顧客に喜ばれる 麦・大豆づくり 8

小麦の“非奨励品種”の生パスタ「ルルロッソ」が留萌地方の特産に



ルルロッソとは現在、北海道・留萌地方でのみ生産している秋まき硬質小麦を原料とした商品名だ。なかでも留萌市のフタバ製麺が開発した生パスタは、発売からわずか４年間のうちに、地域の人々に愛され地産地消の食材となった。留萌地方に客を呼び入れる目玉となり、全国の都市部の一流レストランのメニューに並ぶまでの軌跡を追った。

文／平井ゆか

秋まき硬質小麦を原料とした生パスタ「ルルロッソ」は、いまや北海道・留萌地方の特産品のひとつに挙げられる。ルルロッソとは、㈱農研機構北海道農業研究センターが開発した「北海２５９号」を原料とする小麦粉や生パスタなどの商品名である。北海２５９号は奨励品種に登録されておらず、ランク区分に応じた助成金はない。

そのルルロッソが地元の特産品に成長したのはなぜか。留萌市でこのパスタを製造・販売している㈱フタバ製麺代表取締役の仲田隆彦氏と、隣接する小平（おびら）町でルルロッソを生産する林寛治氏の話を元にその理由をひも解きたい。

国産小麦の生パスタとルルロッソとの出会い

ルルロッソの生パスタが世に出たのは、２０１１年のことである。始まりは、約20年前にさかのぼる。

フタバ製麺は61年、うどんの製麺会社として創業した。うどんやそうめん、そばを製造していた同社がパスタの製造に乗り出すきっかけは、約20年前に創業者の仲田尊美（たかみ）氏のイタリア旅行だった。

旅行中に現地のパスタを口にしたとき、尊美氏はイタリアのパスタは自分の舌には合わないと感じたという。食の好みや食文化はそれぞれの国や地域で異なる。中国のラーメンが日本人好みに進化したように、パスタにも本場イタリアのパスタとは異なる日本好みの味があるはずだ。帰国後、息子の隆彦氏に相談した。

「日本人の好みに合ったパスタづくりに挑戦したい」

父の提案を聞いた隆彦氏はさっそく生パスタの開発に取りかかった。調査や研究を重ね、ときには札幌市内の一流ホテルにもアドバイスをもらいながらパスタ作りに邁進した。

それから5年、生パスタは初めて商品化された。もちもちした食感を好む日本人向けのパスタである。当時、パスタは日本人の日常食となっていたものの、生パスタはまだ全国的になじみが薄い時代であった。市場からは「ラーメンのようだ」「これがパスタと言えるのか」といった感想が返ってきた。しかし、隆彦氏は辛抱強く作り続けた。そのうちに生パスタは次第に市場に受け入れられるようになっていった。

開発当初は外国産小麦を原料に使用していた。だが、日本人好みのパスタを作るなら国産の小麦粉を使いたいと思うようになる。そこで、北海道産の硬質小麦の「はるゆたか」や「春よ恋」などのブレンド比率を

増やしていき、国産小麦１００％の生パスタを完成させた。この商品は日本人の舌に合う国産小麦を使った生パスタとして定着した。

そのころに隆彦氏が出会ったのがルルロッソだ。09年のことである。「北海道内の江別製粉㈱に、奨励品種ではないけど、パスタを作るならこの小麦粉が向いているのではないかとルルロッソを勧められました。それで生パスタを試作して食べてみたのですが、そのときの衝撃はいまでも忘れられません」

小麦の風味が強く、食べたときに小麦の香りが鼻から抜ける。パンやパスタへの加工適性もデュラム小麦に匹敵する。これは良い小麦だと隆彦氏は惚れ込んだ。

同年に生パスタの原料用に北海２５９号を播種。翌10年に収穫した小麦を使った生パスタ、ルルロッソは11年に商品化された。

地元の特産品を作りたいという共通する思い

隆彦氏はパスタ事業に対して、日本人向けのパスタを作りたいという思いに加えて、もうひとつ別の狙いを抱いていた。

「留萌地方の特産品には海産物や海産加工品が多いのですが、農産加工品にはこれといった特産品がありませんでした。地元で生産した農産物を地元で加工して、お客様をこの地に呼び込みたいと思っていました」

そのためには、地元で北海２５９号の原料を栽培してくれる生産者の協力が欠かせない。江別製粉と生産者を探した際に、ＪＡ南るもいが話を持ちかけたのが林氏だ。

まずはやってみないとわからないと思った林氏は09年、試験的に０・５haで北海２５９号の生産を始めた。翌年からは林氏に追随する形で仲間は増えていき、７年目となる16年度産を手がける生産者は10人、作付面積は小平町を中心に40haに広がった。

林氏によれば、北海２５９号の生産は他の小麦品種よりも手がかかるという。同時期に開発された硬質小麦「ゆめちから」の栽培基準を参考にしたり、農業改良普及センターの協力を得たりしながら試行錯誤を繰り返してきた。

小平町の北海２５９号の平均収量は約４２０～４８０kg／10ａ。排水性が悪い沢地も多く、目標としている６００kg／10ａにはなかなか届かない。水はけが悪い圃場では生育が悪く、赤カビ病に弱い傾向も見られる。ゆめちからの栽培基準を参考に防除回数を増やして対応している。また、越冬性が弱いため、天候が悪くて秋の播種が遅れると、葉齢が短いうちに冬が到来し、春まで持たない。一方、倒伏に強いという長所があり、収量と品質を支えているという。

初めからパスタに使用する目的で生産しているため、タンパク質の含有量が高い超強力粉になるよう配慮している。ポイントは十分な施肥量を確保することである。施肥は播種時、起生期、幼穂形成期、出穂期の前の４回に分け、２～３年に一度は農協の堆肥センターから牛糞堆肥を調達して施用している。

林氏の経営は、約21haの圃場のうち水田12haでコメを、その他の畑地９haで小麦と大豆を、３棟のビニールハウスでメロンを生産している。かつては７haでうどん用の中質小麦「きたほなみ」を生産していたが、北海２５９号は徐々にきたほなみを席巻し、３年前からはすべて作付けするようになった。

生産に手間がかかるうえ、奨励品種として登録されていないため助成金もない。それなのに、林氏を筆頭になぜ小平町の生産者たちにルルロッソが広まったのか。

ひとつには、北海２５９号を生産するメンバーが、きたほなみから北海２５９号に移行する期間を持てたことによるだろう。病気にやや弱い反面、倒伏しにくいという品種特性は生産者たちを動かし、きたほなみと並行しての試験栽培から始まった。

北海道では、収穫などの作業をコントラクターに委託するケースが多い。栽培暦の異なる2品種の作業を請け負うと、防除作業が二度手間になったり、コンタミネーション（混交）を防ぐために品種ごとにコンバインや乾燥機を清掃するなどの手間が発生するので、一般的にはコントラクターに嫌がられる。

しかし、「私自身がこの地域のコントラクターなんですよ」と林氏。その手間を林氏が引き受けることで、次第に北海２５９号だけを生産するようになり、効率も上がってきた。

もうひとつの理由は、なんといってもルルロッソの原料買取価格である。製粉会社とフタバ製麺が、奨励品種ならば生産者が受け取る助成金をカバーできる価格で購入していることが大きい。

ここまでルルロッソに熱意を傾けるのは林氏自身がかねてから考えていた思いと合致したからだ。

「私もやはり農産物でも目玉となる特産品が欲しかった。これがひとつの地域活性の起爆剤にでもなればと思いました。失敗してもいいから挑戦してみようと考えたのです」

こうして、同じ目的を持つ製麺業の隆彦氏と生産者の林氏が出会い、

生産技術と販売価格の課題をクリアしながら、小麦の生産とパスタ作りが軌道に乗っていった。

住民、行政をも巻き込み地域から全国の都市部へ

国産小麦は高めの価格で取引されているため、小麦粉やパスタなど最終商品もやや高めの価格で販売されている。この仕組みは、生産者、製粉会社、パスタの加工会社、飲食店や小売店の連携に加え、多少高くても食べるお客様がいて、初めて成り立つものだ。

仕組みの基盤は、フタバ製麺の隆彦氏のリードで10年3月に発足した「るもい・麦で地域をチェンジする会」である。



フタバ製粉の生パスタ「ルルロッソ」



生パスタ「ルルロッソ」を使ったパスタ料理



フタバ製麺の乾燥パスタ「ルルロッソ」には「北海道・南るもい産小麦100%使用」と表示している

生産者が作った小麦はJA南るもいが集荷し、江別製粉に出荷。製粉された小麦粉はルルロッソとして、るもい・麦で地域をチェンジする会が全量買い取り、フタバ製麺やそのほかの飲食店、小売店に販売。フタバ製麺の生パスタの場合は、さらに留萌地方のレストランや小売店に販売する。これらの関係者が会のメンバーとなり、それぞれのプロとして活躍し、地元の住民も巻き込んでいった。これがルルロッソが特産品に成長した鍵であろう。

生産者の林氏は生産技術を上げ、仲間を増やしていった。加工・販売者の隆彦氏は、ルルロッソのパスタの価値を認めてくれるレストランへの販路を開拓してきた。留萌市内では、すでに10軒ほどの西洋レストランが賛同し、メニューにルルロッソの生パスタを採用している。

隆彦氏の呼びかけで、留萌振興局もパンフレットやポスター作り、物産展への出店やイベント開催など、PR活動にかかる費用を支援している。PR活動によって、いまでは留萌地方でルルロッソを知らない人はいないほどだという。メニューに採用するレストランが増え、家庭用の乾燥パスタも販売されていることから、地域住民がいつでも気軽に食べられる環境にある。食べることによって、住民自身がルルロッソの盛り上げ役になり、ルルロッソの小麦粉とパスタは特産品としての地位を確立した。

13年には、札幌から20組40人の観光客を招待し、海に沈む夕日が望める小麦栽培圃場の近くでルルロッソのパスタを食べる「畑レストラン」というイベントを開催した。こうして留萌地方に札幌市などの都市部から客を呼び込むこともできるようになり、隆彦氏と林氏の当初の目的が達成できたというわけだ。

いまでは札幌市をはじめ、東京都、大阪府、愛知県名古屋市などの都市部の高級レストランにまでルルロッソのパスタの販路は広がっている。ルルロッソの生産量が増えるにつれ、さらに販路を増やしていこうという取り組みも検討中だ。

隆彦氏は、いままでの軌跡を振り返って生産者との関係を見つめる。

「私は、この取り組みを通じて初めて生産者とかかわるようになりました。林さんをはじめ、生産者に対しては感謝しています。この人たちが作っている小麦粉だと思ったら大事に使わなければと思いますね」

林氏にとっても、製粉会社や製麺会社、販売するレストランと直接かかわるのはルルロッソに携わってからのことである。

「奨励品種ではないので、周りを巻き込んだ協力体制があったからこそできたことです。みんなの仲間意識が強いですよ。つくづく人とのつながりが大事なのだなと思いますね。大変ですけど楽しいです」