



新・農業経営者ルポ

第103回

**最高級ぶどうで**

**Made by Japaneseを目指す  
小さな農家の大きな挑戦**

芳醇な香り漂う巨峰のスパークリングワイン。ほのかに甘酸っぱい大粒巨峰の半生干しぶどう。農業経営は追求すればどこまでもクリエイティブな世界だ。その構想力を発揮して、世界に羽ばたこうとしている農業経営者がいる。浅間山麓に位置する地域社会の真只中で、小さなぶどう栽培農家として最高品質の巨峰生産と販売に励んできた渡邊隆信（54歳）。自分の農園で作った作物を自分で売り、直接お客様と関わる。通常の事業会社と同様、ブランドを意識し、中期計画も資金計画も作る。伝統的な農家らしくないスタイルを、農家になった日以来、踏襲している。若き日の経験から得たグローバルな視野を土台に、海外進出を目指すぶどう農家の熱い志を取材した。

取材・文／高橋元美・昆吉則 撮影／昆吉則

写真提供／(株)秀果園

「日本の農業のソフトとシステムを世界に向けて売る企業になりたい。」——巨峰の名産地、長野県東御市でぶどう栽培農園「株式会社 秀果園」を経営する渡邊隆信（54）は朗らかに語る。「ソフトとシステム」とは、優れたぶどう作りの技術指導から流通、そして消費者への直接販売までのトータルな農業サービスのことを指している。

代々、信州でぶどうの王様と呼ばれる巨峰作りを営んできた家系に育った。自身も家業として約10年にわたり、ぶどう作りと販売に取り組んできた。しかし、付加価値の高いぶどう作りを突き詰めれば詰めるほど、超一流の職人レベルに自分決して達することができないと悟った。同時に、自分が本当にやりたいことは、巨峰づくりの究極の技術を

いうことで、本気で海外に取り組み意思を表明した。これまでも何度も失敗を重ねた。その経験が渡邊の心配をかき消し、「やりたいこと」にむけた情熱を下支えしている。後には引けない状況を自ら整えてしまったと言っている。

「口に出さないとやりたいことは実現しないです。やりたいことがあるから未来が見えてきます。そして、やりたいことがあるからこそ問題も出てくるんですよ。要は、それをどのくらいの時間をかけて、どうやって解決していくか、ということだと思っんです」と、柔和な笑顔の下に粘り強いチャレンジ精神をのぞかせる。

### フィリピンという原点

そもそも渡邊が農業に職業として関わり始めたのは19歳の時、実家のぶどう農園にフィリピン政府から巨峰づくりの技術指導者を送ってほしいとの依頼があったことに始まる。それを受けて1980年、単身ラゲナ州のカンルーバンに渡った。当時はマルコス政権の全盛期だった。マルコス派が所有する0.3haの実験農場で、土づくりから始めた。

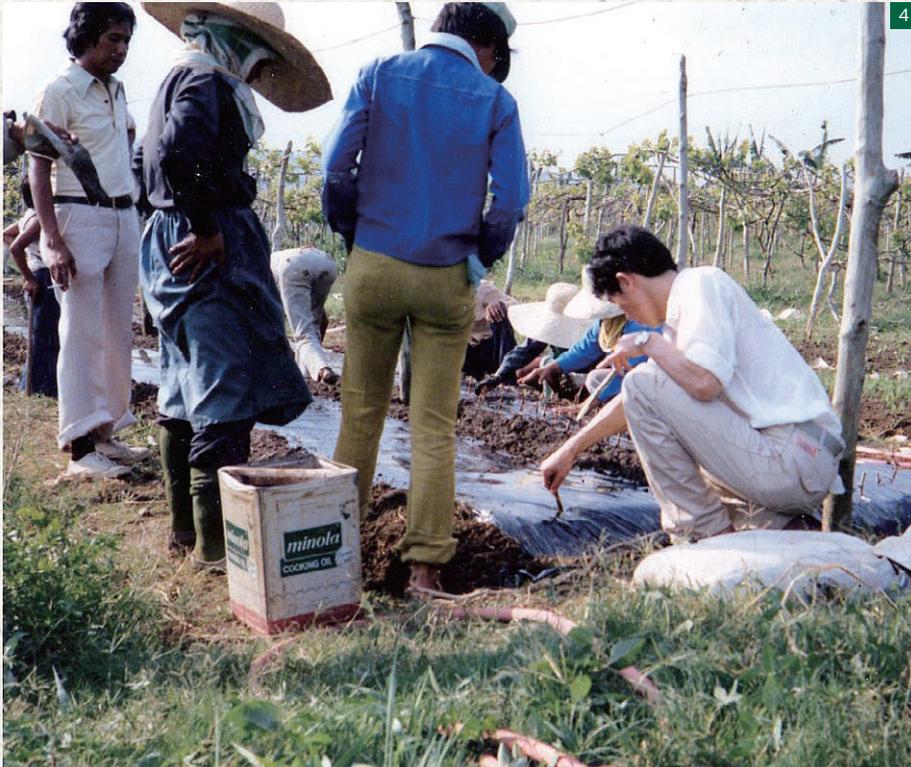
ぶどうは日照時間が長く、乾燥した土地に適した果物だ。亜熱帯では、



## 株式会社 秀果園 代表取締役 渡邊隆信 長野県東御市

わたなべたかのぶ●1958年8月生まれ。長野県立上田高校卒業後、19歳でぶどうの栽培技術指導のため単身フィリピンに渡る。10年間の指導期間を経て帰国。地元の絹糸紡績企業に就職。原料買い付けのため世界中を回り、2002年、ぶどう栽培農家「秀果園」を引き継ぎ、今日に至る。2012年タイ進出に着手。

# 最高級ぶどうでMade by Japaneseを目指す 小さな農家の大きな挑戦



1~4

19歳から10年間、フィリピンでの巨峰作りに取り組んだ若き日の渡邊。亜熱帯の同国で土作りから始まった取り組みは、マルコス政権の崩壊とともに終わった。でも、その体験が今の渡邊を育てた。

高温が土の養分を分解し、雨が洗い流してしまう。一般的に南国の土地は養分が少ない「痩せた」土地となりやすい。フィリピンの土も決して「肥沃」な土地とは言えなかった。生まれ育った長野の高地地は、夏は暑くても27度前後、冬はマイナス10度まで下がることもある。それとは全く異なり、年中30度を下回らない常夏の地で、堆肥作り、水分調整などと格闘した最初の3年間。まさに実験を重ねる日々だった。

試行錯誤の結果、4年目にみごとに巨峰が出来上がった。プランテーションオーナーは喜び、4haというさらに巨大な土地を渡邊に提供した。しかし、最初の実験での成功が仇になった。狭い実験農場だからこそ、丁寧な土壌改良ができたのだ。しかし、いっぺんに巨大な土地をどう改良すればいいのか。降雨量の多い土地では、ぶどうには雨除けも必要だ。渡邊は「そんなことでもできない」と思った。とはいえ、放棄するわけにはいかない。巨大な土地を目的にあたりにして、途方にくれながらも方法を模索した。「当時の自分にはその発想ありませんでした。が、今なら、コンテナ栽培によって、土地の広さとは関係なく土や水の問題を克服できます。」コンテナ栽培

であれば、土の質も水の量も管理しやすく、自分の思い通りの栽培ができる。この方法を当時思いついていれば、結果は違っていたらだろうと渡邊は振り返る。

模索しつつ月日が過ぎていく中、83年のベニグノ・アキノ氏暗殺を契機にフィリピンでは、政情不安が一挙に高まっていく。86年の2月革命によってマルコス大統領一家は国外脱出し、20年以上にわたる独裁政権が崩壊する。革命後、フィリピン国内の状況は激変し、ついに90年、渡邊は帰国する。

売れるぶどう作りが巨大な土地で完成できなかったという意味で、「フィリピンは結局失敗でした」と渡邊は言う。「でも、恐ろしい目に遭ったことも含めて、フィリピンでの得難い経験があったからこそ、どんな問題に遭遇しても、なんとかなんと考えるんですよ」と楽観的だ。同時に、今回のタイ進出は「フィリピンでの『失敗』へのリベンジ」でもあるのだ。

90年、10年ぶりに帰国した渡邊は農業の現場から離れることになる。長野の地元で絹糸紡績を営むシナノケンシ株式会社就職する。この会社での14年間の経験が、現在の渡邊の「農家でありながら経営者」という意識を育んだ。

絹糸紡績の製造事業部に勤務し、買い付けを担当することになった渡邊は、中国、インド、イラン、ウズベキスタンをはじめ、世界中の産蘭国を奔走した。

「原料を買ったり、製品を作るということだけではなくて、会社の財務を見たり、コスト削減に取り組んだり、在庫確認もしました。また、この業界は相場の世界でしたから、価格の仕組みのこともわかり、経営とは何かを身を持って学ばせてもらいました。会社務めの経験は、今から考えてもとても貴重でした。」

偶然なのか、運命が引き寄せたのか、当時、渡邊さんが何度も買い付けで訪ねたシルクロードは、ぶどうの産地でもある。ぶどうと蚕は育成条件が似ているのだ。

## 長野でぶどう農家になる

生まれたときからいつも、ぶどうとのつながりの中で生きてきた渡邊。10年前、渡邊は家業を継ぐことを決意する。絹糸会社を辞め、ぶどう農家に戻った。その時の渡邊の想いをいつも思い出させる一本のぶどうの樹がある。昭和31年に父が植えた「57年目の巨峰の樹」である。秀果園を承継するとはこの巨峰の樹を受け継ぐことなのだ。今、日本で栽

培されている巨峰のほとんどが、この樹から発しているのだそうだ。

面白くなければ売れないのは工業製品だけではない。農作物も同様だ。「新品種の導入と高継ぎの技術を駆使し、工夫を凝らしてお客様のニーズに応えています」と渡邊はイノベーションにも積極的だ。最近人気の種無しピオーネやロザリオロッソ、翠峰、シナノスマイル、ジャスマイン、ルーベルマスカットなど、合計30もの新しい品種導入にも取り組んでいる。

一般的に、ぶどうは育てにくい果物と言われる。中でも昭和12年に農学者であり民間育種家であった大井上康氏がぶどうの育種株の研究を開始し、5年の歳月をかけて生まれた「巨峰」は、特に栽培が難しい品種である。お客様に喜んでもらうため、デリケートな巨峰の一房ごと、一粒ごとに、丹精を込めて育ててきた。ぶどうを単なる果物として売るのでなく、「面白さ、丁寧さ」という付加価値を身にまとった高級食材として売っているのが秀果園なのである。

そんな経験を通して、次第に自分の天職がわかってきた。それは、人を感動させるぶどう職人の最高の技とどこまでもおいしいものを求める消費者をつなぐ「仲介者」としての

役割を果たすことだ。すぐれた生産物、柔軟なロジスティクス、サービス精神にあふれた販売、そしてよいものがわかるお客様がすべてひとつになって、渡邊の農業経営は完成する。どんなものを作るのかだけでなく、どうやって売るかまでを常に考える。

経営者スピリットをフルに発揮し、2年前、秀果園を株式会社化した。会社化して3年目の2012年、従業員は8名となり、業績的にも損益分岐点に達することができた。収益を押し上げたのは、昨年、旧軽井沢の高級会員制ホテル内にある売店へ出店したことだ。生食用のぶどうはもちろん、独自に開発したぶどうベースのソースやジャム、ぶどう入りパウンドケーキ、ワインビネガー、そしてワインも販売したところ、大反響を呼んだ。匠の豊富な経験に培われ、卓越した栽培技術によって生産された最高級の生食用ぶどうをこの店で扱わせてもらうことで、秀果園は長野で新しい「高級果物専門店」のポ



5 渡邊が受け継いだ昭和31年に父が植えた「57年目の巨峰の樹」。

ジションングを築いたといっても過言ではない。その店舗での半年間の売上が、会社全体の年間売上高の約3分の1を占めるまでになった。

この経験が「お客様のニーズにあったものを持つていけば売れるという確信」となり、渡邊の経営者魂をさらに掻き立てた。渡邊は、高級果物店として有名な千疋屋や新宿高野、百貨店では三越などへみずから

# 最高級ぶどうでMade by Japaneseを目指す 小さな農家の大きな挑戦



6 旧軽井沢の会員制ホテル内にある秀果園の売店。この店舗での成功が渡邊なりの高級果実販売への自信を付けた。



飛び込み営業を行い、契約を成立させてきた優秀なセールスマンでもあ  
る。  
「お客様に、『うちは千正屋さんにも卸しているんですよ』と長野でいうと、感心され、さらにまた買って行ってくれます。ブランドの力ですね」と渡邊は笑う。この方法をタイでも実現したいと、昨年バンコク進出に漕ぎ着けたのだ。数年後には売上高1億円を目指し、売り方の工夫にも日夜取り組んでいる。

## 秀果園の Made by Japanese

「農業経営者」が長年主張してきた「Made by Japanese」は、「Made in Japan」とは異なる。また、単に農産物の「生産、輸出」だけを指しているのでもなく、Made by Japaneseの背景には、「優れた技術を使った日本の農作物の生産に加え、日本文化や和食と一体化させたマーケットを海外に作り出す」という考え方である。少子高齢化により今後縮小していくであろう日本市場の未来を考えると、輸出するだけではなく、文化とセットで信頼性の高い日本の農産物マーケットを海外に作り出していく必要がある。

渡邊の場合は、日本の贈答文化の中で重要な役割を果たしてきた果物

という位置づけを強調する。タイでも「高級果物専門店」のポジションを作り、販売だけではなく、異文化コミュニケーションも並行して行うことを構想している。タイでは、ぶどうやぶどうの加工食品と一緒に「ZOTO（贈答）」という言葉、そして日本の贈りものの慣習も伝えていきたいと抱負を語る。

そして、やがてはぶどうだけでなく、渡邊の眼鏡にかなったタイや周辺国の高級果実も扱いたいと考えている。

ブランドとして最高級ニッチ市場にこだわり、日本文化の文脈の中でぶどうを売っていくという秀果園の方向性は、2年前オーストラリアへの視察旅行へ行った際に明確になった。渡邊が農家になると決めたとき、高校時代の先生から「農業経営者」を訪ねなさいと言われた。それが本誌との出会いである。あるとき、本誌企画のオーストラリアへの視察ツアー案内を見て、「日本が冬の間、南半球のオーストラリアでぶどうが作れるかもしれない。そうなったら、年中通してぶどう栽培が可能になる、するとマーケットも広がる」と考え、すぐにツアー参加を決意した。オーストラリアは検疫が非常に厳しい国ではあるが、一定期間の検疫を行い安全性が確認されれば、新



品種を持ち込むことは可能だ。「日本のおどろも栽培できるのではないか」と渡邊は考えた。

心弾ませ、ビクトリア州の大規模ぶどう農家を訪ねてみた。しかし、オーストラリアで作られていたぶどうは、日本のぶどうとは似ても似つかない。生食用のぶどうでさえ、貧相に見えた。しかも、労働者たちはぶどうを投げている。「大量生産」の限界を感じた。現地のぶどうは1kgにつき200〜300円。それに対して秀果園の巨峰は一房3,000円からという代物だ。

もちろんオーストラリアのような方法での市場づくりも十分可能ではある。ただ、その現場を目の当たりにして、「秀果園が追及しているのは規模ではない」と渡邊は自覚した。それが今回、タイに進出する際のブランディングの基本方針となった。

### 若い世代の育成

昨年9月、ある青年が農業での海外進出を実現したいという夢をもって秀果園を訪ねてきた。田中良介(37)である。

それまで田中は、ドイツの自動車部品メーカー「ボッシュ(Bosch)」の日本人に勤務していた。農業経験は特にない。日本の誇れるものを



10 11 早出しのための加温ハウス栽培や冷蔵庫での貯蔵を含め、長期間の販売を可能にする手立ても採っている。

世界へ向けて発信したいと可能性を探った結果、農業に出会った。家族は妻と3人の子供。会社員生活に、ピリオドを打ち、この世界に飛び込んだ。それほど農業での海外チャレンジは魅力的だったという。田中は秀果園の軽井沢店舗で9月以来、ぶどうや加工品の実売に携わり、お客様との直接的なコミュニケーションを深めた。そして、ますます本場においてほしい農産物を海外に向けて販売したいという意思を固めた。現在、タイ市場でのマーケティングや販売企画を担当している。

このような志をもった若者が渡邊のもとに集まってくる。他にも3名の20代の青年たちが秀果園の理念に共感し、海外進出成功を目指してこのぶどう農園で修業を積んでいる。農業経営の次世代育成にも熱心な渡邊は、技術と仕組みを確立すれば、次の世代にも引き継いでもらいやすくなると考え、その構築に努めてきた。若者に、「タイでのマーケティング」というような大きな課題は与えるが、自分で方法を見つけてるように、そしていつかは自分の翼で飛び立てるよう指導している。

「自分で成功できないなら、一生、秀果園の奴隷だぞ」  
渡邊は若者たちに愛情のこもった檄を飛ばす。



12 外資系企業に務めていた田中良介は、ここに自らが目指す未来があると渡邊の下に飛び込んできた。

「本当にやりたいことはいつまでたってもわからないかもしれないけれども、いつも何が本当にやりたいのかを考えて生きていかなければいけないでしょう。生きている時間のうち仕事にかかわる時間は限られている。やっていて楽しいと思えなければしょうがない。若い人々にもぜひ、そういうことをわかった上で、とことん農業のおもしろさを追求してもらいたい」と渡邊は微笑んだ。

(本文敬称略)