

緻密な管理が可能にする大玉高品質生産 ～特別な日に選ばれるイチゴであるために～

新城市 塚本 寿彦さん（ファームトヨヒロ）
施設野菜（イチゴ）

【平成 26 年 5 月 20 日掲載】

新城市作手地区でイチゴのトップブランド「寒熟」を栽培する塚本寿彦さんを紹介します。塚本さんは、学生時代に学んだ植物生理学の知識と作手地区の気候を活かして大玉で高糖度なイチゴを生産しています。そのイチゴは品質の高さから、天皇誕生日祝賀、国賓を迎えた宮中晩餐会の際にも利用されています。

父の意志を引き継ぐ

平成 10 年に「ファームトヨヒロ」を開設したのは、刈谷市で自動車部品工場を営む父でした。当時 15 歳だった塚本さんも週末には農場を訪れ、出荷作業などを手伝っていました。高校卒業後は、父の勧めもあり岐阜大学の農学部に進学し、植物生理などを中心に現在の栽培に役立つ知識を学んだそうです。



塚本 寿彦さん

しかし、「農場を継ぐことに対して父の敷いたレールに乗るようで違和感があった」と、大学卒業後は一般企業に就職します。「逆にこの時サラリーマンを経験したからこそ、父が農場に投資した数千万円という金額の大きさと、そこに込められた思いに気づくことができた」と平成 20 年に就農し、平成 21 年にはハウスを 12a から 26a に増設しました。

高級ブランド「寒熟」の誕生

所属する J A 愛知東苺部会の中でも高冷地である作手地区で栽培される「ファームトヨヒロ」のイチゴは、塚本さんの就農前は、年末から春にかけて出荷する促成栽培に加えて夏場に四季成性品種を出荷する周年出荷が最大の特色でした。



「荷姿も含め産地」と丁寧にイチゴを詰める塚本氏

経営の主体となる促成栽培では、冬場の寒さが厳しいため平地に比べ重油使用量も多く、一律に部会の出荷物として扱われては割に合わない、と、就農 1 年目に出荷規格を厳密に定めた高級ブランドの設立を提案します。「今思えば、『1 年目の若者が何を偉そうに』と自分でも思う。」と語るように、当初は賛同を得られませんでした。

しかし、このままでは、経営は成り立たないと考えた塚本さんは、直後に地元直売所や庭先での販売を取り入れます。この取組は見事にあたり、ほぼ全てのイチゴを自分の決めた価格で売ることができたそうです。この実績が「作手に面白いイチゴがある」との評価を引き出すきっかけとなり、平成 21 年度産から J A 系統出荷として高級ブランド「寒熟」の取扱いが始まりました。



丁寧な摘果と緻密な温度管理が可能にする大きな果実（左）

品種特性を最大限に引き出す

「寒熟」の出荷規格はJAとの協議の中で、①品種は「紅ほっぺ」、②糖度13度以上の厳しい基準が設定されています。

塚本さんの元には、この出荷基準を満たすために特別な資材を使用しているのではないかと問い合わせがあるそうです。しかし、「品種が本来持つ能力を最大限に引き出すことができれば、特別な資材は必要ない」と語るように特殊な肥料などを使用しているわけではありません。

唯一、一般のイチゴハウスと異なる点を挙げると、内張りと谷換気に設置された自動開閉装置で、寒冷な気候の作手において、この装置が、「光合成に最適な温度」「生産された光合成産物を効率よく果実に転流させる温度」など塚本さんの考える理想の温度管理を可能にしています。

また、「ファームトヨヒロ」の特徴となっている大きな果実の生産については、①株間を広くとることで、一葉当たりの光合成量を増加させる、②果柄の長さや太さに応じた摘果を行う、③開花期以降の温度と水分量を極力低めに保ち、長い時間をかけて成熟させることなど基本管理の中で実現しているそうです。



株間を広くとることで葉一枚あたりの日射量が多くなる。

責任感と喜び

『寒熟』ができたことで責任感とプレッシャーが生まれた」と語る塚本さん。「自らの出荷物には責任は持ちたいし、自分のミスで要望に応えられないときは大変申し訳ない気分になる。だからこそ、同じ過ちを犯さないように管理データの記帳だけは欠かせない。」と日々の栽培管理を克明に記したノートを見せてくれました。

また、自らの出荷物だけでなく産地に対する責任感も生まれたという塚本さんは、「近い将来、高齢化を理由にリタイヤする部会員が増え、遊休ハウスの増加が予想される。部会としても担い手を早急に育成する必要がある。」と関係機関が協力した新規就農者の研修体制整備など、新たな担い手確保についても考えるようになったそうです。さらに「自分が住む作手地区には、ミネアサヒ（米）や夏秋トマトなど消費者から高い評価を受けている農産物が多い。作手の気候が生み出す『つくで』ブランドを全国的にも浸透させ、この地域を元気したい。」と地域への思いも語ってくれました。



高級ブランド「寒熟」（左）
一箱千円以上で販売される「寒熟」1個箱（右）

塚本さんは、取材の最後に「『特別な日に食べたい。食べさせてあげたい』と「ファームトヨヒロ」のイチゴを選んでくれる人がいることは、本当に幸せなこと」と、大きなプレッシャーと、農業の喜びを話してくれました。

執筆：農業経営課
取材協力：新城設楽農林水産事務所農業改良普及課