

20220517\_農業ビジネス研究会\_議事録

日 時：2022年5月17日（火）19:00-20:40

場 所：Zoom

テーマ：「南房総のいちじくづくりと消費拡大・地域貢献」

発表者：齊藤拓朗さん（館山パイオニアファーム）

参加者：14人

（NPO 法人理事長、農家、会社経営者、会社員、コンサルタント、公務員、税理士、行政書士、司法書士など）

目次：

1. 館山パイオニアファームの紹介
2. 就農からいちじくづくりまで
3. いちじく観光農園の立上げと消費拡大
4. いちじくによる地域貢献

発表：

1. 館山パイオニアファームの紹介

館山パイオニアファームはいちじく狩り体験のできる観光農園です。毎年、8月から10月に開催しています。栽培しているいちじくは、ロングドウト（激甘）、ネグローネ（甘みと酸味）、そして、柘井ドーフィンなどです。栽培期間中、化学合成農薬、化学肥料不使用をしています。農園内でスイーツのお店も経営しています。いちじくのB品をスイーツに加工して販売しています。

館山パイオニアファームのいちじく栽培面積は50aで、30aが観光農園になり10aがザ・キング（いちじくの品種）になります。残り10aの畑が自然農法の畑になりほぼ加工用になっています。いちじくは3か所の農場があります。いちじくのほか、びわの栽培面積が10aあります。売上げの構成は、5割が観光農園、4割が加工品、1割が贈答などの宅配です。市場には出荷していません。

2. 就農からいちじくづくりまで

就農についてです。元々ホームセンターに勤務いました。退職後、地元に戻ってきた際に、びわ農家を手伝う機会をいただきました。びわ山で感じた風、鳥の声などの魅力に引き込まれました。それがきっかけとなり、自然環境の中で農業をやってみることにしました。

びわの木を20本借りて就農しました。1本、年間3万円の売上げとなるはずでした。しかし、年間売上は5万円にしかありませんでした。その時に、農業でやっていくのはたいへんであることに気がきました。それでも、新聞配達、養鶏場の卵の配達などのアルバイトをしながら農業を続けました。やりたくないアルバイトを続けたくないの、農業をがんばろうと考えました。

ある農家からびわ山の継承というお話もあったのですが、もしかすると子どもが継ぐかもしれないということで断念しました。そこから、いろいろな農業研修を行い、栽培する農産物を探しました。その中から、いちじくに出会いました。いちじくはマイナーな農産物です。そのころ、館山には他にいちじく農家がいなかったことも動機の一つです。館山で果物といえば、冬から春はいちご、春から初夏はびわ、冬はみかんです。しかし、夏から秋の果物はありませんでした。その時期に収穫できるいちじくを栽培すれば、館山の四季の果実が揃います。また、館山は秋に観光客が減ります。館山を活性化する可能性も考えました。

いちじくは苗を買って、翌年には収穫できます。びわは収穫期が集中するので、労力も集中する必要があります。いちじくは順々に収穫期が来ますので、収穫のための労力を分散できます。人件費に一番お金がかかることをホームセンター勤務時に学んでいました。このことは農業でも同じです。実は就農するまで、いちじくをあまり食べたことはありませんでした。果実では桃が好きです。榊井ドーフィンが桃に近いです。ネグローネはベリーに近いです。

### 3. いちじく観光農園の立上げと消費拡大

その後、いちじくの栽培だけではつまらない、地域のためにもなって、お客様のためにもなることができないかと考えるようになりました。これがいちじく観光農園につながります。自分でも行きたくなる観光農園をつくることにしました。初めのころは、畑にテントを建てて、いちじくを並べていました。受付も自分で行っていました。3か月ほどで、お客様は100人も来ませんでした。1日に一人も来ないときもありました。炎天下の中、お客様を待っていて、熱中症に何度もなりました。1年経って、ほんとうにやっつけられるのか？と不安になりましたが、いろいろと考えて、気合を入れ直しました。館山、南房総のホテル、飲食店、道の駅などにチラシ配布の営業を行いました。予想以上に、いちじく狩りという秋のイベントが喜ばれました。ホテルからは、いちじく狩りと宿泊の逆営業をいただきました。マスコミからお声掛けをいただくようになりました。2年目、年間1000人ぐらいのお客様に来ていただけるようになりました。続いて、100か所ぐらいにチラシ営業を行いました。そこからは、3000人、5000人、8000人、10000人とお客様が増えていきました。3000人を超えたぐらいから、これで生活ができるなど確信を持つことができました。そのころに、結婚をすることができました。現在、奥さんにはいちじくスイーツ部門加工・販売部門（加工・販売部門）を担当してもらっています。いちじくで見た目きれいなのは観光農園に、そうでないものはスイーツ部門と割り振っています。

### 4. いちじくによる地域貢献

平成22年7月、就農しました。就農者として認定されたので就農支援資金を活用し、栽培施設などを整備しました。平成23年9月、7軒の農家で館山市いちじく組合を設立しました。この組合と地元の料理専門家で、「いちじく寒天」などのいちじくレシピを開発しています。館山では寒天の原料である天草がとれます。9年ぐらい前から、館山商工会議所が企画を考えて「いちじく寒天フェア」を開催しています。また、南房総オーガニックという若手新規就農者のグループにも属しています。地域のブランディングをしていこうという目標を共有しています。館山のびわを守っていく活動も行っています。月1回、館山パイオニアファームでマルシェを開催しています。

いちじくの6次産業化の次は、6次化+普及だと考えています。今後の展望としては、料理教室、栽培管理講習会、就農支援を行っていきたいです。

以上