



①×②×③

6 次産業化の達人たち

農業 | 大崎 秀樹 (おおさき ひでき) さん
愛知県 | 株式会社萬秀フルーツ 代表取締役

枝に付いた状態で完熟させる
萬秀フルーツのグレープフルーツ。
加工品のジャムは、火を通し過
ぎず果汁と一緒に煮込む。



試行錯誤の末に得た
「国産・安全」という
付加価値

温暖な知多半島で、国産では珍しいグレープフルーツの栽培に挑んでいる萬秀フルーツ。主力だったミカンの消費が低迷、そして伝染病といった苦境に立たされ、二代目となった大崎秀樹さんが目をつけたのがグレープフルーツだった。だが、日本で販売されているグレープフルーツのほとんどは海外のもの。100%に近いといってもいい。

試作・研究は2004年頃から始められ、最初は30本の苗からスタートしたが、酸っぱすぎて何度も廃棄したそう。そうして2012年、長年の苦勞が実り、ようやく初出荷へとこぎつけた。価格は、ハウスミカンを上回る1kgあたり千円で、収穫した1トンすべてを売り切り、2013年には収穫量を5トンに拡大、種類も5種類にまで増えた。

グレープフルーツには、大崎さんのこだわりでもあった、防カビ剤、防腐剤が使われておらず、ワックス処理も一切されていない。試行錯誤の繰り返しは、ジャムやピールに加工しても安心という、大きな付加価値を得て、大手百貨店などからも引き合いがくるようになった。

自社農園の素材を
自社スタッフで加工して
低価格を実現させる

ジャム作りは、妻の佳子さんを中心に、調理師資格を持つ農園スタッフが加工を担当。自社農園産、自社スタッフによる手作り、120g入り500円(税込)の価格を実現している。販売方法は、農園での直売やインターネットを利用した直接販売が中心。地元で開催されているマルシェやイベントなどにも積極的に参加している。また、大崎さんは、「生鮮は東京などに出荷して、地元では観光としての役割を果たしていきたい。」と話す。現在、30組限定のグレープフルーツオーナー制度を導入、観光農園の足掛かりとしていくようだ。地域のミカンブランドの旗手だった先代に続き、今度は二代目、国産グレープフルーツの旗手となり、知多半島の新たな地域ブランドを育てていく。

株式会社萬秀フルーツ

愛知県知多郡美浜町上野間越智83
TEL:0569-87-5088
(090-2773-9986)
<http://grapefruit.co.jp/>

株式会社萬秀フルーツの6次産業化の
取組は、動画インタビュー含め、「第6チャ
ネル」Webサイトで詳しくご覧いただけます。
<http://www.6-ch.jp/tatsujin/0051.html>

窮地に追い込まれたミカン栽培から
 国産のグレープフルーツ栽培に挑戦！
 試行錯誤から得た付加価値を、
 新たな地域ブランドとして育てていく

今日もやるよー！



萬秀フルーツの安全・安心なグレープフルーツ作りでは、
 土壌作りにもこだわっている。

株式会社萬秀フルーツ 6次産業化への道

1984年頃：知多半島で柑橘栽培をスタート

萬秀フルーツの農業の歴史は、戦前の養蚕から始まる。以降、養豚、
 路地野菜の栽培などを行い、ハウスミカンの栽培に取り組み始めて
 からは、これが主力品となっていく。

2004年：二代目・大崎秀樹さん、就農

国産グレープフルーツの研究も
 この頃から始める。



2008年：法人設立

社名の「萬秀フルーツ」は、初代（父）・
 万助さんと、二代目（息子）・秀樹さんの
 名前から一字ずつ取ってつけられた。
 スタッフは家族4人と従業員2人。

2010年：グレープフルーツ専用ハウス2棟を建設

購入した苗木から伝染病をもらい、年々、秀品率が下がり危機的状況に。
 国産グレープフルーツ栽培への転換を決意する。

2012年：六次産業化・地産池消法に基づく
 総合化事業計画に認定される

2012年春：グレープフルーツやジャムの販売を始める

8年に及ぶ試行錯誤が実り1トンを収穫。農園での直売や、地元開
 催のイベントなどにも積極的に参加し、直接販売で売り切る。新聞
 などメディアにも多く取り上げられる。



自慢のグレープフルーツ5種と 美味しいいただき方

スーパーで売られている白い実のマーシュや、赤い
 実のスタールビーはじめ、原種系で香りのよいダンカ
 ン、ルビーレッド、そして、オロブロンコと5種類にまで
 広がった萬秀フルーツの
 グレープフルーツ。スム
 ージーやジュースとしていた
 だくのが一番美味しい。



2013年：連携事業者とグレープフルーツの
 ジェラートを製造

アイス・シャーベットの製造メーカー「知多セントラルシ
 ステムズ」と進んでいた、グレープフルーツのシャーベット
 を、地元の老舗活魚店「まるは食堂」中心に販売。



2013年：様々な企業とのコラボレーション

地元の老舗酒造とはグレープフルーツを使ったお酒、東京のラーメン
 屋とは、グレープフルーツ冷やしラーメンなど次々に商品を開発。

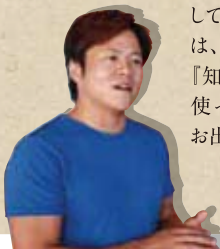


今後の展望①：
 グレープフルーツのオーナー
 制度を広めていきたい

今後の展望②：
 季節限定の出荷を通年出荷
 できるようにしたい

加工品を販売している事業者から見た、 萬秀フルーツの6次産業化

株式会社まるは 代表取締役社長 坂野豊和さん



「知多半島の若手経営者の集まりで、大崎さんとは知り合いました。消費
 が低迷しているミカンから、よくグレープフルーツに目をつけたな!と感心し
 ました。まるは食堂では、活魚料理をメインに提供しているのですが、デ
 ザートには力を入れてなかったんです。これからの地域ブランドにも成長
 していそがしい、国産のグレープフルーツシャーベット
 は、ちょうどいい商品でした。お客様に提供する際は、
 『知多半島で栽培された国産のグレープフルーツを
 使ったシャーベットです』と、ひとこと説明を添え、
 お出していますが、お客様からの反応は上々です。」

活魚料理 まるは食堂
<http://www.maruha-net.co.jp/>