

## 要約

JAあづみ管内の夏秋いちごの販売額は平成26年度に1億4,450万円と栽培から10年で飛躍的に伸びた。規格外品の利用方法の参考とするため先進地である栃木県のいちごの里を視察した。

担当者：安曇野市農林部農政課マーケティング係 與曾井

## 1. 事業設定の背景と目的

JAあづみ管内の夏秋いちごの販売額は1億4,450万円（平成26年度）と栽培開始から10年で飛躍的に伸びた。内訳は市場向けが約4割、加工向けが約6割で、加工向けは洋菓子メーカーへ納品されている。また、JAあづみ全体で1日当たり約70kgの規格外品が発生しており、その利用方法が課題だ。そこで今回は、その利用方法の参考とするために先進地の視察研修を実施した。

## 2. 調査研究の内容

日時：平成27年2月5日（木）

視察先：（有）いちごの里湯本農場（栃木県小山市）

対応者：（有）いちごの里湯本農場 代表取締役 小黑昇己 氏

## ○会社概要

- ・設立：平成11年（観光物産店を手掛ける（有）昇友物産の子会社として）
- ・資本金：1千万円
- ・社員：35名、パート70名、研修生2名
- ・生産物：いちご45mハウス150棟、果樹（さくらんぼ、ぶどう、ブルーベリー）、水稻他
- ・年間来客数：約12万人

## ○事業概要

- ・1月から5月のいちご（完熟とちおとめ）狩りを中心に、いちごの加工品（ケーキ、ジャム、いちご酢、いちごワイン等）の製造販売、レストラン経営を行っている。
- ・設立当初は、ハウス20棟で団体客対応のみ。その後、口コミで来客数を増やし、現在はハウス150棟、年間来客数12万人（団体客4割、個人客6割）に拡大。
- ・いちご王国栃木のブランドと、首都圏に近い地理的優位性を活かし、人が集まる農場という経営方針を一貫して実施している。
- ・平成24年からは、夏秋いちご「なつおとめ」を導入し、年間を通じてのいちご栽培を可能にした。ただし加工向けのみ。
- ・旅行会社への企画提案にも力を入れる。早朝・夜間のいちご狩りと自社レストランでの食事プランなど。
- ・行政からの支援については、設立時は補助金に頼らなかった。平成24年に6次産業化総合化事業計画認定事業者となる。

## 3. 結果の概要及び考察

人が集まる農場という設立当初からの一貫した経営方針が成功につながったと感じた。また、親会社は3次産業の会社だったため、徹底した消費者目線での商品開発や企画開発が良かったのだと思う。6次産業化には3次産業の視点が大切だと感じた。

#### 4. 成果の活用と今後の方向性

安曇野市において、規格外品のいちごを利用する際も消費者目線を大切にし、消費者が何を求めているのか常に把握することが大切である。新設するJA あづみの大型直売所をはじめとした市内直売所での試験販売を利用した商品開発などが有効と思われる。

JA あづみ夏秋イチゴ部会 年度別栽培面積と販売額推移表 (単位：アール、千円)

平成年度	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
栽培面積	35	47	48	49	72	75	126	147	163	188
販売額	10,853	29,250	31,706	22,454	42,808	50,393	55,589	63,236	83,945	113,057



いちごハウス外観



いちごの里 案内看板



ハウス内部 上部に炭酸ガス発生装置



代表取締役 小黒氏の講話