092-0003 北海道網走郡美幌町字鳥里4 丁目4 -1

Tel 0152-73-5318 F A X 0152-73-5319

北見店 〒090-0064 北海道北見市美芳町6 丁目6 -15

Tel 0157-31-0583 F A X 0157-31-0584

E-mail : maimukan@sirius.ocn.jp.ne