

有田ミカン 6次産業化による 農業活性化への挑戦

～有田ミカン農家から
企業農業への変革～



農業生産法人 株式会社 早和果樹園
代表取締役

秋竹 新吾

1 株式会社早和果樹園 経営理念

「早和果樹園は農の生産を基とし、歴史ある食文化に、さらなる発展を期し、お客様に満足を提供する。我々は夢ある仕事を通じ、やり甲斐ある人生達成のため、誠意と努力、責任をもって、日々、自己研鑽を行う。地域社会に貢献する早和果樹園として永遠の発展を目指す。」

農産物価格の低迷による、農家所得の不安定さ、後継者不足、担い手の高齢化等が大きな課題になっている。日本一のミカン産地で、ミカンの生産・加工・流通販売に取り組む株式会社早和果樹園は上記の経営理念で、みかん農業の活性化に取り組んでいる。

昭和54年にミカン農家7軒で創業した早和共^{そうわ}撰^{せん}が会社の母体で、平成12年に有限会社で法人化し、5年後の平成17年に株式会社化。現在、資本金6,000万円、従業員33名。法人化とともに加工販売を開始して以降、毎年大幅に売上げを伸ばしている。販路も全国的となり、香港、シンガポ-ルなど海外へも拡げている。今後、世界へ有田ミカンを出荷していこうと、看板には「にっぽんのおいしいみかんにあいましょう。」

2 有田ミカンの歴史と自然

1574年、有田市系我の伊藤孫右衛門が、一本のミカンの木を植えて430年以上もの歴史のある大産地。

急傾斜の山肌で日照良く、排水がよい。美味しいミカンが出来る条件が揃っている。全国のミカン産地をよく知る、東京の市場の担当者に「御地はミカンの産地としては超一流」という言葉を何度も聞いた。確かに作業がしにくく、非効率なミカン畑であるが、出来るミカンは皮が薄く、フクロがとろけるようで、紅が濃い。糖度高く、まろやかな酸っぱさがあり、コクというべきか濃厚なうまさがある。この地の利があるから、“ミカン危機”を乗り越え、日本一のミカン産地が続いているのだろう。

私が就農した昭和30年代はミカンの黄金時

代。代々続くミカン農家に生まれたので、当然のように卒業後すぐに就農した。ミカン農家の長男はみんなそうしたので迷うことはなかった。

ところが、5年後、大暴落の憂き目に。昭和36年に公布された「果樹農業振興特別措置法」で、“増やせよミカン”。パイロット事業で全国的にミカンの増産。100万トンだったミカンが360万トンに、まさに“ミカンの洪水”。生産過剰での価格の暴落であった。この“ミカン危機”で兼業化が進んでいった。

就農した頃は、うらやましがられたミカン農業も、収入が少なくなり「このまま続けて良いのかな」と思い悩む毎日の農作業。

「自分の代でミカン作りも終わりだ」と感じる親父連中と話が合わなくなり、それまで加入していた地域の共撰を脱退。

ミカン栽培の研究仲間であり、同世代の7人で「量ではなく、品質・特に美味しさで勝負しよう」と新しい組織「早和共撰」を立ち上げた。まさに、“ミカン洪水の時”。

3 新しく立ち上げた共撰時代の取り組み

地域の共撰を脱退して若者だけで立ち上げた新しい共撰に対し、地域では田舎特有のさまざまな視線も感じた。地元農協に行くと「今年、一番の話題の人」と言われ、色んな事を言われているのだらうなと痛い思いをした。

市場側も「名もない、お客さんもない、ロットも少ない」早和共撰は非常に扱いづらそう。市場にはミカンが溢れているのだから。しかし、



平成12年 法人設立時

7人の若さとミカンにかける思いだけは評価してくれた。早生ミカンの完熟、ハウスミカンと美味しいミカンを作る取り組みに集中した。特に、ハウスミカンは高品質と収量・連年多収穫の栽培に成功し、安定した収入をもたらした。ハウスミカンは大きな投資と、露地栽培に比べると丁寧な管理が必要で、常に目を離すことが出来ない栽培法なので、専業でないと取り組めない。我々には打って付けの取り組みであると感じた。露地ミカンの不安定さに比べ、安定部門を持てたことで、7戸のメンバーに4名の後継者が生まれた。

「賃稼ぎには絶対行くまい、行けば自分の人生の意味がなくなる。」その思いが実証されたと感じた。共撰の運営も順調に進み、積極的に進めた美味しいミカン栽培への取り組みも市場に評価され、また、地元にも認められるようになった。

「1億売ってハワイへ行こう」とスロ・ガンを事務所に。平成4年に実現。7戸の夫婦全員でハワイ旅行を実現した。目標を持ち、同じ苦労をしてきた仲間全員でハワイの休日を楽しめた。達成した充実感と幸せを味わった。

後継者が生まれ、次の世代はこの小さな共撰では特徴が発揮できない。

もっとよい方法が、と模索していたところに、農業の法人化という事を知り、「我々のスタイルに合う」と直感した。後継者達も賛同し、きちんとした組織で、きちんとした経営で“夢の描ける農業”をやろうと、平成12年、「有限会社 早和果樹園」を設立した。同じ7戸の農家夫婦と後継者の16名が350万円の資本金と農地を出し合い出発した。

4 夢を描く農業法人化

個人の農家ではなく、会社にして組織で動くという観点へと変わったことで、みんなの気持ちが大きく変わった。「一人の農家では手も足も出ないことでもみんなであれば出来る。」と積極的な大胆な発想や意見が出て、みんな前向



農業生産法人 早和果樹園 加工場正面

きに。組織体制が固まり、共撰発足後そのまま20年続けてきていた、狭い小さな撰果場では新たな取り組みも出来ないの、法人対象の国の補助事業で、当時、有田ミカンでは先進的な光センサ・撰果機を導入、撰果場を新築した。設備投資を活かすため近隣の美味しいミカンを栽培できる農家のミカンも集めて出荷することにした。

考えることも前向きで翌年、ミカンの加工に入ろうということになり、専門書を読み、加工研究所、加工会社等を訪問し、猛烈に勉強。「ブラジルやアメリカなど、桁違いの大きな産地の安いオレンジジュースとは生産効率のレベルが違う、日本では搾ただけで損するよ」と真っ向から反対された。その言葉に“シュン”として見学先から帰ったこともあった。

しかしその時、止めなかったことで、今がある。生産者としての経験から高糖度ミカンだけを搾れば、市場に出ているジュースとはおいしさに格段の違いがあることを知っていた。「味ーミカンを搾ろう！」味ーミカンは県JAのブランドミカン、全生産量の数%しか発生していない超高級ミカンブランド。でも早和果樹園にはそれを栽培する自信があった。

搾り方はこれも珍しい、皮を剥いて裏ごしする方法。この方法だとコストが大幅にかかるが、他にない美味しい果汁になること、県内の缶詰工場にこのラインがあることを知って搾汁の生成をアウトソーシングすることにした。自社で栽培し、光センサ・で特別美味しいミカンを選

び抜き、それをトラックで運び込み搾ってもらった。

有名ホテルの料理長、「30数年、数々の食材に関わってきたが、これだけのジュースを飲んだのは初めて」と絶賛。美味しさに抜群の自信を持った。

搾汁は外注するがビン・充填等自社に加工場が必要。保健所に指導してもらい、古い倉庫を改造して、加工設備を導入。

農業法人を資金の面で支援する法人、アグリビジネス投資育成株式会社からの出資を受け、社員の増資と合わせて資本金を3,000万円に拡大し、加工に取り組む原資とした。

自分たちも認めるおいしいジュースが出来た。早速、長年つきあいのある東京築地の市場へ。販売の手助けをしてくれると思い持って行ったが、“ここは青果市場、生のミカンや野菜が欲しい人が集まるところ”と素っ気ない。おいしいジュースが出来たが売り先がない。

その年から和歌山県が東京有楽町にアンテナショップを開店した。また、当時、日本政策金融公庫が全国の農業生産者を集め、商談会を始めた時期でもあった。デフレから脱却し、消費は「本物・こだわり・差別化・健康」など、少し高くても良いものを求める風潮の時期となっていた。

東京ビックサイトの大型展示会にも当初から出展し、パイア・に自社の製品を思いっきりPRした。その効果は抜群で東京で販路が広がっていった。

この商談会出展を自社の良い販路開拓と位置づけ、東京や大阪、和歌山でも年間5・6回毎年出展を続けている。

大手有名百貨店や高級ス・パ・、こだわりのお店に扱ってもらうことが出来た。また、当社の「味ーしぼり」が世界一高級ホテルといわれる“ザ・ペニンシュラ東京”の客室冷蔵庫用備付け品として採用された。

「飲まなくては良さがわかってもらえない」と社員全員で試飲販売に奔走。地元白浜温泉の

大型土産店、高速道路のサ - ビスエリアから発信、また有名百貨店、高級ス - パ - 等、東京・大阪、都会へも積極的に出て飲んでもらって、納得の上で買って頂く。お客様の「ミカんだ - 、めっちゃおいしい！」の感嘆の声、アクションを目の当たりにして、嬉しさで感動。

年間30万人を超えるお客様と社員が直接対峙している。

消費者目線を確実にキャッチしているのだろう、毎年新商品を出し続けているが、それぞれ売れていて外れがない。

そうした活動が顧客を増やすことになり、DM、インタ - ネット販売で、最終のお客様との繋がりが多くなってきている。

販路が広がることにより、自社生産のミカンだけでは足りず、現在では有田ミカン230名の生産者と契約し、原料を調達している。

我々がしっかり販路を広げ、販売することにより多数のミカン生産者のために役立つ、地域貢献になるのだという意識を強く持ち、日々取り組んでいる。

5 ミカン栽培も農家から企業農業へ

加工の売上げが順調に伸び会社らしくなっているが、我々はみかんの生産者。早和果樹園に求められているのは「特別美味しいミカン」。このことがお客様と直接触れ合うことが多かったことで、強烈に感じる。

「とことん美味しいミカンを生産することが我々の基本だ」、と事ある毎に社員と確かめ合う。

会社になってからもそれぞれ個人の農家でミカン栽培を行ってきたが、加工や販売に人が必要となり、個々の農家で栽培するよりは、会社で計画的に栽培を行い、雇用労働で行なう方がより効率的であり、コスト管理も明確に出来ると、個々の農家をやめて会社で農業することに決めた。代々、長年にわたり、農家で経営をしてきているので、ここでは大きな抵抗があった。しかし、変化していく方向を理解できる

者が多くなり、若い後継者達もその方向に“夢を描ける”段階に来ていたこともラッキーだった。

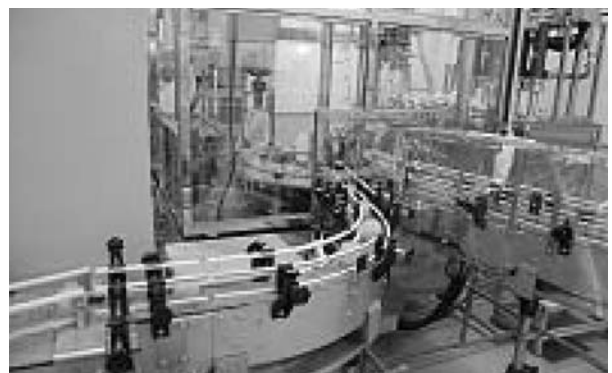
ミカンの年間生育スケジュールで、適期に“水分ストレス”を与えることにより美味しいミカンを作ることが出来るので、ミカンの木に水分を吸わせることを調整するマルチ栽培を積極的に取り入れている。

最近ではさらに進化した「マルドリ方式(マルチドリップ栽培)」を導入、マルチシートと点滴灌水を組み合わせた最新の全天候型「美味しいミカン栽培技術」。最適な水分と液体肥料で養分管理を行い、天候に左右されやすいミカンの味を安定的に栽培できる方法だ。これらの技術も手間がかかり、細かなコントロールが命、専門的に取り組む必要があるミカン栽培。早和果樹園では味にこだわる方法として今後も拡大したいと考えている。

6 食の安全・安心

“日本人はミカン好き”、という言葉は何回か聞いた。ジュ - スやミカンの加工品を販売して、である。美味しいミカンには「すごい、ミカんだ - !」と感動してくださる。長年愛されてきたこの食文化をさらに発展させたい。

ミカンには健康に役立つ機能成分が沢山含まれている、ミカンの代名詞、ビタミンC(200g中、70mg)をはじめ、大腸ガンに対する発ガン抑制効果が報告されたβ - クリプトキサンチン、カロテン、クエン酸等だ。



「味ーしほり」・「味ージュレ」製造ライン

生産面でも必要のない肥料や農薬は出来るだけ使わない。極力減らす取り組みも行なっている。食べてくださる方にはもちろんだが、農作業に取り組む我々のためにもだ。これからはエコの考えは大切なことだ。

法人化して企業農業になって10年経つ、この節目に次のステップとして新しい加工場を新築した。第一に考えたことは拡がる商品に安全性を保つことであると考え、平成22年に和歌山県食品衛生管理施設認証（知事認証）を取得。

今年HACCP認証を受ける準備を食品衛生専門家の指導で取り組んでいる。効率化と共に安全・安心を担保し、ステップアップしたい考えの下に進んでいる。

7 現状の課題と将来の展望

私の同年代には後継者がいない人が多く、農業をやめる直前の人たちばかりである。何とかこの歴史あるミカン産地を維持したいと考える。

ミカン農家は減っていく、良い園地だけでも維持し、採算に合う方法はないだろうかと考えている。今まではミカンを作ること、お金の勘定も“どんぶり勘定”。結局やめざるをえないことになった。

「コスト計算と、価格を自分で付ける」この重要なことが出来れば採算に合う農業が実現する。並大抵ではないと思うが、「特別美味しい

ミカンには感動してくれる人が必ずいる、海外でも評価される」、「作る技術がある」、「農業外の若い人材も参入してくれる」こともわかった。後は緻密な計算と実行のみである。

8 ICT農業への取り組み

今、この考えを後押ししてくれるICT企業、富士通が「クラウドを利用した、ICT農業のシステム化」の実証、というハイテクなミカン作りの取り組みが、昨年からは早和果樹園で始まった。気象・ナレッジ・我々の勘と経験も膨大なデータとして取り込んだ、美味しいみかん作りのシステム農業だ。

今年の秋には、「ICTミカン」が初収穫できる。

この取り組みで、担い手のいないミカン畑の受け皿にもなれる可能性大。

「これが実現すればみかん農業にも大きな改革の波が・・・」と、夢を描き、“ワクワク・ドキドキ”している、筆者である。

若者達と早和果樹園を成長させ、地域全体の活力に寄与したいと考えている。

農業分野向けの㈱富士通による新たな業務支援サービス。農業の「経営の見える化」「生産の見える化」「顧客の見える化」を支援する新たなシステム。利用者は農場現場においてスマートフォンによりデータ取得するとともに、栽培管理・コスト管理データの入力も可能であり、幅広くタイムリーにサービスを利用することができる。

農業生産法人早和果樹園

HP URL <http://sowakajuen.com>



早和果樹園 商品群