

しそ 紫蘇香る町 白糠町



平賀勝也さん（88歳）と妻の八重子さん（86歳）。
当初は小さな畑で2人でシソ栽培を始めました。
今や畑の敷地面積は、当初の10倍になっているそうです。

まちの特産品に

シソ焼酎「鍛高譚」は1992年（平成4年）12月から販売され、今や全国的な人気商品となっています。鍛高地域で農業をしている平賀勝也さんがシソジュースを作り、焼酎で割って飲んだのがきっかけでできました。

平賀勝也さん（以下、平賀さん）…「シソの成分はアトピーに効果があるということで、シソジュースを作って飲んでいただけけど、そのジュースを焼酎で割って飲んでみたら、香りやのど越しがすごく良くて。それで、町に『特産品としてシソ焼酎を作ってどうか』と提案したんだ。当時、一村一品運動というのがはやっていただけで、町にはこれといった特産品がなかったからね」

平賀さんの熱意に後押しされ、町は1991年（平成3年）6月に合同酒精（本社・東京）の旭川工場へ製品化を依頼しました。翌年2月に試作品が完成。町内関係者を集めて開かれた試飲会では、当時全国にも例のないシソの焼酎とあって好評を得ました。その後「鍛高譚」という名称やパッケージが決定。12月に町内限定で六千本が販売されました。

平賀さん…「最初は町内限定で六千本を作るということになって。合同酒精としては町の特産品として作っているわけだから、特に宣伝もしないし、販売もしない。だから町内だけの販売となったんだけど、町民の皆さんが飲んでくれたのと口コミで広まったおかげで、翌年2月には六千本が完売した。それで、合同酒精から『すぐに原料を作ってくれ』と言われて、あのときは慌てたね」

鍛高譚は、町内限定販売ながら好調な売り上げを見せたため、追加で生産されることになりました。町外からの注文もあったことから、追加生産に合わせて空港や大手デパートなど全道に販路を拡大。札幌のスキノから人気広がりが、販売開始から5年後の1997年には本州へ出荷するようになりました。2001年の出荷は八十万本を超し、鍛高譚は全国ブランドになりました。

平賀さん…「誰もこんなに売れるとは思っていませんでした。最初は妻と2人で、施設も機械も何もないから苦労したなあ。シソを水で全部洗って、生の状態で旭川工場に出荷して。ところが、3年くらい経った頃に合同酒精から『生だと香りに変動がでるから、乾燥してくれ