

HIRONORI TAKANO

IMPACT CREATOR



そうか、うちの桃は
そんなにおいしいのか

高野弘法

09

08



高野 弘法

農家は格好悪いと思っていた

自分がしたいことは何だろう？

実家は山梨県山梨市にある3代続く果樹園で、高野家としてはこの地に300年ほど前から住んでいて聞いています。果樹王国山梨県の中でも、豊かなテロワール（風土）として名高い日川扇状地に位置しています。実家の母屋は築120年ぐらい。4階建てで、昔は養蚕の部屋もあったような大きな家です。同じような古い果樹農家が隣接していて、周辺は畑ばかりです。自分の家の畑と他の農家の畑は地続きなので、はじめて来た人にはわかりづらいでしょうね。ただ、こんな環境で生まれたにもかかわらず、自分の友人・知人には家が農業という人がいませんでした。友だちの家とは違い、両親は毎日畑に出ていて夏休みもどこにも連れて行っても来ない。会社員じゃないので国民健康保険だったのですが、当時の保険証はものすごく大きな紙製で、病院で出すのはなん

だか恥ずかしかかったのを覚えています。普通のサラリーマンに憧れていました。家の畑ではぶどうと桃を作っていて、落ちた果物を家に持って帰って来てくれるんです。でも子どもがらに「落ちているのなんてヤダ」と思っていました。とにかく興味があったこともあり千葉工業大学の電気関係の学部に進学しました。

大学では寮生活を送っていて、毎年、両親から桃が送られてきました。でも1年目、2年目は毎年食べずに腐らせてゴミ箱に捨てていた。3年生の時にたまたま寮仲間に見つかってしまい、「桃だ！ 食べさせてよ」とみんなが集まってきて、「こんなにおいしい桃を食べたことない」と言ってくれました。産地直送なのでおいしいのは当然ですが「そうか、うちの桃はそんなにおいしいのか」とはじめて感じたできごとでした。

それからすぐに就職活動がはじまるのですが、ちょうどリ

株式会社 Takano Farm 代表取締役

1988年山梨県山梨市、果樹園を代々営む高野農園に生まれる。千葉工業大学卒業後、果樹の勉強をするため、山梨県果樹試験場に臨時職員として就職。2年後に退職し実家の農園に就職する。連作障がいによる将来への危惧と、「Mt.Fuji イノベーションキャンプ2014」にメンバーとして参加したことなどをきっかけに「未来につなげる果物作り」を目指し、独自の事業プランを模索する。2016年に独立し、株式会社 Takano Farm として起業、減農薬・有機肥料栽培を行い、人にも環境にも優しい果樹栽培を目指す。同時に、別事業として自社の農園で採れた桃を使ったフリーズドライを開発。ミシュラン二つ星を獲得した料理店に食材として採用される。「Mt.Fuji イノベーションキャンプ2017」のビジネスプランコンテスト・始動部門プランコース最優秀賞受賞。

高野 弘法
たかのひろのり

次世代のために、この地域のために、
農業を通して未来を継いで行きたい

マンショックがあった後で、まわりも含めて就職難でした。山梨での就職も考えて県内と近郊の県で探しました。あることはあるのですが、「自分はいったい何がしたいのだろう」と悩ま

ました。そのうちに4年目の夏がきて、また実家から桃が送られてきました。今度はバイト先のおみんなに食べさせてみたら、おいしいと大絶賛。「実家を継げばいいじゃん」と言われて、「あ、そういう選択肢もあるんだ」と。

よくよく考えてみれば農業もモノ作り。栽培から営業、販売、サービスまで一貫してできる商売。本当に単純ですが、「面白そうだな」と視点を切り替えて

農業というものに着目していき

このままでは未来につなげられない

大学卒業後は、山梨県にある、山梨県果樹試験場に臨時職員として就職しました。2年後に大学時代からつき合っていた妻と結婚して父の畑で働きはじめました。最初は実家の畑を継げばいいとだけ考えていましたが、父のある一言で今後の農業経営に危機感を覚えました。それは「桃は今種を替えると4代目だから、そろそろ樹が伸びなくなってきたな」という言葉です。桃畑は、ずっと桃畑として作り

続けていくと土の栄養が減り、木が成長しなくなってくる。1本の桃の木の寿命は10年ほど。植え替えを続けて今が4代目、土の限界は40年ほど。なのでもうこの木を最後にこの土は休ませないといけません。この辺の農家は兼業農家も多く、代々受け継いだ畑はなかなか売りに出さないで、畑を買って広げることもできません。だから同じ土地で作り続けたいといけな

11 10

部分的に土地を休ませることはできても、その分だけ収穫量が落ちる。

連作障がいは難しい問題です。父は「4代目だから」と軽く言いますが、私にとってみれば「え？ じゃあどうやって孫まで継いでいけるの？」「収穫量が落ちたら収入は落ちる一方では？」と。私は父の一言がずっと引っかかり、今後の農業経営はとてども暗く未来につなぐことができないと感じるようになっていました。しかし、2つさっかいで私の価値観は変わり、自分たちの力で農業をよりよくしたいと考えを改めるようになりました。

1つ目のきっかけは妻のこと。彼女はこちらに来るまではバリバリ働いていました。決して表に立つようなタイプではないですが、農業にも魅力を感じていてくれて、せっかくなのだから何かをしようとか積極的に考えてくれました。私も妻の期待に応えたかった。

そして2つ目のきっかけは山梨県が主催するビジネスプランコンテスト、「Mt.Fuji イノベーションキャンプ」(※1)にメ

ンターとして参加させてもらったことでした。5日間ビジネスプランを寝る間も惜しんで考えブラッシュアップして、最終日にプレゼンテーションするというのもでした。大学生から70代の方まで、参加者のみなさんが意識高く、一生懸命にビジネスプランを語り合います。

イノベーションキャンプでは農業経営者向けの講演も受けたのですが、その時の講演の先生が「会社を作る人っていうのは、自分の持っているモノとか財産とか技術を還元しようという意志から生まれる」とおっしゃっていました。この言葉に非常に感銘を受けました。

小さな会社でもいい、自分の持っているモノがどうと桃で何か新しいことができないだろうか、次の世代に受け継いでいけることはないだろうか……。両親との関係は悪くはなかったのですが、これからのために、独自のビジネスプランを考えはじめました。

(※1) 山梨県が主催、シナプテック株式会社企画・運営するビジネスプランコンテスト。起業家・新規事業創出とそのハズオンを支援する。



逆境をチャンスに

フリーズドライとの出会い

収穫量がいつかは落ちるなら、売上をどう伸ばしていけばいいんだらう？ 農地も広げられず、広げたくしても収穫までに時間もかかるし、人手もかかる。どこから手を出したらいいだろうと考え、まずは農業もやりつつ、収益を上げられるビジネスをやってみようと思いました。

うちは農協には加盟していませんので、直接販売がメインとなります。商品は大体さばけませんが、ケーキ屋さんに出す予定だったねだし商品などが余る場合があります。これを何とかしたいと思い、ぶどうでジャムやワインを作って、業者に外注してパッケージ化までしました。送られてきた商品を検品すると酷い不良品が見つかって、文句を言っても「返品してくれたらお金を返す」とだけ。こういうことと連続で外注自体も怖く

なり、悶々とした日々を送ったこともありました。

ある日お客さまから「高野さんの桃もおいしいから、旬の季節以外にも食べたい」と言われ、フリーズドライはどうだろう、と思いました。

さっそく取り寄せてみた果物のフリーズドライはとても酸っぱくて、これがこの価格帯で販売されているなら、自分の桃で作ったほうがおいしいかもと考え、業者を探し、試作品を依頼してみました。

同じ時期に実家から独立し、自分の畑を持ち、法人化しました。道半ばで売り上げもないので、本当は法人化する必要もないのですが、何かビジネスをはじめめるなら、こういうことは信用が大事だと思いきんとした窓口を作り、見た目から整えたかったです。法人化したことによって、補助金などの申請もしやすくまりました。

試行錯誤した結果、やっと納

得がいく桃のフリーズドライ商品が完成。食べたら本物の桃の味が広がり、成分も変わらない。何より果樹王国山梨県の桃を使ったフリーズドライは初です。

展示会に参加しながら、あちこちメールや電話をして販路を開拓しました。そうしたら本当にたまたま、ミシュラン二つ星の料理店に食材として扱ってもらえることになりました。まわりには泥営業と言われましたが、



それでもいきなりミシュラン二つ星のお店に扱ってもらえるなんて、幸運ですよね。それが縁で、今は果物も扱っていたらいいです。

それから、クラウドファンディングの「マゼンタ」さんでも販売をしてみました。30万円目標のところを140万の売り上げになりました。これならイけるかもしれない、そう思いました。

並行して、果物の販路も開拓していきました。山梨の小さな展示会から東京ビッグサイトなどの大きなものまで。

ある展示会での出展時に、自分たちが目標としている有名な果物小売店さまからお声がけをいただき、現在商談の機会をいただいております。

少量でも高付加価値のある売り方で、確実に利益を上げていきたいと考えています。

自分で動かなければ、実現しない

ついに設備投資

勝負はまだまだこれから

独自産業で一番重要なのは販路。そして一番怖いのが設備投資。加工設備を借金して作ったものの、売り先がないなんてことは避けたいです。資本力のある企業が設備投資だけをしてくれることもありですが、今はどこも組むつもりはなく、少量でもいいので、このフリーズドライを確実に売っていききたい。危ない橋を渡りたくないものもありますが、今は「まだ早い」とも思っています。

最近のビジネスプランとしては、「自分のプランを買ってください」「いっぱい人を入れて、みんなで上場しましょう」というのが多いですね。ただ、それはシステムとかパイオとかテクノロジならばの話だと思うのですが、農業は違う。自然の速度に合わせるしかない。大量

に比べて、大量にスーバーに流す。自分としてはこれもリスクで、本当にしたいことも違うかなと思っています。

フリーズドライと果物、これで挑戦していけると思うモノができたので、もう少し自分で頑張っていきたい。今度、1500万円を使って設備投資をすることにしました。加工場を自分たちで運営します。私は畑もあるのですが、加工場は妻、そしてパートの人を雇用することになります。毎日書類の作成などで夜中の3時に寝る日々です。まわりはざわついていますが、法人化した時もそうですが、「機械を本当に買うの!？」と。

正直、ハッターに近い形でここまでやってきたかとも思っています。売り上げはまだまだこれから。でも最初にデメリットに流されることなく法人化してよかったと思っています。実際、銀行や取引先との挨拶でも名刺で「株式会社」と書いてあ

ると信用度が違います。

人頼み、補助金頼みも多いですが、自分で動かなければ実現しなかった。やっぱりここまで来たのは自分で動いたからだと思います。

本当は、実家の建物で民泊とカフェを開きたかったんです。でも、いきなり開業しても、ここでは誰も来なくて利益がまるで見込めない(笑)。

近所の先輩方が言うには、ここ50年間で地域の家も人も変わっていないそうです。「この地域はそのうち誰もいなくなるよ」なんて言う人もいます。地域に向けて何かをやっている人もいないので衰退していくばかり。

私も何十年かかかわからなけれど、次世代のために、この地域のために、未来を継いでいきたい。まずはフリーズドライで。まだまだこれからです。

(取材/2018年9月)

心の支え

妻と子どもですね。特に妻はすごい人です。最初に何かやろうと言ってくれたのは彼女だし、高額な設備投資にも不安がらずに賛同してくれました。怒られてばかりですが、つねに先に先ん考えていて勉強になります。そして、昨年誕生した息子。彼が畑を継いでくれるかはわかりませんが、大人になるまでは畑も事業もしっかり守り続けたいですね。二人は私にとっての原動力です。

CREATOR'S LION



COMPANY PROFILE

株式会社 Takano Farm / タカノファーム

2016年1月、「未来につなげる果物作り」を掲げ、減農薬・有機肥料栽培を行い、人にも環境にも優しい果樹栽培を目指す。別事業として、自社の農園で採れたぶどう・桃を使ったフリーズドライ商品「エアリーフルーツ」を開発、販売している。

Address 山梨県山梨市中村 25
https://www.takanofarm25.com