

連作障害を克服する

「国内で一番の最高級メロンを
目指しています。メロン一個一個、
すべて私の娘なんです」

目を輝かして語るのはアールス
メロンを作り続けて四七年、ファ
ームランド牧の牧信一郎さん（五一
歳）だ。

篤農家の父に師事し、経験と実
績から生み出される確固とした栽
培技術で生産されたメロンは、現
在、東南アジアの高級百貨店にも
並んでいる。

牧さんは自然の力を活かしながら、安心・安全な栽培方法でメロン
を作ることをモットーとしている。
土壌には化学肥料と農薬を一切使
わない。定期的に土壌を分析し、不
足する養分をもみがらなどの有機
質肥料で補う。また、独自の方法で
土壌を消毒、土壌に極力負担をか
けないよう土壌づくりを徹底して
いる。

生産管理の中で最も特徴的な
のが土壌消毒の方法だ。牧さんは全
国的にも珍しい熱水消毒を行って
いる。これは、ボイラーで温めた八
〇度の熱水を独自の散水器具を使
って土壌に注入し、土壌の温度を
上げて病害虫の発生を予防する方

経営紹介

品質区分で売り切る販売工夫と、さらに 東南アジア向けの輸出で市場を広げる



土壌消毒には250ℓ/㎡と大量の熱水を使う。水はパイプラインを整備したダムから引き入れている



鹿児島県志布志市
株式会社 ファームランド牧
代表取締役 牧 信一郎

設立 ● 2009年10月
資本金 ● 500万円
売上高 ● 8,400万円 (2018年8期)
事業内容 ● 施設野菜(メロン)
URL ● <https://farmland-maki.jimdo.com/>

法だ。土壌消毒剤を使った方法だと土壌中の全ての微生物を滅菌してしまいが、熱水消毒では有害微生物だけを駆除することができる。父の代から長年、連作障害に悩まされていた牧さんは、十年近くさまざまな土壌の消毒方法を試し、この方法にたどり着いた。

連作障害を克服した現在、ハウス一五棟（一・四畝）にメロンを年二・五回作付けし、年間約六万四〇〇〇玉を生産している。「熱水消毒で連作障害を防ぎ、自分が納得するメロンが収穫できたときは本当にうれしかったです。長いトンネルの出口が見えた瞬間でした」と牧さんは当時を振り返って話す。

五グレードに分け全量販売

メロンの生産管理を確立させた牧さんは、販売戦略も大きく変えた。それまでは販売を農協に任せていたが、収益性の向上を目指し、自分で販路を開拓することを決意した。

全てのメロンを贈答用商品として「秘蔵っ娘」というブランド名で宮崎県都城市の市場へ出荷した。しかし、牧さんが県外の生産者で出荷実績がなかったこともあり、バイヤーに相手にされず、メロン

はなかなか売れなかった。

どうすれば売れるのか。牧さんは毎日市場に通ってバイヤーに話し掛け、彼らの本音を探った。すると、贈答用商品だけではなく安価な一般家庭向け商品も求めていること、「秘蔵っ娘」の品質にばらつきがあり買い付けに難色を示していることが分かった。

牧さんは一つのブランドで全量を出荷する販売戦略では販路を開拓できないと考え、品質と価格でメロンを贈答用、一般家庭用、加工用にグレードを分けてバイヤーに売り込んだ。すると、グレードごとに品質を統一したことで、バイヤーに買ってもらえるようになり、四、五年後には出荷した全てのメロンを売り切るまでになった。

その後、牧さんは市場相場に左右されるリスクを減らすために、本格的に市場外流通を開始して売り上げに対するリスクを分散させていった。

現在、メロンのグレードは、外観、食味、糖度などで五つに分かれている。贈答用は、最高級ランクの「秘蔵っ娘」と「Mメロン」の二種類。直接販売のみの取り扱いだ。「秘蔵っ娘」は生産量のわずか5%程度で最高級の贈答用として出荷され

る。一般家庭向けは「熱水メロン」と「無印(ブランドなし)」の二種類。これらは市場経由で県内のスーパーなどへ出荷される。加工用の「規格外品」はジュースなどの原料として加工業者へ出荷される。牧さんは生産した全てのメロンを五つのグレードに選別することで、廃棄することなく全量売り切る体制を確立させた。

東南アジアめざす

次第に、牧さんはより多くの人に自分のメロンを評価してもらいたいと感じるようになった。宮崎、鹿児島を中心とする九州内であった販売先を拡大することを決意した。

当初は東京や大阪へ出荷することを考えたが、大都市では既にメロンの大産地が販売シェアを占めていたことから、後発産地の鹿児島県産メロンが新たに販路を開拓することは難しいと判断。

それならば、鹿児島から比較的近い東南アジアへ輸出する方が商機をつかめると思い始めた。海外だと国内市場に左右されることもないためリスクも分散できる。しかし、輸出に興味はあるものの、東南アジアで自社メロンは売

れるのか、どのような手続きが必要なのか分からなかった。輸出のハードルが高いと感じていたとき、日本公庫のトライアル輸出支援事業を知った。輸出を試すことができ、貿易商社から輸出手続きなどのフォローや現地での販売状況を確認できること、魅力を感じた牧さんは、この事業を利用して輸出に挑戦することを決めた。

最初のターゲットは香港。輸入の規制が比較的緩やかなことが決め手だった。二〇一三年、貿易会社と綿密な打ち合わせを重ね、富裕層向けに、「秘蔵っ娘」を輸出した。

富裕層をターゲット

香港のバイヤーや消費者の反応は予想以上に良かった。香港には日本産メロンがあまり輸出されておらず、珍しさとおいしさから富裕層への商機を見いだした。ただ、貿易会社からのフィードバックで

「秘蔵っ娘」の知名度が低い割に価格が高いとして、価格面で折り合わないバイヤーもいることを知った牧さんは、すぐに貿易会社を通じて「秘蔵っ娘」より安価な「Mメロン」をバイヤーに提案。「秘蔵っ

娘」より引き合いが強く、売れ行きは上々だった。

本格的な輸出は二〇一四年、香港が最初だ。牧さんはトライアル輸出の結果を受け、香港でのターゲット層を決めて販路を構築できる現地の貿易会社を選択した。現在、輸出先は香港・マカオが中心で、輸出の売り上げは全体の二割弱を占めるまでに増加した。当初の輸出量は一週間に一二玉程度だったが、現在では多いときは六〇〇玉を輸出する。牧さんは今後も輸出量を増やし、将来的には輸出事業で売り上げの三〜四割にしたいと考えている。

「生産の基本は人です。従業員には意識を高く持ち、メロン一個一個を自分の娘だと思つて育ててもらいたい。『秘蔵っ娘』の生産量を増やすことが目標です。将来は『秘蔵っ娘』を誰もが知るブランドに育て上げたい」と牧さんは語っている。

(情報企画部 山本晶子)



トライアル輸出支援事業は、初めて輸出に取り組む農水産業者・食品企業向けに輸出の一連の流れを経験し、海外市場におけるニーズを把握することを目的として、日本公庫農林水産事業が実施しています。

矢萩 美智 さん

山形県天童市
株式会社やまがたさくらんぼファーム
代表取締役

温室栽培で収穫期延ばし売り上げ増 「満足度日本一」の観光農園をめざす



収穫期間の短いサクランボ農園で、温室栽培に取り組むなどして果物狩りの期間を長くし、山形県内最大級の観光農園に育てた。サクランボを使った六次産業化に積極的に取り組むが、その進め方は慎重で堅実。おしゃれなカフェを開設するなどして、「満足度日本一」の観光農園を目指す。従業員の育成と職場環境の改善にも力を入れる。

温室栽培で期間を延長

——山形県内最大級のサクランボ観光農園で、天童市内で唯一、温室栽培を手掛けているとか。

矢萩 二〇〇五年に、大粒で高級な「佐藤錦」の温室栽培を始めました。露地栽培のサクランボ観光農園の弱点は、収穫時期が六月上旬〜七月上

旬までの一カ月足らずと極めて短いことです。パンフレットに「六月上旬から」と記載していても、具体的な日には、その年の雪の多さや天候によって変わるので、特定できません。

温室栽培では、五月二〇日ごろ〜六月中旬までサクランボ狩りが可能です。あらかじめ「何日から」と特定できません。予約を受けることもできます。現在では五〇℃、七棟の温室があります。

よその農園では、まだサクランボ狩りができない時期から当園ではできるという強みとなります。

もちろん、雪の重みに耐えられる頑丈なハウスでなければいけないし、加温のための灯油代が掛かり、温度管理の技術も必要です。コストは掛

かりますが、それを上回る収益を上げています。

また、露地栽培には遮光を取り入れるなどして、例年七月二〇日ごろまで、サクランボ狩りができるようになっています。五〜七月までの三ヶ月間で年間売り上げの六割を稼いでいます。

サクランボ農園は五軒ありますが、他に、モモとブドウが各七〇℃、リンドゴと洋ナシが各八〇℃あります。ですから、五〜十一月まで果物狩りのお客さまを受け入れることができます。

働く環境改善で新社屋

——大きな屋根と白い外壁の立派な社屋ですね。仙台市に通じる国道四八号線に面していて、遠くからでも

目立ちます。
矢萩 二〇一六年三月に完成しました。ショップ、カフェ、事務所を併設しています。

年間六万人を超えるお客さまに、快適に過ごしていただくことが第一の目的です。一階には、当園で開発したさまざまな加工品や山形県産の物品を並べたショップがあります。二階には、果樹園を一望でき季節のフルーツをふんだんに使ったパフェや果汁を利用したオリジナルソフトクリームなどを楽しめるラウンジ「oh! show! cafe」を設けました。

そしてもう一つ、別の目的がありました。一緒に働いてくれる従業員が楽しく快適に仕事ができる環境を整えることです。これが、就農して



サクランボ農園で、代表取締役の矢萩美智さん
2018年6月撮影 (提供: やまがたさくらんぼファーム)

から私がずっとやりたかったことな
のです。

——と言いますと。

矢萩 農場に付属した施設といえば、
農作業小屋のようなものが一般的で
す。たとえば、お客さま用と従業員
用のトイレは同じで、従業員は気を
使っていました。

そこで新社屋には従業員専用のト
イレ、休憩室だけでなく、シャワー
ルームも設けました。新社屋の設計
に当たって、女性従業員の声を反映
しました。

以前は、従業員の定着率は悪かつ
たのです。現在では役員三人の他に、
通年雇用の社員が八人、パート従業
員が約一〇人います。社員のうち五
人が女性で、観光、加工、販売、カフ
エ部門を主に担っていますが、生産
(栽培)部門にも携わってもらって
います。何でもこなせる従業員を育
てることで、休暇を取得しやすくな
ります。従業員の働きやすい職場環
境にしたい。

従業員の定着は、業績の向上につ
ながっています。これからの農業の

課題は人材だと、つくづく思います。
経営理念にも「美しい園地を守り、
地域の発展に貢献する」「全従業員
とその家族の幸せを追求する」と掲
げています。

父との確執を経て就農

——大学を出てすぐに就農したもの
の、父親との確執で家を出たことが
あるとか。

矢萩 長男だったので、観光果樹園
を継ぐのが義務だと思い、大学は観
光を学ぶため流通経済大学(茨城県

Profile

やはぎよしとむ
一九七六年山形県天童市生まれ。四三歳。
流通経済大学卒業後、就農。父と仲たが
いし、二年間埼玉県内でサラリマン生
活。祖父に説得されて二〇〇一年に戻り、
山形県内最大級のサクランボ観光農園
に育てた。二年から株式会社やまがた
さくらんぼファーム代表取締役。山形県
農業法人協会副会長。天童市観光果樹園
連絡協議会事務局長。

Data

株式会社やまがたさくらんぼファーム
祖父がサクランボ栽培を始め、一九八六
年父が有限会社「王将観光果樹園」を設
立。矢萩美智氏は三代目。二〇一一年四月
に現在の社名に変更したが、「王将果樹
園」の通称は残す。一五年六月にカフェ開
設。一六年三月に新社屋建設。園地は八
ヘクタール。サクランボが五鈴、他にモモ、ブドウ、リ
ンゴ、洋ナシなど。資本金三〇〇万円。従
業員一八人。売上高約二億五〇〇〇万円。

龍ヶ崎市)に進みました。卒業して
すぐ、一九九八年四月に就農しまし
た。ところが、その年の一二月、父と
対立してしまいました。

サクランボ農園は、夏は忙しいけ
れど冬は比較的時間が取れます。そ
こで父は、山形県産品の仕入れ販売
や、スキーのレンタル事業をよろう
としたんです。私は、本業と関係な
い事業はやるべきではないと主張し、
抜き差しならない対立に発展してし
まいました。

私は家を出て、茨城県内に住んで
いた大学の同級生のアパートに転が
り込みました。就職先を探して、埼
玉県川口市にあったスポーツ衣料関
係の会社で二年間働きました。

——世間では、父親世代が保守的で、
若い息子が多角化など新しいことを
やりたがるのが通り相場ですが、矢
萩さんは逆だった。

矢萩 一年を通じサクランボの栽培
に専念すべきだと私は考えました。
冬だって、果樹の剪定や土づくりな
ど、やるべき仕事はあります。果樹
栽培の技術を知らなかった私として
は、経営の軸足を生産に置きたかつ
たのです。

二年後、祖父から「後継ぎのお前
が戻ってこないよ、農業にやりがい
がない」と説得されました。「私のや

り方に口を出さないこと」という条件を父が受け入れたので二〇〇一年に戻りました。

栽培技術の習得に努める

——戻ってきて、どんな果樹園をめざしたのですか。

矢萩 サクランボに限りませんが、果樹栽培で最も重要な技術は剪定です。私は、地域で剪定作業を受託している作業グループに入り、徹底的に学びました。学校の体育会系の「部活」のような組織です。ベテランの先輩がいて、剪定技術はもちろん、果樹園経営についても基礎をたたき込まれました。

祖父や父も剪定の技術を持っていましたが、私は祖父や父を超えたかっただけです。新しい技術も、そのグループに教えてもらいました。経営面でも、グループの仲間たちのアドバイスを参考にしています。収入の多くをサクランボで得ているのに、園地の面積は五割以下でした。収入と園地の構成のバランスが取れていなかったことに気づき、ブドウやリンゴの園地を減らしてサクランボの園地を広げたのも、その一例です。

二〇一一年四月、私が社長になったときに、「有限会社王将観光果樹園」という社名を、「株式会社やまがたさくらんぼファーム」に変えました。サクランボ狩りを得意とする農園だということを内外に示したかったからです。でも、父の代からの「王将果樹園」という通称は、併せて使っています。これまでのお客さまには、「王将」という名前に、なじみがあるからです。かわいらしいロゴマークをつくり、新しい「王将果樹園」のイメージを定着させました。

園」という社名を、「株式会社やまがたさくらんぼファーム」に変えました。

園だということを内外に示したかったからです。でも、父の代からの「王将果樹園」という通称は、併せて使っています。これまでのお客さまには、「王将」という名前に、なじみがあるからです。かわいらしいロゴマークをつくり、新しい「王将果樹園」のイメージを定着させました。

六次化は推進するが慎重

——六次産業化に積極的ですね。

矢萩 サクランボ園の経営には、果樹園ならではの苦労があります。「七月二〇日まで、もぎ取りできます」とうたっている以上、その日まで、サクランボの木に実を一定量残しておかなければいけません。シーズンを終えた後、木に残ったサクランボをどうするかが悩みです。軟化しており生食用として売りものになりません。

その活用策として、ジュースやソフトクリームにしたのが六次産業化の最初です。現在では、サクランボを使ったリキュール、ゼリー、フルーツソース（ジャム）、大福、ドーナツなどの他、リンゴからシードル、ブドウからワインを造って販売して

います。

開発は女性スタッフの意見を取り入れていますが、六次化の進め方については、実は慎重なんです。さまざまな加工品の生産に当たっては、自社で加工施設は持ちません。地域の酒造会社や和菓子店に委託しています。それぞれの分野で得意な人に任せられた方が、いいものが早くできるからです。

最初は、少量を作ってもらい、お客さまの反応を見る。これはいけると確信できたら生産量を増やします。昨年、サクランボ・ドーナツを試して販売したところ好評だったので、今年から本格的に売り出しました。続いて今年もある新商品を試しました。好評なので来年から本格販売します。

六次化で成功したのが、二〇一五年六月に開設したカフェです。果物狩りにいらっしやるお客さまにくつろいでもらう施設ですが、そこで提供する季節の果物を使ったパフェが好評です。サクランボ狩りを中心に果物狩りのお客さまは年間約四万人ですが、カフェだけを利用するお客さまが二万人もいます。

五〇歳で社長譲り新挑戦

——これからは、どんな展望を描

ていますか。

矢萩 日本一のサクランボ観光農園にするのが夢です。現在、サクランボは五鈴に二六品種約一〇〇〇本あります。

園地を広げることも努めますが、私が目指すのは、規模の拡大よりもお客さまの満足度ナンバーワンの農園づくりです。

そして、「五〇歳になったら社長を譲る」と公言しています。幸い三歳下の弟・洋美（四〇歳）と一緒にやっていますから、彼に譲ります。世間で定年と言われる六〇歳まで私が社長をやったら、弟は五七歳になってしまふ。

私は若くして社長になり、好きに経営してきました。弟だって、若いときから自分なりの経営をやりたいでしょう。

——五〇歳で社長を辞めて、どうするのですか。

矢萩 弟の経営に口は出しませんが、併走しているかもしれません。父が私の経営に口を出さなかったように、私も我慢できるか心配ですね。社長を辞めた後に何をするかはまだ具体的に決めていません。山形県の農業のために汗をかきたいと思っています。

（ジャーナリスト 村田泰夫）

