

新・農業経営者ルポ / 第134回

# ブルーベリーから人の輪が広がる 50歳で叶えた 観光農園オーナーの夢



# ブルーベリーから人の輪が広がる50歳で叶えた観光農園オーナーの夢

生産物だけが商品なのではない。農業においても「体験」や「環境」が目されるようになった。生産者とお客が直にふれあう。そこでは品質とともにコミュニケーションが商品の魅力を実際立させる。まだ珍しい果樹のポット栽培を引っ提げ、ブルーベリーの観光農園に参入して2年目。三重県四日市市・山原忠彦の「夢のかたち」を追った。

文 加藤祐子／写真 山原忠彦・加藤祐子・昆吉則

## 晴れて開園したブルーベリーの観光農園

「50歳を機にブルーベリーの観光農園を始めようと思っっているんだ」

山原忠彦からその話を聞いたのは2012年の冬だった。60歳になるまでの10年で軌道に乗せて、ここからはポチポチやれたら。自宅前のキャベツ畑を指さして、これから始まる挑戦を嬉しそうに話していた。

12年夏にブルーベリー園の施工に着手し、翌13年に2年生苗を定植。準備は順調に進み、14年6月にプレオープン。10日間の営業で、のべ400人が来園し、幸先の良いスタートを切った。そして今年の6月、満を持して「さくらベリーズガーデン」は本格的な営業シーズンを迎えた。

「観光農園は入ってもらったときのイメージが大事でしょう。いろんな人からアドバイスをもらって、入口から見たときに遠近法で広く見えるように造成の段階から傾斜をつけて、レイアウトにもこだわりました」

自作地のなかで好条件だった県道に面した0.7ha区画のかつてのキャベツ畑は、0.5haのブルーベリーの観光農園と来客者用駐車場に姿を変えた。園内には62品種、約900個のブルーベリーの溶液栽培ポットが並ぶ。愛知や滋賀のブルーベリー園を食べ歩いたり、インターネットや経験者から情報を集めたり、オーナー自らの味覚で甘くて大粒の品種を選び抜いた。6月初旬、8月中旬までの2カ月間、常時15種類ほどの完熟ブルーベリーを楽しめる。全面にシートを敷き、来園者が足を汚さずにゆったり過ごせるように、さらには車いすのお客様にも来園いただける環境を整えた。

## 専業農家を継ぐのは長男ゆえの既定路線

さくらベリーズガーデンの名称は三重県四日市市桜町の地名に由来する。伊勢湾に面した日本有数の工業地帯を有する四日市市は、人口31万人余りの大都市である。市街地から

西へ車を走らせ木々の茂るトンネルをくぐり抜けると、滋賀県との境に連なる山々が遠くに見えるエリアに至る。標高は120mほど。ここで山原は農業を営んできた。

キャベツや白菜、ジャガイモなどの露地野菜が中心の経営だ。この辺りの土壌は赤土でジャガイモやカブ、ダイコンなどのいわゆる「土も野菜」の市場での評価は高い。主に農協を通して愛知・岐阜・三重の東海地方、遠くは関東横浜、大阪・京都などの市場に出荷してきた。

山原の父は、この地域でも珍しい露地野菜の専業農家。水稲や転作田での小麦・大豆栽培、あるいは伝統的な茶畑には後継者がいるそうだが、工業化が進んだこの地域は兼業農家に大部分が委ねられている。

山原も専業農家の長男に生まれたものの、農業高校ではなく工業高校に進学し、化学を専攻。卒業後は元の車部品メーカーで電装の仕事に就いた。いつかは実家の農業を継ぐ日が来ると思いながらも、サラリーマン生活を選んだ。

転機が訪れたのは、就職してから9年が経った頃だ。父が体調を崩したのをきっかけに勤めていた会社を退職した。ちょうど長崎県雲仙普賢岳が噴火した年だった。当時の野菜の相場は文句なしの好景気で、加え



## さくらベリーズガーデン オーナー 山原忠彦 三重県四日市市

やまはら・ただひこ 1963年三重県生まれ。四日市工業高校を卒業後、車部品メーカーに就職。9年のサラリーマン生活を経て、実家の畑作経営に就農。ジャガイモやキャベツ、白菜、ダイコン等の露地野菜を栽培する山原農場を経営。果樹栽培に関心を寄せ、2014年にブルーベリーの観光農園をオープンした  
経営概要：キャベツ1.5ha、ジャガイモ2ha、カブ2ha、ダイコン/白菜0.5ha、ブルーベリー0.5ha



- 1 収穫を待つジャガイモ畑（ニシユタカのマルチ栽培）。土壌が赤土なので評価が高い
- 2 就農時にトラクターとプラウを購入してからスガノ農機とは縁があり、バーチカルハローやスタブルカルチなどの畑作業機がそろっている
- 3 畑と裏山の境に設置した獣害対策用の電気柵。ブルーベリー園は外周と天井をネットで覆っている

借地料はほぼゼロだ。

最近父も引退し、収穫作業にパートさんを頼むのは、ほぼ1人で作業をしている。さらに規模を拡大するには機械化を進めたいところだが、同じ品目を5〜10haつくらないと見合わない。山原に限らず、府県の露地野菜栽培では収穫作業の機械化が難しいことが経営拡大のネックになっている。

市場出荷で求められるのは反収、外観、歩留りの3つである。「おいしいのは認めるが、普通」のをくれ。市場からの要求は、ある程度

てライバルとなる産地の不調で高値を弾きだしていた。

農家は儲かる職業だ。就農当初は素直にそう感じたという。その時期をピークに野菜の価格は下がり続けていることに苦笑いを浮かべるものの、山原は父の経営を受け継ぎ、現在に至るまで市場出荷を主軸に据えて経営を成り立たせてきた。

### 露地野菜の市場出荷に感じた2つの閉塞感

自作地はブルーベリー園になった圃場も含めて1・2haほど。次第に畑が集まり、経営面積は就農当時の約3倍の5・5〜6haに増えた。畑は1区画0・5haもあれば大きいという。古くからの付き合いもあり、

のレベルで均質なものを大量に集めたいという理由に尽きる。他産地の天候や生産量、市況の影響も受ける売値。天候に恵まれて品質・収量を上げたからといって儲かるわけではない。20年以上、それを飯の種にしてきたのだから、今さら失望はしないが、自ら値段を付けられないフラストレーションは感じてきた。

そこで、5年ほど前から加工用キャベツは仲間とグループを組んで出荷組織を立ち上げた。カット野菜業者に納めている。それまでのキャベツ生産の経験から鈴鹿市、いなべ市の野菜農家への生産指導も引き受けている。取引条件を相談しながら決められるメリットをこの取り組みを通じて経験することができた。

とはいえ、露地野菜部門だけでは機械化・効率化の限界と先の見えない市場出荷という2つの閉塞感にぶち当たっていた。そして、50歳を目前に、山原は将来像を思い描いて、新たな挑戦を決意することになる。

### 収穫体験イベントから農産物の魅力を伝えたい

野菜しかつくったことがなかった山原が関心を抱いたのは果樹栽培。しかも、お客様と直接ふれあう観光農園が狙いだっただ。

観光農園というコンセプトは、14

## ブルーベリーから人の輪が広がる50歳で叶えた観光農園オーナーの夢

年前から続けてきた「秋の味覚収穫体験」という親子イベントの延長にあった。市場出荷というJAを相手にした野菜生産者がなぜ収穫イベントを企画するようになったのか。その理由を聞いてみた。

きっかけは日頃キャンプなどに出かける非農家の仲間との何気ない会話だった。子供を持つある女性の「落花生は木になっているかと思っていました」という一言に衝撃を受けたという。子供ならともかく、教育する立場の大人でも作物がどう育つのかも知らないのか。憤りを感じたといったほうがいいのかかもしれない。それならば、実際に体験してもらって、伝えていけばいい。そう思い立った山原は自家用に栽培していた落花生の収穫体験イベントを催した。

落花生が収穫時期を迎える秋に家族連れを招いて、収穫作業を体験してもらい、採れたての落花生を塩ゆでにしてその場で食べる。このイベントは大人にも子供にもウケた。それまで市場を通じて野菜を届けるだけだった山原にとっても発見が多く、楽しかったそうだ。

仲間内での収穫イベントは3年ほど続き、農場主催の定期イベントになっていった。今では近所ですくすくしているスイートコーンや枝豆も合わせて交流の場となっている。

山から吹き抜ける風や鳥のさえずりは農場を訪れる人を癒すが、農業者にとっては喜ばない事情もある。農場周辺の裏山は、かつてゴルフ場開発が盛んだった時期に切り開かれ、サルやイノシシなどが畑の野菜を食い荒らす被害にさらされているのだ。山原は高さ3・1mの電気柵を設置し、獣害対策を打ってきた。

ところが、野生動物は視点を換えると、農場を訪れる家族連れにとっては日頃出会えない自然環境の一端として受け止められるかもしれない。あわよくば、観光資源になってくれないだろうか。発想の転換がでるようになったのも、「よその人」が教えてくれたことだという。

山原の口にする「よその人」とは、排他的な言葉ではない。自らが主催するイベントに限らず、山原は地域を超えて農業者の集まりにも参加する機会を積極的につくってきた。水稻農家が多く集まる「有機物循環農法研究会（現・北陸東海近畿土を考える会）」では会長を長らく務めた。地域を超えたつながりが、新たな挑戦をする原動力にもなっているように思える。

「よその人と組んで何かをするのは面白いね。最初は話がわからなかったりするけれど、知らない話を聞けるし、必ず何かプラスになるから」



山原農場、さくらベリーズガーデンの空から見た様子。滋賀県境の山々のふもとに広がった圃場には整然と作物が植えられ、山原の丁寧な作業が見てとれる。青い網がかかっている圃場がブルーベリー観光農園

## ブルーベリーを選んだ理由

さて、果樹の観光農園を始めるにあたり、重要なのは品目の選定である。家庭菜園的な果樹の栽培は経験しているが、商売で考えるのとは次元が全く異なる。

ブドウ、イチジク、ブルーベリーなど数ある果樹のなかでも、山原が憧れていたのはブドウ栽培だった。ところが、調べてみると、根域が制限される土壌はブドウには向かないようだし、誘引作業や薬剤塗布など管理手間がかかる。また、イチジクは観光農園には向かない。

熟考の末にたどりついたのが、ブルーベリーの溶液栽培だ。決め手は「今の露地野菜部門の経営に影響を与えない」「珍しい」「来園者が採ってすぐに食べられる」という3点。

土耕栽培では成木になるまで7年かかるところが3〜4年で成木になる。まだ果樹のポット栽培は新技術で、歴史が浅く前例も少ない。実績がないので確証は得られていないが、1本の樹木は少なくとも15年ほど実をつけ続けるという。

ポットの中身はスポンジ状の培地だ。そこに、水と肥培液をコンピュータで制御し自動的に点滴灌水する。樹木が必要な分だけ施用できるだけでなく、タイマー設定で一括管

理できるので、スタッフが毎日常駐する必要がなく手間や人件費がかからないのも長所だ。pHとEC（電気伝導度）を測定しながら、肥培・灌水管理を試行錯誤している。

出荷用であれば、同じ品種のポットを並べて作業の効率化を図るところを、観光農園向けに食べ比べしやすいように隣り合うポットには異なる品種を配置している。もちろん、品種が違えば、実の成り方も枝振りもそれぞれだ。つまり、品種ごとに最適な剪定作業をするためには労を要する。それは山原の目指す農園コンセプトからすれば、仕方がない。

主な管理作業は剪定と花芽落としに限定され、冬場は特に忙しい。協力してくれるのは友人たちだ。農園づくりに関わり、汗を流したい、休日のリフレッシュに農作業をしたいと集まってくれる仲間が山原の夢を支えられている。時間のつくれるときに作業を手伝い、夕食をとともにする。雇用以外にもこういった労働力を確保するスタイルもあるようだ。

苗木にポット鉢と培地、灌水チューブ、サル避けの電気柵とネットなど、投資総額は約2000万円。地元で安く仕上げてもらえるところを探して、この程度に抑えた。ただし、果樹の溶液栽培という前例は地域になかったので、申請書類の取り



4 収穫体験イベントのために作付けしている観光農園前の落花生の畑  
5 水と肥培液の制御室。pHとECを測定しながら、灌水・肥培制御をしている  
6 ブルーベリーのポットには灌水チューブが繋がれ、自動的に一括管理されている

# ブルーベリーから人の輪が広がる50歳で叶えた観光農園オーナーの夢



10



7

7 来園者の様子。車いすやベビーカーで訪れるお客様にも対応可能な環境を整備している

8 大きく実れば500円玉サイズになる「チャンドラー」という品種。

9 8月に完熟期を迎える「バルドウィン」

10 手書きのチラシと130g入りのお土産用パック。事務所や直売所で1パック600円で販売するほか、来園者には空のパックに550円で詰めてもらう



8



9

## お客様との対話を重視する観光農園の運営

回しには苦勞したそうだ。

さくらベリーズガーデンの来園料は1時間の食べ放題付きで大人は1800円。さらに空のパックを別

売(550円)し、お気に入りの品種を詰めてお土産に持ち帰ることができる。これは来園者へのサービスだけでなく、スタッフが収穫する負担を軽減することにもつながっている。その分、お客様との対話に時間を割く努力は惜しまない。まず来園したら、ブルーベリーを

思い思いに楽しんでいただく。その後、感想を聞きながら、品種の特徴や品種を2〜3種類組み合わせる食べ方などを紹介し、よりブルーベリーに親しんでいただきたい。そういった対話型の観光農園が山原の目指すかたちである。

「ブルーベリーの食べ放題だけが商品ではなく、園内で過ごす時間、さらには、帰ってから楽しんでいただければなお嬉しいですね」

四日市市内や隣接する鈴鹿・桑名市からの来園者が多いが、観光情報に掲載されてからは、高速道路を利用すれば1時間足らずの名古屋市から訪れる家族連れも増えてきた。

来園者の9割近くがブルーベリー狩りは初めてという。開園日は土日祝と平日の月・水曜日。樹木の成長に合わせて収穫量の増加を見込んでいるが、対話型運営を維持するためには、現状の1日40人程度を目安に予約を受ける予定だ。

2年目の営業を終え、手応えを感じている。「あそこに行くとかかやっているぞ」と日頃から立ち寄りてもらいたい。直売所の設置やブース用スペースの提供など、人が集まってくる仕掛けづくりも考えている。山原がさくらベリーズガーデンを拠点に始まった挑戦を楽しんでいる様子が伝わってきた。(文中敬称略)