

マーケティングで農業をビジネスに（裾野市）

R6.1.26訪問



お名前	勝又 純也さん（51歳）
就農した時期	2017年3月（就農6年目）
栽培品目	いちご（きらび香、紅ほっぺ）
栽培面積	30a（ハウス8棟）
販路	ふるさと納税返礼品 古民家カフェ「いちごの里Berry Good」 JAふじ伊豆
働き手	本人・妻・パート4名



（写真提供）
いちごの里Berry Good

▼古民家カフェで販売している「いちごおり」



■ 就農したきっかけ

以前は保険代理店に勤務していましたが、在職中から起業したいという思いがありました。起業する上では、まず、①今後30年続けられるビジネスであること ②資金調達が可能であること ③1年目から一定の収益が見込めること ④在庫を持たなくてよいこと を重視して職種を選択しようと考えました。そして自分なりに調べた結果、この4つの条件には農業が当てはまると考えたため、就農を決めました。

■ 販路について

販路については、ほとんどをふるさと納税返礼品と古民家カフェへ納品しています。古民家カフェで提供している「いちごおり」「いちごアイス」「いちごスムージー」については、原材料のいちごが品薄になるほど、売れ行きは好調です。

■ 就農して苦労したこと

収量に苦労しています。単収5tの経営計画を立てていたところ、就農1年目は苗に原因不明の病気が発生してしまい、1t程度しか収穫できませんでした。現在でも5tは超えないため、県のコンサルタントに相談し、ハウス内環境の原因究明をしているところです。

■ 新規就農を目指す方へメッセージ

実体験からすると、農作業は体力も必要なので、体力的に無理のきく20～30代の頃に就農できるとなお良いと思います。農業は、収穫することを経営目標にしてしまうことが多いですが、生産面の研究と並行してマーケティングも学び、ビジネスとして確立することが大事だと思います。