

# 古山果樹園

# ~自立した農業のロールモデルを目指し、 世界一甘い桃づくりに挑戦し続ける果樹園~

### 企業概要

代表者:代表 古山 浩司(ふるやま こうじ)

所 在 地:福島市鎌田字深町4-3

創業: 1883年 TEL: 024-553-1609 URL: http://furukaju.jp FAX: 024-553-1609

事業概要: 桃、りんごの生産および販売



代表 古山 浩司

福島県は、桃・りんご・梨など多彩な果物を産出する全国屈指の果物王国で、県北地域が主産地となっています。中でも桃の生産量は山梨県に次いで全国第2位であり、東京2020オリンピックにおいて、福島市が野球・ソフトボールの競技会場となった際、海外代表チームの監督や選手から「福島の桃はデリシャス」と好評を博したことで世界的にも知名度と評価が高まりつつあります。

一般的な桃の糖度は11~15度だといわれていますが、今回取材に伺った古山果樹園では、世界一甘い桃づくりを目指して、商標登録した同果樹園のブランド「とろもも」を生産・販売しています。「とろもも」はその糖度に応じて中には1玉あたり百万円単位の値がつくものもあり、2021年には糖度40.5度の「とろもも」に3百万円の値がつけられた話題の果樹園です。

今回は、福島市の同果樹園に古山浩司代表を訪ね、甘い桃づくりに関するこれまでの歩みや今後の取り組み、農業に対する想いなどを中心にお話を伺いました。

# ■ 世界一甘い桃を目指して --- 桃づくりのこだわりを教えてください

当果樹園では桃をメインに生産しており、その糖度、いわゆる糖質を高くすることに最もこだわっています。状況に応じてタイプの異なる糖度計を用い、1玉1玉糖度を測ります。桃は、他の果物と違い、その糖度が品質の決め手になると考えます。例えば、りんごは甘みだけではなく、酸味もあるほうが甘みも引き立つのですが、桃の場合はシンプルに甘いものが美味しいと感じられるのです。



古山果樹園のブランド「とろもも」

きっかけは、原発事故による風評被害です。震 災前は3~5千円前後の値がついていた桃が、風 評被害により値がつかないほどに価値が下がり、 中には丹精込めて作った桃を収穫せず廃棄する農 家もありました。私も初めは絶望を感じていまし たが、なんとかそこから脱却するため、甘さにこ だわった桃づくりをスタートしました。桃の品質 には自信があったので、実際に食べて美味しいと 感じてもらえれば、風評被害を打破できると考え たからです。

# ■ 行動範囲を拡げ全国からヒントを集める ---- 特に意識して実践していることはございますか

私が一番に思うことはとにかく行動することです。外に出ることが自分にとってプラスになっています。震災以降、日本全国各地を飛び回り、いろいろな農業者の方と意見交換させていただきました。そうすることで地元にいては見えないことが見えてくるのです。自分では問題だと思って打ち明けたことを、相手は「全然問題ではないよ」と、すぐに解決策を教えてくれるなど、お互いにアドバイスをしたりしています。自分の行動範囲を拡げることによって、じっとしていては一生会うことのない人から得られるいろいろなアドバイスやヒントが本当にたくさんあって、現在でも桃にとってプラスになると思えばすぐに飛んでいきます。

# 甘い桃づくりのポイントはどのようなものでしょうか

桃もりんごも試行錯誤の繰り返しで現在も進化中です。土や木が大事なのは基本中の基本で、土がしっかりしているところに植えてあれば木が丈夫に育ってくれます。

この考え方は高知県のある農家の方から伺ったお話がヒントになっています。通常は虫や病気を避けるため、新しい農法や消毒法が生まれますが、原点に帰れば植物自身が本来もっている抵抗力を高めるためにありのままの姿に近づける作業がすごく大切であること。そして自然に農業をやることが一番低コストで継続性があり、いいものができるということ。このお話をヒントに、自分の桃づくりに置き換えて考え落とし込んだ結果、土も木も健康に育ち、桃も美味しくなってきています。



1玉1玉糖度計で測定

#### ■ 兼業農家から専業農家へ

#### ― 創業からの沿革について教えてください

当園は、私が5代目であり、創業から130年ほどになります。本家から分家し、この地で農業を開始したのが始まりだと聞いています。最初は稲作から始まり、その後、時代の流れでりんごやさくらんぼの生産も始めました。3代目となる祖父の代から稲作とさくらんぼ生産はやめて、現在の原型となる桃とりんごの生産という形に変わりました。

現在、完全家族経営で外部の人は雇わず、私と 父母の3名で運営しており、耕地面積約1haの うち、0.9haが桃、0.1haがりんごと、桃をメイン に生産しています。

#### ― 代々、専業で承継されてきたのですか

4代目の父の代は母がメインで農業を行い、サラリーマンの父が休日のみ農業に携わる兼業農家であり、収入源は主に父の給与に依存していました。

私は元々農家を継ぐつもりもなく、大学卒業後の13年間はエンジニアの仕事をしていました。両親も私が継ぐとは思っていなかったようで、木を伐採するなど農地を縮小していました。

震災の前の年に「すべての責任を自分で負うような仕事をしたい」と思い、安定した会社員を辞め、農業を継ぎました。「成功も失敗もすべて自分の責任で、農業で会社員時代よりも稼ぐ」という意気込みで私の代から専業農家となりました。

農業は天候に左右され不安定な職業ではありますが、やればやるだけ自分に跳ね返ってくるやりがいの大きな職業です。

# ■ 生産から販売まで一貫体制で運営— 運営面のこだわりを教えてください

生産から販売までの一貫した運営が最大のこだわりです。当園の販売体制は、震災3年目から始めた当園ホームページのECサイト\*での販売、外部のECサイトでの委託販売、都内デパートでの販売の3本柱となっています。JAさんなどを介さず、自分のところで一貫して売り切ることができます。

※ EC サイト…自社商品やサービスの電子商取引(E-Commerce)を行うWebサイト

# ── 個人で一貫体制をとられる農家は珍しいと 感じますが

おそらく、今の農業は90~95%がJAさんに依存していると思います。販売に関してはJAさんに任せて、農家は作ることだけに専念できるという、いい意味で農家が守られてきた部分があると感じています。「この桃はこう作りましょう、肥料はこのくらいで、この時期に」といった指導に沿って生産することで、平準化したものが出来上がります。しかし、守られていることで農家が自ら考えることを怠れば成長が止まってしまいます。

私は、自ら考え行動することで収入を増やせる 自負がありましたが、何かに頼ってしまうと新し いことへのチャレンジが難しくなることも実感し ていました。そこで私の代からは敷かれたレール を外れ、JA さんにも卸さず生産から販売まで一 貫体制に変革しました。その結果、良い面も悪い 面もわかったことが自分にとっての一番の収穫と なりました。

# ■ 震災をバネに成長しコロナも乗り越える— 震災後の状況をお聞かせください

通常の震災であれば日本各地や海外からの応援によってここまで苦労することは無かったと思いますが、東日本大震災の際は原発事故による風評被害の影響で、自分たちが作ったものが食べ物として受け入れてもらえないという非常に厳しい状況に置かれました。ゼロからではなく、マイナスからのスタートを強いられたのです。

そういった状況の中、原発事故を恨むことに体力を使うよりは自分を高めることに気持ちを向け

て努力したほうがプラスになると考え行動してきました。震災の翌々年に東電本社での農産物販売会があり、私は福島市から参加した何名かのうちの1人としてりんごを販売しました。その際、東電さんとの意見交換会があり、副社長から「申し訳ございません」と謝罪されましたが、私は「別に東電さんに謝ってもらう必要はありません。それよりも、今後は福島県に対するサポート、1次産業者へのサポートをしっかりやってください。それだけです」と答えました。

# ── どのようにして風評被害を払拭されたので しょうか

当時の風評被害に対する支援といえば賠償金を 請求するサポートが中心であり、福島産農産物の 価値を取り戻すためのプラスアルファの支援はほ とんど無かったというのが私の実感です。

とにかく自分の力でできることから行動していこうと外部のオークションサイトに桃5kgを1円スタートで出品したら、241円で落札されました。 当園が丹精込めて作った桃の価値が241円という 事実に愕然としました。

ECサイトに出品するといっても、「古山果樹園」の存在を誰も知るわけがなく、ただ待っているだけでは1個も売れるわけがありません。とにかく食べてもらえれば美味しいと感じてもらえる自信はありましたので、5kg1,000円での低価格で出品したところ、翌日に数百の注文が入っていました。その後、購入者にダイレクトメールを送るなどアフターケアを重ね、通常価格で翌年以降も購入していただける常連のお客さまを増やすことができました。



ひと玉ひと玉愛情を込めて栽培

#### ―― コロナ禍の影響についてお聞かせください

震災においてピンチの際の乗り越え方を学び成 長させてもらったので、私的にはコロナの影響は それほど気になりませんでした。

震災の時は福島だけが風評被害というとんでもない境遇に置かれていましたが、コロナは全世界共通です。もちろん、震災や原発事故は二度と起きて欲しくないですし、日本を含め他の国であっても絶対に経験して欲しくないですが、経験せざるを得なかった私たちは、ただ辛かったというだけではなく、その辛さを跳ねのけ逆境を乗り越え、これだけ強くなったということを発信していかなければならないと考えています。

実際に、コロナ禍の2021年、外出機会の減少でデパート部門は減りましたが、家にいても購入できる EC サイト部門は大きく売上を伸ばし、過去最高益となりました。

#### ■6次化商品は連携して良いものを作る

#### ― 貴園では6次化にも取り組まれていますね

当園では桃とりんごのジュースを商品化しています。りんごジュースは先代の頃から製造していたものですが、桃ジュースは私が試作に3年間を費やして商品化したもので、何回も全国放送で取り上げられ、毎年完売・品切れ状態となる人気商品です。

商品化にあたっては、味には自信がありましたが価格設定に一番気を使いました。東京六本木で行われた「福島フェス」というイベントに参加し、来場者に試作した桃ジュースを試飲していただき、味に関する感想と共に「これを1本いくらだったら買いますか」というアンケートを実施しました。

味と値段のバランスが非常に大切で、それを私の感覚で押し付けては消費者に受け入れられません。消費者がどう感じるか、どの世代がどうみているか、その反応を確認しながら、安すぎず高すぎない価格を設定のうえ商品化しました。

# --- 6次化商品を成功させるポイントをお教え ください

まず、価格をいくらに設定すれば売れるのかの リサーチ、販売先の事前確保、これが6次化商品 に取り組む最低限の条件です。



農業について掲載しきれないほど語っていただきました

日本の6次化商品の多くは、生の商品を販売できない期間をカバーするために通年販売できる商品をもつという発想が中心となっています。その際、傷物などそのままでは販売できないB級品を原料とすることが多く、それが失敗の原因になると考えます。

もちろんフードロスの視点では合っているのですが、そのままでも販売できるA級品を使い自信をもって消費者に届けられる商品をつくりましょうというのが本来の6次化商品のあり方だと私は考えます。

当園では毎年何千本となる商品が完売していますが、ジュースの原料に傷んだ桃や時期を逸した B級品などを使うということは一切していません ので、売れるからといって無理に販売本数を増や すという考えはありません。

また、6次化への支援においては、農家の支出に対し直接お金を投入することが失敗の原因になっていると考えます。「補助金が出るからまずは自分でやるだけやってみよう」という考えが失敗につながります。

農家は野菜や果物を作ることには長けていますが、加工する機械を使って、収穫した果物でジャムなどを作るといった加工に関しては素人です。 補助金で何百万円もする機械を購入して6次化商品づくりにチャレンジしてはみたものの、大手が作った類似品と比べて秀でるわけがなく、購入した加工機械が納屋に埋まっているということにもなりかねません。

6次化商品を発展させていくためには、きちん と作れる加工業者に農家からの商品加工依頼が あった際、その加工費を補助金で賄うようにすれば、自信をもって作った原料とプロの加工によって完成度の高い6次化商品が生まれます。農家にとっては加工費が抑えられ加工業者も受注が増えて潤い、6次化産業全体の活性化が期待されます。

### ■ 与えられた農地で結果を出す

# ─ 進化し続ける古山果樹園ですが、変えずに 守っているものはありますか

私が農業を継いだことを凄く喜んでくれた祖母が昨年他界しました。祖母から死ぬ間際まで口酸っぱくいわれていたことは、「農地を拡げるな。与えられた今ある古山果樹園の農地をしっかり守って、そこから結果を出しなさい」という言葉でした。農業は儲からないということをよく知っている祖母だからこそ、私の代で収入が数倍に上がっても心配して念を押したのかと思います。

担い手不足が著しい農業においては、農地を 買ったり借りたりして耕作地を拡げるケースも一 般的ですが、手が行き届かず品質が落ちたり、野 生動物の温床になって周囲に迷惑をかけたりと いった問題があるのも現実です。私は自分の目が 届く、ひと玉ひと玉愛情込めて育てる今の体制が ベストなバランスと考え、代々受け継いできた当 園の農地で、この土地にあった栽培方法を追求し、 より上を目指して結果を出していきます。



先祖代々の農地を守る

### --- 先の話ですが後継問題はどうお考えですか

私には息子がいますが、子どもの将来は子ども 自身が決めることであって、息子に継いでもらお うという気持ちは今のところ一切ないです。 子どもが大人になって職業を考える際、本人が やりたいという気持ちになれば、全力でサポート したいですが、果樹園を継ぐ意思が無ければ、や りたくないのに継いでも品質が下がり購入してく ださるお客さまにも迷惑がかかります。その場合 は私の代で閉園してもいいと思っています。

# ■ 収益性と継続性のある福島の農業変革を 期待し、後輩農家の目標となりたい

## 一中長期的な目標について教えてください

当園でも以前から単独でのタイへ桃の輸出を行っていましたが、現在はコロナ禍の影響で中断しています。コロナ禍が落ち着き観光大国タイへの観光客が戻ればタイへの輸出を再開し、世界一品質の良い福島の桃を PR していきたいです。

こういった私の世界への挑戦をみた他の後輩農家が「古山というおっさんが何かやっているけれど、俺ならもっと良いものを作れる」と挑戦し農業全体が発展していくことが、今後の私の目標であり夢です。そしてより高みを目指す後輩たちの壁として、私もさらなる品質向上にこだわり、世界一甘い桃づくりへの挑戦を続けていきますので、皆さんよろしくお願いいたします。

#### 【インタビューを終えて】

古山代表は、知名度が上がるにつれ、ネット 掲示板などで同業者から叩かれる書き込みも あったそうですが、「そこまで有名になれた」 と考え逆にモチベーションに変えたと伺いまし た。

儲からず担い手が不足する農業に一石を投じ 収益性のある農業を実現した古山果樹園さんは、 一見利益追求型の経営にみえますが、お話を伺 えば伺うほど「次の世代が魅力を感じる儲かる 農業に変革したい」という信念が強く感じられ ました。

この記事によって古山果樹園さんの取り組みが多くの方に知られることで、福島の農業の未来に微力でも役立てれば幸いです。

(担当:高橋宏幸)