

新・農業経営者ルポ／第138回

# 海外フルーツ国産化 ——夫婦で切り開いた活路



輸入が多数を占める果実であっても、国産志向は強い。愛知県美浜町の(株)萬秀フルーツは、こうしたニッチな果実に注目し成果を上げてきた。付加価値を追求した顧客満足型の農業経営。第1弾として国産では非常に珍しいグレープフルーツやライム、ベルガモットの栽培を始めた。今後はライチやブルーベリーも本格的に取り入れる予定。オーナー制度にも乗り出し、特定の顧客により身近に感じてもらえる農園づくりを進めている。

文・写真／窪田新之助

萬秀フルーツを訪ねたのは2015年12月上旬。名古屋から知多半島の東側に沿って延びる名鉄河和線に乗ってから1時間近く経ったところ、その終点である河和駅に降り立った。雨は少し前にやみ、晴れ間がわずかに見えてきている。駅前でタクシーを拾って、この細長い半島を東から西の内陸部へ向かった。

5分ほどしてたどり着いた先は、ビニールハウスに囲まれた空間にあるこぢんまりとしたログハウス。「萬秀フルーツ」と書かれた看板がかかっている。どうやら目的の事務所のようなのだ。その木戸を開けると、30代半ばぐらいの男女が待っていてくれた。経営者である大崎秀樹、佳子の夫婦である。

### 温州萎縮病の回避策として グレープフルーツ栽培

ここ萬秀フルーツは2008年の法人化を機に、父・万助から長男の秀樹に代替わりしている。万助が経営者だった時代にはハウスミカンだ

けを作ってきた。グレープフルーツを取り入れたのは秀樹の代になってから。きっかけは「厄介な病気」が発生したことだ。

10年ほど前に、県内の販売業者から300本ほど購入してきた温州ミカンの苗木を植えたところ、その園地だけ、収穫3年目から浮き皮に似た症状が頻発するようになった。秀樹は当初、栽培管理が行き届いていないためかと反省していた。浮き皮の果実は毎年一定程度出るものがある。だからあまり気に留めなかったのだ。

それから少し経ったところ、秀樹は農協でミカン作りに関する本のページをばらばらめくっていた。すると、思わず眼を引き込まれた。なんと、自分の園地で発生しているのとまったく同じ症状をした果実の葉の写真が載っていたのだ。

「うちのは温州萎縮病じゃないのか」温州ミカンは温州萎縮病にかかる」と樹勢が弱って品質が落ちる。病原ウイルスを持っている穂木を高接し

たり、その苗木を植え付けたりすると発病する。土壌を媒介にしても広がっていく。秀樹は、おかしな症状が出ていたのは、購入した苗木が原因と踏んだ。とくに防風垣に珊瑚樹を植えていると、温州萎縮病は急速に広がりやすい。運の悪いことに、萬秀フルーツでは園地の周りに珊瑚樹があったのだ。

病気にかかっているかどうかを調べるには簡便な検査キットがある。その検査キットで発病の有無を判定したところ、予想したとおり「クロ」と出た。

大抵の農家であれば、暗澹とした気持ちになっただろう。だが、追って述べていくように、秀樹は結果的にこれを好機と捉えた。そして温州ミカンを伐採して、代わりにグレープフルーツを植えることにした。

グレープフルーツは以前から「遊び半分」で試作していた。調べた限りでは、温州萎縮病はグレープフルーツに大して被害を及ぼしそうではなかった。後にグレープフルーツでも発症することを知らすが、この時点では無知だった。

数ある柑橘類のなかでもグレープフルーツを選んだのは、ほかにいくつか理由がある。まず国産がほとんどないこと。秀樹によれば、99.9%は外国産ということだ。加えて、

## 株式会社萬秀フルーツ 大崎秀樹・佳子

愛知県美浜町

おおさき・ひでき 1979年3月、愛知県美浜町生まれ。半田市の半田農業高校を卒業。大学卒業後、実家で農業を始める。

おおさき・けいこ 1978年5月、愛知県半田市生まれ。半田商業高校と調理士専門学校を卒業後、菓子製造業に就く。介護福祉士を経て、結婚後、大崎家で農業に従事する。



ハウスミカンより低コストでできる。やり方次第では加温が要らない。栽培管理は10a当たりの作業時間が温室ミカンより少なくて済む。また施設栽培では農薬の散布回数も少ないという。

秀樹はさっそく温州ミカンの樹を伐採し、土壌消毒をしてグレープフルーツを植えることにした。このあたりの性格は佳子いわく、驚くほど思い切りがいいということだ。

### 手探りが続いた グレープフルーツ栽培

とはいえ国内でグレープフルーツを作っている農家はほとんどいない。おまけに文献やインターネットによる情報も極めて少ない。せっかく見つけても、その説明はグレープフルーツについての総論が書いてあるだけ。品種ごとの詳しい情報はまるでない。「苗木屋にどんな種類があるかを尋ねても、ピンクだとか赤だとか色の説明だけで、品種のことがまるでわからない。向こうも品種名を知らないわけです。そんなレベルで始めたんですよ」

そうした情報の不足が悪いほうに手伝って、作り出したところは失敗の連続だった。たとえばその特性を知らずして、最初に作った品種は原種の「ダンカン」。何も知らない秀樹は、

いきなり10a換算で4t採れたことに歓喜した。だが、それもつかの間。食べてみたら「まるでレモン」のように酸っぱいではないか。時間を置けば酸味は消えると思い、3カ月ほど寝かせてから、売り込みを図った。だが仲良しのバイヤーは、口にするのと「俺を殺すつもりか」と冗談混じりで苦笑いしながら突き返してきた。

いまの萬秀フルーツにとって、「ダンカン」はジャムやリキュールなどの加工品を作るには欠かせない品種。ただ、当時はこの酸っぱ過ぎるグレープフルーツの活用法など思いつきもしなかった。だから、仕方なく私有地の山に戻した。その役割は2011年に秀樹と結婚していた佳子。そのとき、佳子は涙した。

「グレープフルーツは私が作ったわけではないけれど、みんなが辛い思いをして育てたからね。以来、どうやったら捨てずに済むかばかりを考えるようになりました」

### 農協出荷から相場の影響が 少ない自主販売へ

ところで、かつて大崎家では収穫した柑橘類はすべて地元のJA経由で市場に出荷していた。だから販売の悩みはない。でも、万助が60歳になったときにバトンを渡された秀樹は、当時から市場出荷に違和感を持つ



約1.2haある萬秀フルーツのハウス群。別の場所に70a分を造成中だ。ハウス群に囲まれるように、事務所のログハウスがある。

## 海外フルーツ国産化——夫婦で切り開いた活路



グレープフルーツの花と果実。萬秀フルーツは5種類を作っている。



ていた。JAは「みはまっこ」というブランドで売っている。ハウスミカンでは最高ブランドだ。それでも相場が下がれば、連動安となってしまふ。そこで相場に影響されないモノづくりを追求することにした。その取っかかりとして個別販売を試したのがグレープフルーツである。だが、想像していた以上に自分たちで売るのは難しいことを知る。

販売担当の佳子がグレープフルーツを最初に利用したのはマルシェ。名古屋市で開催されているマルシェに3年間、毎週のように通い詰めた。店頭でつけた価格は1個300〜400円。

国産のグレープフルーツは珍しいから、それなりに売れるのではないかと踏んでいた。だが、まるで売れない。1日の売り上げが2000円だった日もある。片道の高世代だけで吹っ飛んでしまふ。

もうひとつ試したのはネット通販。自社の販売サイトを立ち上げたが、まるで反応がない。佳子は「WEBシステムが壊れているのではないか」といぶかしみ、自分で注文した。だが、すぐにパソコン画面に「受注」の表示が出たときには、苦笑いするしかなかった。

現在ではグレープフルーツの売り上げは、その加工品も含めて

1800万円に達している。全体の売上高は3000万円なので主力品目である。ただ、売り上げはある時期を境に爆発的に伸びたわけではない。ずっと微増だった。それはこれから述べるようなことを地道に続けてきた結果でもある。

### 果樹オーナー制度で地道にファンづくり

最初に取り組んだのはマスコミ対策。「農商工連携」「六次産業」「地方創生」など旬のキーワードを打ち出した活動を展開し、それをプレスリリースした。これは一定の成果があったので、いまも継続している。

12年からはグレープフルーツの樹のオーナー制度を始める。オーナーになる料金は1本当たり3万円（税別）。年間のスケジュールは次のとおり。まず4月に花のつぼみを見学しながら、どの樹にするかを決めてもらう。夏にはミカンを食べながら、グレープフルーツの生育を確認。秋には芋掘りや焼き芋づくりのイベントを、冬には中晩柑の新品種の試食会を開く。そして3月はいよいよ収穫となる。

収穫に必要なはさみやかご、脚立などはすべて無償で貸し出す。オーナーには1本の樹から収穫できた分だけすべて持ち帰ってもらう。採れ

過ぎた場合を想定し、萬秀フルーツの大型冷蔵庫で保管する無料のサービスも用意。ただし、鮮度保持袋は1枚5円かかる。保管期間は最大1カ月。

オーナー制度を思いついたのは、単純に「大きな果物をもぐことで楽しんでもらえるんじゃないか」ということ。経営面の意味を挙げると、ひとつは改植の費用を捻出するため。温州ミカンからグレープフルーツに植え替えるのに、オーナー制度の料金からその費用を1年前倒しで手に入れられることは大きかった。またオーナーは収穫物を持って帰ってくるので、その分だけ貯蔵庫が要らなくなることも理由として小さくない。このほかに強調したいのは「コアな顧客を作る」という目的だ。萬秀フルーツの土台を支えるファンづくりである。

## ニッチを求める コアな顧客は宣伝マン

現在のオーナーは100組。内訳は個人と企業が2対1程度。彼ら彼女たちは、単に来園して楽しんで帰るだけではない。萬秀フルーツの宣伝マンになってくれるのだ。

たとえば料理教室に通うある女性のオーナーは、同じ教室の生徒たちに「じつは国産のグレープフルーツ

があるの」と周知してくれる。また、オーナーのなかには経営者も少なくない。一部の経営者たちは、萬秀フルーツに来ると、同社が抱える経営上の問題点や改善点を教えてくれる。仕舞いには部下や仲間たちを連れてきたときに、「ここは私が経営を指導したことで変わった」とまで自慢する人もいるから面白い。その発言が事実かどうかはどうでもいい。それだけ思い入れを持ったファンができたことが肝心である。ここまでくればまさしくコアな顧客だ。

そうしたファンが買ってくれるのはグレープフルーツだけではない。温室ミカンや中晩柑類のほか、最近作り出したライチもある。とくにライチはそうしたファンのために意図的に導入した。コアなファンはほかの農園にはないニッチなものを求めているからだ。

「たとえば国産のレモンならあるけど、国産のグレープフルーツはまずない。だからうちはライチも作り始めた。国産のグレープフルーツが欲しい人は国産のライチも欲しいんです。そういうニッチなところで勝負していきたい」

そう語る秀樹が次に手がけるつもりなのはハウス栽培のブルーベリー。5年以内にグレープフルーツから改植するつもりでいる。なぜかといえ

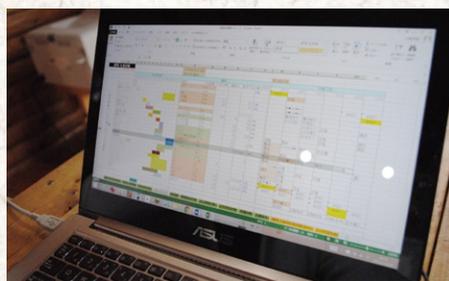
ば、グレープフルーツでも温州萎縮病が発症しているからだ。感覚では毎年1mずつ広がっているという。

グレープフルーツは5年後をめどに別の場所にある70aの園地に植え直す。ここは造成したばかりなので、

温州萎縮病を媒介するウイルスが土壌中にある心配はない。

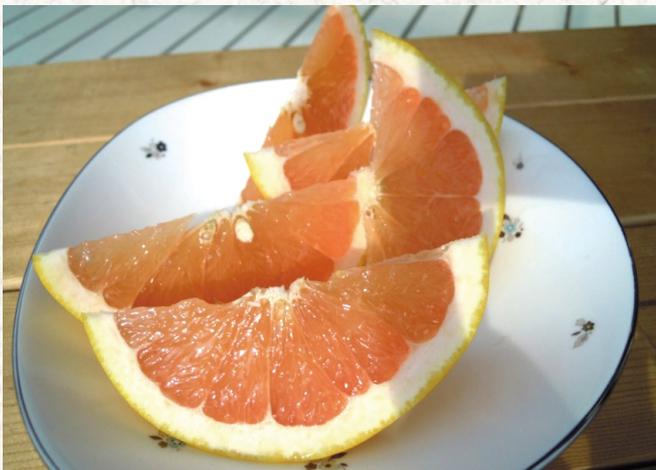
## 法人経営と女性の役割 農家の嫁には場所を用意

経営面積を広げると、新た



園地ごとの品種や作業工程、売り上げ計画をエクセルで管理している（右上）。右はイチジクの苗木、上はライチの苗木。いずれも自分たちで育苗している。

## 海外フルーツ国産化——夫婦で切り開いた活路



萬秀フルーツの商品群。ジャムなどの加工品に使う品種は「ダンカン」。「レモンのように酸っぱい」のが特徴だ。

な雇用が必要になってくる。そのとき、役割を発揮するのが佳子だ。

秀樹は大学卒業後に実家で働き始めたため、企業で働いた経験はない。対して佳子は洋菓子屋や介護施設に勤めたことがある。

そんな佳子は結婚を機に大崎家で農業に携わるようになって、驚いたことがいくつもあるそうだ。たとえば勤務時間や休憩時間が不明確な点。秀樹に提案して、勤務時間や休憩時間の始まりと終わりにはチャイムを鳴らすことにした。確かに事務所で取材をしている間も、園内に大音量のチャイムが響き渡っていた。

秀樹は農家の嫁に「場所を用意する」ことが経営を発展させるうえで大事だと主張する。

「農家が奥さんに場所を用意せず、失敗した話はたくさんありますからね。一昔前の世代なら離婚したり、僕らと同じ世代なら奥さんが農業をやめてパートを始めたります。それってもつたないですよ。だって農業の外から嫁いできた奥さんには、それ相応の役割があると思うから。それはうちでは『異を唱える』こと。一般社会を見てきた眼で農業の当たり前を壊してほしい」

そんな秀樹の話聞きながら、うなずいていた佳子が「でも、女性にも悪いところがある」と切り出して

きた。

「多くの女性は男性に養ってもらっていると思っているせいかな、どんな仕事においてもこの程度でいいとなってしまっただけで、どこか責任感が弱い気がする。とある優秀な女性の経営者から論じられたことがあるんです。多くの女性は男性のことを悪く言う。でも、男性の寿命が短いのは、40、50代で仕事をやり過ぎて、自ら命を断つ人が多いからだよって。その話を聞いたとき、男性を温かい眼で見ないといけないと思っちゃったね」

こんなことをあつげらかんといい切ってしまう佳子だから、経営者としての自覚は強い。地方農政局の集まりで農水省職員から「奥さん」と呼ばれたら、「私は萬秀フルーツで奥さんとしてではなく、一人の人間として働いている。だから名前前で呼んでください」と言っちゃった。

そんな新しい世代の夫婦にとつての夢はたくさんあって、残りの紙数では書ききれない。ただひとつ伝えたいのは、観光事業への参入だ。かつて日帰りの観光地としてふるった地元の温泉施設や物産店も、バブル崩壊後は客足が鈍っている。観光施設やバス会社なども組みながら、収穫体験事業や加工事業の拡大を図ろうとしている。

(文中敬称略)