

20240313\_農業ビジネス研究会\_議事録

日 時：2024年3月13日（水）19:00-20:40

場 所：Zoom

テーマ：南国果実「パッションフルーツ」の魅力 ～沖縄で無農薬栽培とファンづくり～

ゲスト：山城秀平さん（Natural Passion 沖縄）

参加者：13人

（NPO 法人理事長、農家、会社員、FP、ジャーナリスト、公務員、農業大学校生、行政書士、司法書士など）

目次：

1. 農家になろうとしたきっかけ
2. パッションフルーツの栽培と食べ方
3. 沖縄の農業の現状と収入を上げるために

発表：

1. 農家になろうとしたきっかけ

大学を卒業し、ドラッグストアに勤めました。その後、父や叔父が作っていたパッションフルーツの農家になろうと考えました。家族には止められました。父から基礎から学びなさいとアドバイスをもらい、農業大学校に入学しました。2017年4月、農家として独立しました。パッションフルーツのほか、ドラゴンフルーツ、野菜も栽培しています。2023年2月、デジタルはるさー協同組合を立ち上げ、沖縄の農家の所得を上げていくため、農産物の卸、ネットによる販売促進などの活動もしています。

農家になろうとしたきっかけは、3年間、週末農業を無農薬で行ったことです。失敗もありましたが農業に魅力を感じました。無農薬のきっかけとしては次のとおりです。昔は農薬の安全性がしっかりしていませんでした。叔父は農薬のために2、3年で身体を壊しました。そこで、安全・安心を大切にして無農薬を選びました。しかし、初めから失敗しました。たいへんでしたが、徐々に農薬を減らしていくことができました。7年かけて無農薬栽培とすることができました。

2. パッションフルーツの栽培と食べ方

パッションフルーツの栽培の流れとしては、6月、収穫が終わると、7月、土づくりを行います。パッションフルーツの木も撤去します。堆肥、元肥、通路用チップを投入します。土壌が強アルカリなので、酸性のものを入れるなどの対応もしています。納豆菌なども入れています。これで土がふかふかになります。8月、植付けです。12、1月、開花、受粉、そして着果となります。およそ2万個の実に1個1個袋掛けをします。パッションフルーツの実はある程度大きくなると落ちます。袋の中に落ちるようにして、きれいなものを丁寧に作っています。実は最初緑色です。干して色付けをして赤くします。最後に選別して発送です。

パッションフルーツにはいろいろな食べ方があります。一番は実を半分カットしてそのまま食べることです。甘酸っぱいです。糖度が16、17度ですが酸味もあります。この他、サイダーで割る、かき氷やヨーグルト、お酒に入れるというのもお勧めです。うるま市のスイーツ店「Lafra」ではチーズケーキに入れてあります。

栽培でのこだわりは、土壌菌を活用し成長を促進するために乳酸菌、酵母菌、納豆菌などを使います。先ほどお話ししたとおり、土壌が強アルカリ性なので酸性のものです。また、農薬の代わりにハーブや木酢液を使っています。病害虫を寄せ付けないためです。何回もかけることです。それでも病害虫で枯れることがあります。無農薬で安定した栽培をするために7年か

かりました。年に1回しか試せないからです。畑の環境も変わってきました。ハーブや木酢液がスリップス、ハダニ、カイガラムシなどすべてに効いているかわかりません。ですので、ハーブや木酢液がどこの畑でも効くかはわかりません。ちなみに、コストもかかっています。1リットルあたりおよそ7,000円です。良い物を作っても適正な値段で売れないと農業は成り立ちません。

### 3. 沖縄の農業の現状と収入を上げるために

沖縄の農業の現状を知ってほしいです。総農家戸数は平成2年3.8万戸でしたが、令和2年1.4戸です。また、基幹的農業従事者のうち65歳以上が60%です。40歳未満は5%ほどです。若手の新規就農者は5年持ちません。沖縄の農家の農業所得は50万円を切っています。新規就農の際には、施設、資材などを購入するために借金することもあります。がんばっても利益が出ません。では、農産物をどう販売しているのでしょうか？ 競り(市場)、直売所などです。競りだと卸値は割に合わない安さです。毎年、価格が下がっています。直売所だと競争が激しいです。レタス1玉に100円ぐらいのコストがかかりますが、直売所の小売価格は1玉60円です。農家は稼げていません。糸満は農家が多いですが、お金にならない勝負をしています。65歳以上の年金暮らしの農家が収入度外視で出荷を行っていることもあります。このままでは沖縄の農家は潰れてしまいます。農産物をこだわって栽培しているのに儲からない。収入と支出が変わらない。アルバイトをするしかない。だったら、普通に働いたほうが良い。この状況を変えなくてはなりません。

今の時代は収入を上げるためのチャンスがあります。たとえば、農業にデジタルを活用することができます。沖縄から北海道まで全国のお客様に届けることができます。「Natural Passion 沖縄」のサイトは自分で作っています。県外の人に訴求するために、動画を上げたり、食べ方などを紹介しています。パッションフルーツに手がなかなか出ない層に対しては、自分の家に届くイメージを持ってもらうようにしています。事業者ともつながっています。Googleで「沖縄 パッション」で検索されるようになったからです。東京からフルーツパーラーの方がいらしたこともあります。飲食店、テーマパークなど事業者とのコラボレーションもしています。事業者がSNSやメールマガジンでPRしてくださっています。JA出荷から一般のお客様へのネット販売へ移行することができたことで、栽培するのも販売するのも楽になりました。一般のお客様から贈答用などにもお使いいただいています。農業で徐々に生活ができるようになり、将来への不安もなくなりました。

沖縄の農家がしっかり収入を得て、経済的な自立を応援するために「デジタルはるさー協同組合」を元JA営農指導員(農業プロデューサー、DXシステム担当)、マンゴー農家(全量直販)らとともに立ち上げました。EC含めて農業のDX化を目指しています。メディアでも取り上げてもらいました。昨年(2023年)8月、沖縄を巨大台風が襲い、マンゴーの被害が出た時は「マンゴーレスキュー」プロジェクトを立ち上げました。出荷の最盛期、輸送のための飛行機が飛ばず、3玉300から400円ぐらいの投げ売りの状況でした。デジタルはるさー協同組合では3玉1000から1500円にて買取り、デジタルを活用して販売しました。冷凍マンゴーの商品開発も行いました。デジタルはるさー協同組合には、農家とともに、スイーツショップ、飲食店、卸業者もいるので連携しました。30万人以上が来場する「沖縄の産業まつり」に出展し、販売も行いました。また、イオン・マックスバリュでは組合員の農産物を販売しています。デジタル体験塾事業、貸し農園事業、研修生育成プログラム事業も行っています。体験イベントでは、にんじん芽かき体験、じゃがいも収穫体験を行っています。

今後、セブンイレブンの全国全店で冷凍マンゴーを使った商品を販売する予定です。ANAと沖縄フェアをコラボレーションします。大田市場とのお付き合いも始まりました。沖縄県内の基地との野菜取引も行っています。直近では、3月23、24日、南城市役所で開催されるイベン

ト「食と農ぬちぐすいフェスタ」に出展します。

これからも、農家の収入アップ、仕事って楽しい、大人って面白いを目指して活動していきます。

以上