



岐阜米穀(株) メールマガジン

あけましておめでとうございます。

旧年中は岐阜米穀からの情報を受け取っていただきありがとうございます。

本年も変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願いいたします。

みなさまの 2026 年が素晴らしい一年になりますように。

昨年からはまり今年になっても終わらないで、ずーっと未だに続いている「令和の米騒動」、米卸として見ていると、お米は作る人と食べる人が主役なはずなのに、農協の利権や政府の政策に振り回されているのが、浮き彫りになった2年でした。

そんな中、私たちは生産者と消費者(量販店や外食)を直接結びつける「産直純米(農家直販)ネットワーク」の仕組みづくりをしています。

- ・生産者は「精米」がボトルネックになって販売拡大できない
- ・消費者は価格と味が安定しないお米に不安感を抱いている

中間業者が握っている「精米」を玄米で流通することによってこの問題は 解決できると考え、「精米機」販売をきっかけに、このネットワーク構築を進めていくことを決めました。

これは、精米機を売ることが目的ではなく、玄米流通にして米生産者を救うことにもなりますので、私たちが扱う精米機は業務用中型精米機(150kg/時 能力)のものです。

日本の精米機メーカーに協業の声をかけましたが、全く相手されず「現状が忙しい」「それどころではない」「理解はできるが協力はできない」。やむなく3ヶ月以上かけて中国の知り合いを伝手に、探し歩き、試験を終えて機械輸出を待っているところです。

新潟のセミナーで農水省の退職要人が言われていました。

「現在の米政策・米産業に欠けているものとして、米は保護されてきたことにより、お客さんの声を聴くよりも政策や補助金の「声」を聴き、その結果…産業規模の縮小している。これからはチャレンジする人が切望されるのです」

米に携わる各企業で同じことが言えるのだと感じています。

お米の袋、精米機械、選別機械、包装機・・・

これからも規制にめげずに立ち向かっていければと思います。

どうぞ、今年もよろしくお願い申し上げます。