

ブランド化へ販売好調

契約栽培農家は約180戸、作付面積80^{ヘクタール}

消費者への直接販売最多

卓県内の作付面積は80^{ヘクタール}に上る。

同社は契約農家に種を販売し、収穫された米を、新潟の魚沼産コシヒカリを上回る水準で一括買い上げ、販売している。県内に特化したブランド構想があり、現在は県外への契約栽培を行っている。

売上高は、初年度の1300万円から2億円超に増加。消費者への直接販売が最も多く、インターネットや電話などで注文を受け付けている。

その珍しさやおいしさから、贈答用としての需要が多い。売上高は、東海3県で50%のシェアを占めるが、離島を含め全国からも注文が寄せられている。

また、地元のホテルでも料理はもちろん、土産物としても販売されている。下の売れ行きが想像以上に良く、受注が追いつかないほどだった。今年は国内だけでなく、バイヤーを通して台湾のホテルに販売する予定もあるという。



産地を飛騨地方に限定した「龍の瞳 飛騨」はより厳選された商品

今井さん、今年を語る

今年の干支は「辰」

「龍の瞳をさらに広めて 所得向上や雇用創出を」

今井さんは「自然は、人間が生きるために欠かせず、山や川の再生事業を行いたい」と地域資源の重要性を説く。龍の瞳から得た利益を活用した地域おこしを目標に掲げ、NPO法人を立ち上げた。「龍の瞳をさらに多くの方に知っていただき、所得の向上や雇用創出につなげていきたい」。今井さんは今後の夢を力強く語る。

龍の瞳を本紙読者

15人にプレゼント

この龍の瞳(3kg)を本紙読者15人にプレゼントします。詳しくは18面をご覧ください。