

研究を積み重ね、守り育てる 「果樹王国」という誇り

9月から始まる みかんのリレー出荷

みかんの生産量が20年連続全国1位の和歌山県。温州みかんだけでも10種類以上、柑橘類では100種類近くも栽培されている。みかんといえば、冬の「ごたつみかん」のイメージが強いが、和歌山では早いもので9月上旬から収穫できるみかんも自慢だ。

特に今人気で、栽培面積を増やしているのが「ゆら早生」だ。ゆら早生は10月上旬から収穫可能な品種として和歌山県内で登録。爽やかな酸味に加え、11月以降のみかんに負けないぐらゐの甘みを味わうことができる。

また、県果樹試験場の研究により、ゆら早生よりも早く収穫できる「YN26」も開発されている。このようにシーズンを通じた出荷に向けて進歩し続けてきた結果、今では露地栽培だけでも、YN26やゆら早生など極早生みかんから下津蔵出しみかんと、秋から春にかけてリレー出荷を実現している。こうした努力により、収穫時期を拡大し、生産量と販売額を増大させてきたのである。

なぜ日本一の柿産地に？

実は、和歌山で栽培されている柿の約8割が渋柿である。出荷には渋抜きが不可欠で、そこに誇るべき技術があった。1969年に設立された県内の研究チームにより、炭酸ガスによる脱渋法が確立さ

れ、ほどよい固さとまるやかな甘さが楽しめる柿として市場に出すことに成功。大型選果場や脱渋施設、ノウハウが揃う和歌山だからこそ、現在まで日本一の産地を維持してきた。

そして近年、新たに注目されているのが「紀の川柿」だ。樹上での脱渋によりシャキシャキ食感が楽しめ、中は黒いという個性も持ち合わせていることから、輸出など今後の展開にも期待されている。

また、和歌山は地理的条件にも恵まれ、他産地よりも早く出荷ができることを活かし、切れ目のない出荷リレーに向けて、県オリジナル品種である「紀州てまり」など新品種が登場している。



黒いかつぱん(褐斑)が特徴的な紀の川柿。実は「紀の川柿」は品種名ではなく、たねなし柿のうち樹上で脱渋したものを呼ぶ。



紀の川柿

シャキシャキとした食感で中身は黒いという個性的な和歌山の柿。樹上にあるたねなし柿ひとつずつに袋をかぶせアルコール脱渋させるため、栽培には非常に手間がかかるが、単価は他の柿の2〜3倍程度で取引されているという。

和歌山県果樹試験場かき・もも研究所

住所／紀の川市粉河3336
電話／0736-73-2274



ゆら早生

1985年、由良町で「宮川早生」の枝変わりとして発見された極早生みかんで、後に和歌山県内でオリジナル品種として登録された。他の温州みかんよりも丸く、完熟しても果皮に緑色が残っているが、糖度が高い上、じょうのう膜(房になっている袋状の薄い皮)がみかんの中でも薄くて、食べやすいと人気だ。

和歌山県果樹試験場

住所／有田川町奥751-1 電話／0737-52-4320

果樹王国、和歌山のその先へ 未来を見据え戦略的な販売促進を進める



①あら川の桃とは、紀の川市桃山町で収穫された桃のことで、数百年に及ぶ歴史をもつ。見た目が美しいだけでなく、溢れる果汁と甘く柔らかい果肉が特徴的な和歌山の夏を彩る果実である。②紀の川市桃山町の桃源郷。3月下旬から4月上旬にかけて紀の川の南側に桃の花が咲き誇る。

JA紀の里

住所／紀の川市上野12-5
電話／0736-77-7801

生産者の減少や耕作放棄地の拡大など、果樹産地が抱える課題もあるなか、産地の将来を見据え、販売戦略において先進的な対策を講じているのがJA紀の里だ。「担い手の減少に、小さな選果場では取り扱う農産物が少なくなることを見越し、20年前ぐらいから選果場の統合を検討し、2005年に大型の流通センターを開設しました」と語るのはJA紀の里の常務理事中山裕之さん。今では全国トップクラスの売上高を誇り、県内外から旬の食材を求め多くの人が訪れる紀の川市の「めつけもん」広場もその頃から始めたという。「農家の収入向上に向け、市場への出荷だけでなく、海外への輸出を中心に多様な形態での販売を模索しました。東南アジアへは、航空機であれば国内流通と同じ時間での輸送が可能でした。しかし、国によって使用できない農薬があるなど、検疫という輸出ならではの難しさがありました。それでも大きなメリットがあり、和歌山の果実を受け入れてもらうのに何十年とかかりましたが、今では台湾

や香港などへの輸出も順調に推移しています」。

販路開拓にはプロモーション活動も重要だと語る。「例えば「百果桃」。通常1本の桃の木から500個以上の桃が収穫されますが、そのうち匠(農家)が選んだ100個を特別なパッケージにして販売しています。また、「あら川の桃」であればGI登録されていること、そして、市場では規格外品となる傷がついた桃も、味は変わらないことを伝え、産直市場で販売するなど、商品がもつ物語や産地の背景を一緒に伝えることが重要なんです。今では桃の時期になると、出向かずともお客さんがこちらに来てくれるようになりました」。他にもインターネット販売やVRめつけもん、ふるさと納税などいくつもの販路を開拓。方向は同じでも異なる手法で、未来に繋ぐ戦略を立てている。