

20260121_農業ビジネス研究会_議事録

日 時：2026 年 1 月 21 日（水）19:00－20:40

場 所：Zoom

テーマ：京都府城陽市にて朝採り完熟いちじくが大人気の直売所

ゲスト：森島範紘さん（株式会社森島平兵衛農園（KYOTO いちじく FACTRY）代表取締役）

参加者：9 人

（NPO 法人理事長、いちじく農家、飲食店経営、会社員、公務員、社会保険労務士、行政書士、司法書士など）

目次：

1. KYOTO いちじく FACTRY の紹介
2. いちじくに取り組むきっかけ
3. いちじくの特徴
4. 栽培している品種
5. 朝どり完熟へのこだわり
6. ブランド化で失敗した話
7. そこからの立て直しと現在の方針
8. 今後の展開

発表：

1. KYOTO いちじく FACTRY の紹介

4、5 年前に直売所を開始しました。その時から KYOTO いちじく FACTRY のブランドも使い始めています。京都府城陽市はいちじくの産地ですが、その当時、完熟いちじくの直売はほとんどありませんでした。そこで、直売所を始めました。朝どり、完熟、直売というコンセプトです。いちじくは追熟せず、日持ちしませんので、完熟いちじくは流通に乗りません。城陽市内のお客さんにも、「スーパーで売っているいちじくとぜんぜん違うね」という評価をいただいています。

2. いちじくに取り組むきっかけ

農家を承継したのは 17、18 年前です。元々は花農家でした。花菖蒲がメインでした。端午の節句の需要があります。土壌ウイルスなどの影響で生産量が低下、経営が成り立たなくなりました。城陽市はいちじくの産地ですので生産者がたくさんいます。先輩たちに相談ができると考え、いちじくの生産を始めました。

3. いちじくの特徴

いちじくは果樹の中では収穫時期が長いほうです。また、完熟とそうでないものの食味の差が歴然としています。スーパー物は完熟に比べると甘くないです。しかし、完熟で採ると日持ちしないです。日持ちと甘みがトレードオフの関係にあります。いちじく産地である城陽市でもスーパーのいちじくは美味しくないという評価です。けっこうな価格ですが、美味しくないというイメージです。そこで、朝どり、完熟、直売で差別化をはかることとしました。

4. 栽培している品種

栽培している品種、榊井ドーフィン、パナーネ、ビオレソリエスなどです。

榊井ドーフィンはいちじくの代表品種です。収量が多いです。糖度はそれほど高くなく、あっさり目です。皮が厚めです。輸送性があり、市場出荷に向いています。KYOTO いちじく

FACTRY でも主力

です。KYOTO いちじく FACTRY のいちじくタルトは大玉の栴井ドーフィンを使っています。

バナーネ（白いちじく）は比較的収量は少ないです。収穫時期が短いですが、しかし、高糖度です。皮が薄く、加工しやすいです。パティシエ、料理人がバナーネを選びます。火を入れても食感が残ります。KYOTO いちじく FACTRY ではスムージー、ドライフルーツに使用しています。栴井ドーフィンだと、スムージーは甘みが足りないです。皮が薄いので雨で裂果することが多いです。天気の影響を受けやすい品種です。8割廃棄となったこともあります。その代わりに美味しいです。

ビオレソリエス（黒いちじく）は収量は少ないです。樹勢が強いです。糖度はバナーネよりは劣りますが芳醇な味わいがあります。レストランや菓子店から引き合いが強いです。バナーネの収穫時期の後となります。皮は薄くないので、雨の影響は受けにくいですが、なお、黒いちじくとしてネグローネも生産しています。

いずれも市場出荷はしていないので、直売に合わせた品種にしています。

5. 朝どり完熟へのこだわり

当日直売する分だけ収穫しています。売れ残ることは少ないですが、もしも余ったらジャムにしています。翌日に生果として販売はしないです。手作業で収穫していますので、硬いと感じたら収穫はしないようにしています。完熟でないとは美味しくないからです。日持ちよりも食べた瞬間の感動を最優先しています。完熟でないものを収穫してしまったら、生果として販売はしないです。たとえば、硬いのを収穫したら、やはりジャムしています。

6. ブランド化で失敗した話

直売所は小売業という経営をもう一本走らすことです。以前、直売所に専ら意識が向いてしまい、畑の管理が後手になってしまいました。雨が多い年だったのですが、防除など前持った対応ができず、病害虫が激発しました。地獄みたいな畑になりました。その年、直売所は開店休業状態になりました。コロナ禍対策の補助金で加工場を整備した後だったので、ほんとうにやばかったです。離農寸前まで追い込まれました。というわけで、直売所、ブランド化ははじめからうまくいっていただけではないということを知っていただきたいです。

7. そこからの立て直しと現在の方針

上記の失敗から現場ファーストで考えるようになりました。無理な販売計画・規模拡大をやめました。軸足を畑に置きました。生産が第一です。適期適作業の徹底、地道な作業の積み重ねをしています。生産スケジュールに合わせ、人の手配も前もって行う体制にしました。採れた分だけいちじくを直売しています。

失敗から学んでいます。トライ＆エラーを繰り返し、ちょっとした改善を積み上げています。去年はお客さんが多かったです。いちじく生産を始めてから一番良かった年です。しかし、おごらずにしっかりと現場の管理をしていきます。

8. 今後の展開

今後の展開としては次のとおりです。

- ①新たな加工品の開発。完熟いちじくの瞬間冷凍を模索中です。
- ②産地の若手生産者と情報共有。城陽いちじくマルシェなどイベントで産地を盛り上げたいです。
- ③行政との連携。新名神高速道路の全線開通が間近です。車の流れの変化に対応したいです。

以上