

ブドウ49品種 粒売りで全量を直販

南林 和さん 山梨県 笛吹市



「お菓子の様な感覚で、いろいろな品種のブドウをもっと気軽に楽しんでほしい」と南林さん

「色も味も違うブドウを一度に味わってみたいという自分の夢を商品化しました」と話すのは、山梨県笛吹市一宮町でブドウ栽培に取り組む笛吹農園の南林和さん(65)。49品種のブドウを、房単位ではなく粒ごと分けて、5品種以上の詰め合わせで全量直販する。さまざまな品種吹農園では、45坪で「巨峰」や「シャインマスカット」などを中心に知られた品種から、長円形でジュシーな果肉が特長の「ゴールドフィンガー」、皮が薄くさつぱりとした甘みの「リザマート」など49品種を栽培。1品種当たり、4〜5本を植えている。栽培する品種は、

3色5品種以上袋詰め 品種当てる楽しさと提供

種を味わえる楽しさと、すぐに食べられる手軽さが評判を呼び、贈答用や家庭消費用として引き合いが強い。3色のブドウを組み合わせて、目でも楽しめるように工夫する。ブドウの一大産地の中で、他農家との差別化を図りながら、徐々に売り上げを確保している。

のブドウをそろえて、5品種め販売がメインで、注文が多い10パックセットは箱代、送料込みで3280円(税込)だ。今年から1袋320坪で

販売するお徳用もラインアップに加えた。果実を支える小果梗を2程程度残して切り分けることで、冷蔵庫なら2週間ほど保存できるという。

商品パッケージには、入っているブドウの組み合わせによって、「巨峰の仲間」や「フールレッド」「個性派グリーン」などに分類したシールを貼る。色や味、名前の由来などを印刷した説明書を同封し、クイズ形式で品種を当ててもらおうと仕掛けた。南林さんは「食べて終わらだど面白くない。お客さんに楽しんでもらう工夫」と笑う。

お中元で贈り

口コミで評判に

お中元の代わりとして知り合いなどに配り、口コミで販路を伸ばしてきた。出荷シ

ズンの前には、提供を予定する品種と注文票を記載した案内書を顧客ら約900人に送付する。贈答用に購入するリピーターには、昨年の届け先をあらかじめ印刷して、注文するときの手間を少しでも省いてもらう。

去年の売り上げは、サビ病の影響を受けて減少し、150万円と伸び悩んだが、今年はやield約500kg、200万円以上の売り上げを見込む。

「粒売りは、房全体の成熟度合いや房の形に神経を使う必要がない。摘粒作業の省力化が図れます」と利点を強調する南林さん。その一方で、粒ごとに切り分ける手間が増え、1房につき1〜2分ほどかかってしまうという。



▲
支柱に品種名を手書きした木製プレートを貼る。チラシを再利用した果樹袋で経費削減

笛吹農園で販売するブドウ。
1袋15〜20粒ほど入っている

定年後に就農 規模拡大に意欲

南林さんは、大手建築会社を定年退職後、6年前に就農した。栽培技術など笛吹農園の取り組みを後押しする浅間農園（笛吹市一宮町）の須田耕一郎社長は「収穫の一部を粒売りする農家はいるが、全量販売は珍しい。一緒にブドウの一大産地を盛り上げたい」と期待する。

南林さんは「まだまだ安定経営とはいえないが、売り上げは着実に伸びている。面積や生産量を増やし、将来的にはスーパーマーケットなどにも出荷できるようにしたい」と将来像を描く。