

クローズアップ  
この経営者!

# “餅づくり農家”から、 農業ビジネスを拡大

京都市伏見区

なかむらみつひろ  
中村光宏さん (38)



6次産業化に挑む中村光宏さん

宇治市向島の水田で餅米を作り、すべてを「餅」に加工して販売する。中村農園の「京伏見 太兵衛餅」は、米作りから餅のつき方まで、とことん“おいしい餅”にこだわった逸品だ。『農家が作った餅』を自分で売り切る中村光宏さんの取り組みを紹介する。

## 米農家の意地、餅に込める

3升（約4.5kg）の餅米を5分ほどで蒸し上げ、餅つき機に移す。杵が勢いよく上下、2分で餅がつき上



主力商品の「太兵衛餅」と新製品の「かき餅」

がる。切断機で1つ100gに切り取り、妻の真理さん（36歳）と手際よく丸める。パックに10個詰めると、「京伏見 太兵衛餅」ができて上がる。餅米は中村さんが宇治市向島で栽培、餅には添加物を一切加えない。昔ながらのシンプルな餅は、おいしい餅にするための「つき方・つき具合（製造方法）」や「つきたて（鮮度）」にこだわった逸品だ。

中村さんは京都市伏見区の米農家の次男に生まれ、兄と同じ農業を仕事に選んだ。実家の農業の手伝いではなく、分家して自分自身で野菜と米の生産農家になったのは2000年からだ。

## 人の縁で百貨店に販路

転機は28歳の時。知人から、地元の百貨店・高島屋洛西店で餅の販売を勧められた。この時から、「農家

がついた餅」への挑戦が始まった。自宅がついた餅を店頭で売るだけでなく、奥さんと一緒に杵と臼を持ち込み、実演販売もした。この3～4年間、声がかかると、毎年20回以上、様々な催事に出かけた。

当時、餅をメインに手がける農家は周囲に見当たらなかった。「餅農家」として本当にやっていけるか不安で、最初の5～6年は必死で取り組んだ」という中村さん。冷蔵庫や餅つき機などの設備投資を行うとともに、餅のつき方やつく回数を変え、何度も食べて改良を重ねてきた。

おかげで、「こんな餅がほしかった」「餅が嫌いな子供でも、おいしそうに食べた」と評判になり、固定客が増えていった。

最近では、水田2haでの餅米作りから餅の加工と販売まで、夫婦2人で安定してこなせるようになり、経営に余裕がでてきたようだ。



向島の水田で餅米づくりに励む

## 規模拡大で飛躍をめざす

年末の最盛期には、月間で約3tの餅米を使用する。この時期は、仕事が特に忙しく、ハードな生活が続く。夜の12時から朝まで餅をつき、店で夕方6時まで売ることもある。それでも、「農家は『作って売る』ことが仕事」と言い切る。

中村さんの仕事は、これから新しい段階に入ろうとしている。作業場の整備と餅つき機の増設をすすめ、新たに従業員を雇用して、餅の生産・販売ビジネスを大きく伸ばしていく計画だ。そのために、補助事業の活用や、経営の法人化を検討中という。さらなる飛躍に向けて、休む間はない。



自宅で餅を製造する



百貨店だけでなく、自宅近くの直売所でも餅と野菜を販売している。