

20180125_農業ビジネス研究会_議事録

日 時：2018年1月25日（木）19:00—21:00

場 所：東京／竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ：東京いちじくのチャレンジ！ ～都市農業と「発信力ある」商品づくり～

発表者：船木翔平さん（八王子の若手農家）

参加者：17人（発表者を含まない）

（NPO 法人理事長、財務コンサルタント、会社経営、会社員、団体職員、公務員、大学生、行政書士、司法書士など）

目次：

1. 新規就農から体験型農園経営へ
2. 東京いちじくのチャレンジ

発表：

1. 新規就農から体験型農園経営へ

私は、農業高校を卒業し、東京農業大学に進学しました。大学では林業を学びました。大学の卒業直前に農業を目指しました。その相談に八王子市役所へ行き、まずは、2年間、農家のもとで研修をすることになりました。そのころ都内では、瑞穂町に1名とか、あきる野市など2名とかの新規参入者しかいない状況でした。このため、八王子市役所に前例がなく、手続きに時間がかかりました。

農業研修中、軽トラックで農産物を販売しました。パーキングエリアでも販売しました。しかし、全然売れませんでした。そのころは、商売のノウハウもなかったからです。実地に学んでいくことになりました。当初は大量に生産したのですが、途中から疑問に思うようになりました。そこで、農業体験をしたい人を集めるビジネスをすることにしました。丁度、Facebookが盛り上がり始めたころです。八王子市内に畑を見付けることができました。しかし、新規就農の許可手続きには、5年間の農業計画作成が必要です。農業体験は、サブ的な考えのため、生産をメインとした計画を作成します。それで、畑を手に入れることを優先しました。農業は1人ではたいへんです。グループを組むことを考えました。さらに、会社組織にして、仲間意識を作りました。2011年の間、農業者の集まりや農業関係者の紹介で知り合った2人とグループを組むことができました。当初、売り先はありませんでした。そこで、メディアに記事にしてもらい、地域のマルシェイベント等に出店が増えたことで徐々に野菜が売れました。そして、レストランへの卸しも始めることができました。

上記の取組みは株式会社フィオを設立して、行いました。目的は、畑に人を集めて、事業を行うことです。拠点となる畑は、多摩ニュータウンの中に畑があります。他、小比企という地区にも畑があり、そこでは「さつまいも」6.5 トンを生産しました。収穫の途中で機械を使えなくなり、毎日、手掘りをしていたこともあります。2～3週間ごとに4トン車が集荷に来るのに合わせてだったので、とてもたいへんでした。直売所を作ったところ、けっこう売れました。イベントでの販売と大差がないほどでした。しかし、無人の直売所だと、お金も農産物も盗難があります。そこで、有人の直売所を試しました。また、キッチンカーも試してみました。こちらの売上はあまりよくありませんでした。

その当時、都内では体験型農園は、ほとんどありませんでした。そこで、100人規模のイ

ベントスペースをつくりました。「畑の朝食」という企画やBBQ企画など50～100人規模のイベントを開催しました。「畑の朝食」では、収穫した野菜を、自分で洗って、水を切って、お皿に盛って、パンなどセルフ・サービスにて召し上がっていただくというものです。しかし、お客さんへのこまかなサービスができませんでした。それとは別に、10人ちょっとのイベントですと、きめ細かなサービスができます。

百貨店とのお中元・お歳暮などの取引も行いました。飲食チェーンの餃子用に小松菜を提供しました。企業の新人研修や福利厚生でのBBQなども担当しました。23区内のレストランへの提供もしていました。しかし、翌日配送は夏場には難しいです。電話での説明もかなり難しかったです。そこで、八王子市内のレストランへの提供を中心に切り替えました。東京農業大学、桜美林大学などの大学生の受入れも積極的に行いました。一緒に農業をするがキーワードです。

現在、上記会社の社長を退任し、プロジェクトマネージャーとして、お手伝いしています。

2. 東京いちじくのチャレンジ

野菜の栽培は、毎日の作業が必要です。果実であれば、自分のビジネススタイルに合うと考えました。その中でも、いちじくは生産しやすいので選びました。寒さやかみきり虫には弱いですが、成長が早く、加工のバリエーションも豊富です（ギフトにしやすいです）。また、栽培しやすく（挿し木ですぐに育ちます）、特別な技術が要りません。かみきり虫以外の病虫害にも強いです。また、市場的にも、女性からのニーズが強いです。既存の取引先の反応も良好です。洋菓子店も好反応です。

いちじくの栽培とともに、遊休農地の解決も行いたいと考えています。元々、農業の仕組みを変えたいという思いで就農しました。しかし、農業の現場には出ましたが、私のやるべきことは、野菜をたくさん作って、売ることではないと考えています。なので、株式会社フィオを離れました。遊休農地の中には、宅地化できないし、体験農園にも活用出来ない場所があります。クローバーにて雑草対策をすることで除草剤を使わないことも可能。洋菓子店、福祉作業所などと連携して、遊休農地を活用していきます。いちじくにより課題解決するサイクルを回します。農業は生産だけではありません。生産効率だけならば、北海道の平場だけになってしまいます。そうでない農地はどうすべきでしょうか。都市農地の場合、平地であったら、宅地になってしまいます。そうではなく、都市のあちこちに畑があるのは良いことです。

「畑会」を立ち上げます。大学生をグループ化します。大学は大学生をどんどん社会に出しています。また、SNSやネットに頼らない仕組みとします。現在の大学生は初めからSNSを使っています。しかし、SNSではつながらない人も多いです。現場に行って直接会ってみないとつながらないということです。そこで、農家の課題を直接つながることで知ることができます。コミュニケーションの取り方を学んでもらいたいです。そして、どんどん会社を作ってもらいたいと考えています。その応援をしていきます。

農業の価値は畑で過ごすことです。スターバックスコーヒーはそのお店の居心地の良さを価値にしています。それを作っていきたいです。畑は「0から1」を生み出す場です。

以上