



京丹後発!

## 「ファイトリッチ」 部会通信

第2回

若手生産者の挑戦！  
「ファイトリッチ」シリーズを全国展開へ！  
和田農園 和田泰幸さんの  
「フルティカ」

株式会社田園紳士・森下裕之社長の提案により、京都府京丹後市で、「ファイトリッチ」シリーズの取り組みを始めて、1年が経過しようとしています。出荷先は徐々に増え、部会員も需要の増加に対応すべく生産に注力する日々です。今からは、そんな部会員の方々にスポットをあてていく予定。まずは和田農園の和田泰幸さんをご紹介します。

(編集部)

### 和田農園のトマトを

京丹後市の特産品に「ファイトリッチ」はどうか。こう考えた森下社長の頭に、まず浮かんだのが和田農園の中玉トマト「フルティカ」でした。リコピン豊富な「ファイトリッチ」トマトで、食味には定評があります。和田農園では水を絞って栽培し、付加価値の高い高糖度トマトとして出荷していました。このトマトを、シリーズの柱にできれば。和田農園の「フルティカ」が、森下社長の構想を後押しし、実現に向かわせるきっかけともなったのです。

### 衝撃だった「桃太郎」

和田農園は3haの耕地を有し、うち

↑子どものころ食べた初代「桃太郎」に衝撃を受け、理想のトマトを追い求める和田農園の和田泰幸さん。

ハウスは25棟で65〜70a程度。出荷物は春の野菜苗と青果物では主にトマトとスイートコーン。メインのトマトは「フルティカ」をハウス6棟、「桃太郎ファイト」を2棟で栽培しています。

そんな和田農園の社長を務める和田泰幸さんは、実は子どものころ、トマトが大嫌いでした。当時から栽培はしていましたが、青くさいし酸っぱいし、「なぜこんなものを食べるのか」と思っていたそうです。それが小学生のとき、品種を初代「桃太郎」に変え、水を絞ったものを食べてみたら、和田さんいわく「もうイチコロ(笑)」。まったく違う味と香りに衝撃を受け、「また食べたい」と願うまでになったのです。

高校を卒業するとタキイ園芸専門学校で2年学び、その後、野菜苗農家とトマト農家で計2年半修行。「よい土でおいしいトマトを作ろう」と意気込んで戻ってきたら、なんとハウスはロックウール栽培に変わっていました。

原因は蔓延した青枯病。トマト部会の全員が同じように苦しんでおり、一斉に土壌病害の心配がないロックウール栽培へと切り替えていたのです。

### 理想と現実

思惑とは異なる栽培法に、最初はやはりなじみませんでした。草勢がうま

くコントロールできず、調整に四苦八苦。特別おいしいものも作れません。

食べた人に「うまいね」と言っても、自分からは「こんなにうまいんだよ」と言えるトマトを作りたい。その思いとはうらはらに、現実理想と違うトマトを生産し、出荷する日々。利益も上がらず、経験の浅い和田さんが率先してやり方も変えられず、理想とのギャップに悩み続けていました。

そして10年あまり前。当時、和田さんはオランダ系の中玉品種を作っていました。味が満足できず、食味のよい中玉トマトを求めて試作を繰り返していました。

その中で、明らかに違ったのが「フルティカ」でした。味がよいうえ、通常のロックウール栽培ならおもしろいように収穫できます。「これなら」と、さっそく本格導入に踏み切ったのです。

### 高糖度トマト栽培へ

さらにもう一つ、大きな転換点がありました。ハウスの中で、たまたま水を絞って栽培できた場所があり、その「フルティカ」が断然おいしかったのです。和田さんは、ロックウール栽培で絞る方法を模索し始めました。

水を切る方法、EC(肥料濃度)を上げる方法、いろいろ試しました。ある





↑水を絞って栽培される和田さんこだわりの高糖度「フルティカ」。



↑「フルティカ」の根はどんなにいじめても強い。



↑メインのトマトは「フルティカ」ハウス6棟、「桃太郎ファイト」を2棟で栽培。



↑この赤さになるまで樹に置く。直径2.5～3cmの玉が一番甘く、それ以上は大味になるとのこと。

ときは高糖度の塩トマトを真似て、海水の注入を思い立ったこともあり、海水のパワーが高まるという新月や満月の夜に、わざわざ海まで汲みに行き、味は向上したものの、培地の表面に塩の層ができて次作に使えず、失敗に終わりました。

そもそも、それまでのシステムは、水をしっかり循環させて収量を上げるタイプのもので、水を絞っての高糖度栽培は前提にしていまませんでした。そこで、機械トラブルを機に、太陽の光で水の量を調整できるシステムへ変更。ようやく高糖度トマトの安定生産が可能になったのです。

「フルティカ」は絞った栽培にこのうえなく向きます。草勢は強く、水を切ってもECを上げて、負けずに実をならせませす。肉質は抜群で、高糖度でも酸味が残る。「これほど安定した品種はない」とは、和田さんの言葉です。

### 販売拡大に向けて

ただ、現在では高い人気を誇る和田農園の「フルティカ」も、当初は勝手が違いました。そのころ和田さんは、組合による系統出荷から、量販店との契約出荷へ移行しつつありました。「フルティカ」はバイヤーには好評でしたが、中玉自体が消費者になじまず、なかなか受け入れてもらえなかったのです。

どうにか買ってもらえないか。自ら試食イベントに立つなどし、軌道に乗せたころ、次の出会いが訪れます。7年前、現在は田園紳士の社長である森下さんが、農林水産省の地域活性化事業で京丹後へやってきたのです。

正確には「再会」というべきでしょうか。森下社長は大学生のころ、地域活性をテーマとしたゼミに参加しており、京丹後地域の若手生産者だった和田さんと顔を合わせていたからです。お互いこの偶然には驚くばかり。

そしてこの再会以降、森下社長は京丹後の活性化へ向けて動き出すこととなります。忙しい生産者に代わって販路を開拓する。地域にとって、森下社長は大きな助けになっていったのです。

### 差別化の一手段に

一方の森下社長にとっても、和田農園の「フルティカ」は魅力でした。甘みと酸味が絶妙のバランスで、その酸味が甘みをさらに強くします。

京丹後の特産として「ファイトリッチ」を生産し、「フルティカ」を加えた。構想を聞いて、和田さんは「正直びっくりした」そうです。機能性というものが消費者にどこまで響くか。和田さん自身、「フルティカ」がリコピン豊富と知っていても、あくまで売りは味。機能性はうたっていません。

とはいえ、機能性の高さは差別化の手段になり得ます。和田さん自身、自分のトマトのリコピン含量にも興味はありました。もちろん、少しでも京丹後の活性化につながれば万々歳。こうして和田さんは「京丹後ファイトリッチ生産者部会」の一員となったのです。

1年が過ぎ、シリーズの販路は着実に増えています。昨秋に実施した都野菜賀茂のファイトリッチシリーズの野菜をふんだんに使ったサラダバーが目玉の「旬べじフェア」は大盛況で、今年も開催が決定。昨年、和田農園では育苗時のロスで大幅減を余儀なくされ、フェアでも品切れを起こしがちでした。そこで今年は本数を増加。もっと食べてもらおうとの意気込みです。

### 栽培の難しさ

「フルティカ」の播種は1月末。3月中旬に定植し、7月20日ごろまで出荷します。並行して6月末に2回目分を播種し、1回目と交代で定植。冬の初めまでとることになります。

和田さんは、最近ようやく「安定してそれなりに甘いトマトが作れるようになってきた」と感じています。ただ、昨年は育苗時のミスが出たり、かと思えば今年は春の低温の影響か、1〜2段階目の糖度が6〜7度と低いままだったり、難しいのは相変わらずです。



↑百貨店や直売所、レストランへも送り出される。

ロックウール栽培では少し条件が変わればすぐ影響が現れ、わずかな水の増加で普通のトマトになってしまします。気候により農産物の品質は変わるもの。でも、「和田農園の甘くおいしいトマト」で売る以上、どんな条件でも一定の品質は保たねばなりません。

付加価値のつく糖度は8以上。そのためギリギリまで樹に置く。これを和田さんは「最後のひと押し」と呼びます。これで1度は違ってくるのです。

そして、トマトが本来もつ味を引き出したい。おいしくできる要素はまだあります。もう少し丁寧にハウスを回り、トマトの状態を見てきめ細かな管理をしていければ。それができる態勢づくりも、今後の課題となりそうです。

## 地域の活性化へ

和田さんは今、地域の空いた農地を活用してスイートコーン栽培に取り組んだり、依頼があれば学校へトマトを持参し、授業を行って食育に協力したり、さまざまに活動を広げています。

過疎化の進行をただ嘆くのではなく、農地の荒廃を防いで収入の道をつくる。新たな農業者の参加が増えれば、そのまま活性化につながるし、一度この地を離れた人が将来的に帰れる場所を確保することにもなります。そして、食育によってトマト好きを増やし、将来一人でも農家を希望してくれれば。

田園紳士は京丹後の農業を後押しする会社です。その会社が展開する「ファイトリッチ」シリーズに和田さんが協力することで、売上げを伸ばし、取り扱量を増やせば、それが京丹後全体を元気にすることになるでしょう。そのためにも、和田さんは今日もトマトのハウスを見回り、全力でおいしいものを作ろうとしているのです。



↑森下社長(奥)と「フルティカ」の生育を確認。和田さんいわく「3段階目までの草勢をいかに抑え、細作りで上げていくか」。

田園紳士 森下社長が発信

## 「ファイトリッチ」ココをひと押し!

### ①食味食感がよく出荷先でも評価の高い「フルティカ」

#### 高糖度栽培にも向く草勢の強さも魅力

「フルティカ」は糖度が高くなるだけでなく、果皮が薄く口に残りにくいため食感のよい品種と感じます。栽培性においては、草勢の強さに注目しています。和田さんもいろいろな品種を試されるなかで、水を絞って高糖度のトマトを作るご自身の栽培方法において、「フルティカは草勢が強いため水を絞っても根が負けず、最適な品種」と評価されています。

#### 品質のよさとこだわりをひと推して差別化販売へ

こだわりの栽培方法で生産されている和田さんのトマトは、品質のよさを分かってもらえる小売店、レス

トラン、ホテルなど多方面で販売を展開しています。梅田にある百貨店に展開する「京都錦かね松」でも常時販売していただいております。リピーターとなるお客様が増えていると伺っています。

ファイトリッチ部会で栽培しているほかの品種も、有機JAS栽培などこだわりの栽培方法のものが多いため、今後もこういった品質を分かっていたら取引先を増やしていきたいですね。

また、実際に食べていただいてもいさを分かってもらうことも重要ですので、フェアや催事での試食も行いながら、販売していくことも考えています。



↑京丹後産の「ファイトリッチ」のシリーズでの全国販売を目指す森下社長と和田さん。



↑こだわりの栽培で作られた味と食感のよさがイチオシの「フルティカ」。



↑和田さんの「フルティカ」は昨年秋に都野菜賀茂さんで開催の「ファイトリッチ旬ベジフェア」でも「味が濃い、おいしい」と人気だった。