

静岡県支部

「浜名湖観光圏」における農商工連携による果樹園経営の一方策について

課題取組みを思い立ったのは、昨年（平成 20）年度 A 果樹園の無料診断を実施したことに端を発している。

その生産物の販路は、一部直売しているものの、大半は JA を通じた共販であった。

その結果、手取り収入は直販の 1/3 位にとどまり、かつ、その年によって共販価格の変動があり、経営が安定しなかった。そこで、直販比率を高めなければならないという必要性は感じているものの、さりとて、JA ルートを断って全量を直販で売りさばく自信はないというジレンマに陥っていた。

そこで、われわれとしても捨て置けないという正義感に燃え、直販の道を切り開くべく立ち上がったのである。そんな折、たまたま新聞記事で目にしたのが、平成 20 年わが国を観光立国として観光資源から見直そうという「観光整備法」に基づいての、浜松版の「浜名湖観光圏構想」であった。

そこには当然のことながら、農山村の景観や農産物等も対象となるため、当該観光圏構想の主役である「館山寺温泉観光協会」との連携を模索し、いくどか事前折衝を試みた結果、前向きな回答を得られた。

そこで気を良くして、個々の果樹園ではなかなか実現できない「周年観光農園」とするため、異種果樹園を組み合わせ「グループ化」し、年中「果実狩り」ができる体制を整えるべく希望者を募り、最終的に 7 農園体制で発足した。

その旗印として、今流行の「農商工連携」を掲げたのであるが、そう簡単にことは運ばなかったのである。

まず、それぞれ作目が違えば立地条件が異なり、加えて、今回は各経営者間の「観光農園」に対する考え方にも温度差があり、それを統一するのに一苦勞した。

そして回を重ねること 5 回、最初はそれぞれ好き勝手な発言の応酬で、支離滅裂だった会合にこのままでは空中分解もあり得ると覚悟した時期もあったが、粘り強く本課題作成ぎりぎりまで議論を重ね年明けてようやく、果樹園経営者と観光協会との懇談会まで漕ぎ着けたのである。

そんな関係で、本論文の内容も発足から現在に至るまでの奮戦記として纏めたものであり、「無から有」を生み出す難しさを痛感した次第である。

まだまだ、これから超えなければならない問題（たとえば入園料をいくりに設定するか、PR の費用をどのように負担するか）等々、山がいくつもあがるが、計画の初年度として、「組織化」して話し合いまでたどり着いたところに意義があると思えるものである。