

# 親子でブドウの生産直売・加工品販売に取り組む ～お客さんのニーズに応えながら、ブドウの魅力を伝えたい～

日進市 福岡憲三さん  
ブドウ

【平成22年8月16日掲載】

都市化が進む日進市でブドウを生産直売し、果実の加工品を製造販売する福岡憲三さんを紹介します。憲三さんは、長年の努力と先進的な果樹経営が評価され、平成21年度に第11回全国果樹技術・経営コンクールで見事、農林水産大臣賞を受賞されました。

## 1 経営の概要

お話しを伺ったのは、憲三さんと後継者の英憲さんです（写真1）。

憲三さんは、愛知県追進農場（現愛知県立農業大学校）を卒業後、山梨県の植原葡萄研究所で1年間研修を受けた後、昭和38年に父親の水稻・ブドウ経営を引き継ぐ形で、就農されました。その後、ブドウ専作経営として、栽培技術に磨きをかけ、昭和48年からは豊田市にブドウ園を開拓し規模拡大を図りました。

現在のブドウ栽培面積は、日進市で125a、豊田市で160aの計285aで、うち13aは施設栽培を行っています。また市場出荷は一切行わず、直売所と宅配による全量直接販売を行っています（写真2）。

一方、英憲さんは、愛知県立農業大学校を卒業し、1年間米国のブドウ農家で研修を受けた後、平成5年に就農され、栽培管理全般を担当しながら、新規に果実の加工製造販売部門を立ち上げました。

現在の労働力は、憲三さん夫婦と英憲さんで、他にパートさんを多数雇用しています。



## 2 経営の特徴

### （1）多様な品種構成と収穫・販売の長期化

憲三さんは、お客さんの要望に応えるため、生食用品種を20種以上、加工用や試作品種を含めると約40種を栽培し、8月上旬のデラウェアから巨峰、安芸クイーン、ピ

オーネなど9月下旬まで収穫・販売しています。果実の色にもこだわり、黒・赤・白色の組み合わせが様々な品種でできます。(写真3)。

### (2) 加工によるブドウのPR

英憲さんが加工部門を立ち上げた目的は、品揃えを豊富にすることにより、生食用と組み合わせて贈答品として付加価値を高めることでした。また生食用だけでは2カ月のみの販売になりますが、加工品は、それ以外の期間も販売でき、福岡ブランドのPRができるからでした。

ジャムは10月から11月に自宅横の加工場で作り、ジュースは専門メーカーに加工委託しています(写真4)。ブドウの他に自園で収穫するカキ、ミカン、キウイフルーツもジャム加工しています。毎年12月に直売所を臨時開店し販売していますが、大勢のお客さんで賑わいます。

### (3) 省力型整枝法の導入

憲三さんは地域でいち早く「WH型平行整枝短梢せん定技術」を導入しました(写真5)。この方法は、作業を直線的に行うことができ、従来の整枝法に比べ、作業を省力化できるメリットがあります。

### (4) こだわりの土づくり

憲三さんは、ブドウは永年性であり、長期にわたって安定したものが作れるよう、開園当初から土づくりにこだわり、たい肥を施用しています。自己のたい肥舎で鶏ふんと木くずを主原料に製造したたい肥を施用し、化学肥料は一切使用していません。



写真3 黒・赤・白色のセット販売



写真4 ジャム・ジュースの加工品



写真5 WH型平行整枝短梢せん定技術

### (5) 薬剤散布より雨よけ栽培

憲三さんは長年の経験から病気予防には薬剤散布を行うことよりも果房に降雨を当てないことがポイントであると考えています。このため早い時期からの袋かけや笠かけを行い、また一部で簡易雨よけ施設やビニルハウスを利用しています(写真6)。



写真6 ビニルハウスによる雨よけ栽培

### 3 今後の取組

今後の取組について、憲三さん、英憲さんに伺いました。

憲三さんの夢は、ブドウ畑に直売所を併設し、棚下に喫茶スペースを設けて、お客さんとの交流を図り、ブドウの作り方やその魅力を地域に発信していきたい。また21年度から市内小中学校の給食へブドウを供給し始め、食育や地産地消の取組を通じて地域農業のPRをこれからも行っていきたいと語られました。

英憲さんは、福岡ブランドをもっと積極的にPRするため、自慢のジャムやジュースを持参して異業種交流に参加しています。その結果、日進市内や名古屋市などの飲食店において、ジュースや生食用のブドウを提供することになり、今後もPRを続けていきたいと語られました。

執 筆：農業経営課

取材協力：尾張農林水産事務所農業改良普及課