

農業経営者ルポ

文・榊田みどり

「この人この経営」第56回

誇りと文化を伝える農耕の園

農園 杉・五兵衛 園主

のじま
堅島五兵衛さん (54歳)

〒573-0116

大阪府枚方市杉責谷1-951

TEL..072-858-0070

FAX..072-858-0925



【プロフィール】1949年生まれ。近畿大学農学部、大阪府立大学研究生を経て、1973年に就農。同時に、園内の農産物を調理して提供できる農園レストランを建設。市場出荷から生産・加工・販売を一貫して行う農業経営に転換。子供への情操教育や安らぎなど、農耕の世界が持つ価値全体の商品化をねらった。妻・美砂子さんとの間に1男2女。現在、長女の和里さんは本館レストラン、次女・美里さんはテラスハウスの責任者をつとめる。長男で大学生の郷さんもアルバイトとして園内の農作業に従事している。ホームページは、<http://www.sugigohei.com>

堅島さんは専業農家である。数百年前から先祖代々、ここ枚方市郊外で農業を営んできた農家の長男だ。しかし、この人には「果樹農家」「施設園芸農家」といった型にはまった肩書きが付けられない。自作地4ha、借地1haの園内には、畑も水田もあり、スモモやブドウ園があり、柿、グミ、ミカン、山桃、梅の木があり、イチゴハウスがある。かと思ふと、花苧蒲やアヤメ、ボタンなどの花々や、タケノコを収穫する竹林、タラの木もある。「栽培品目数なんて数えたことがない」と本人がいうほどの超多品目栽培なのだ。さらに、池には鯉が泳ぎ、「目がかわいくて」飼いはじめたというロバと馬(道産子)が約30頭。ウサギや羊、ヤギまでいる。

ちなみに、ロバや道産子は、農地への堆肥供給の役割を担う。羊やヤギは、夏場になると園内の「除草役」も果たす。そして、他の動物たちとともに、農園を訪れる消費者たちを楽しませる「景観動物」でもある。

堅島さんが就農した1973年当時、園内は一面の畑だったという。根菜類を中心に大阪方面へ市場出荷する、典型的な都市近郊農業だった。農業基本法のもとで、単品大量生産による産地形成

が全盛だった時代のことである。ところが就農した堅島さんは、逆にイモ畑をつぶしてレストランを作り、野菜畑に果樹や花々を次々に植え始めた。そして、園内で収穫される農産物を「農園料理」としてレストランで提供する、生産・加工・販売の一貫経営に転換した。

筆者が初めて堅島さんにお会いしたのは7年前のことだ。

「飽食の時代といわれているのに、なんで隅から隅まで野菜を作らないかんのや」と笑った堅島さんが、その時こういった。

「農業が空腹しか満たせないようやつたら、ただの農場や。俺は、農業は空腹しか満たせんもんじやないと思ってる」

もともと農耕とは、種を播き、土を耕し、作物を育てて食べるまでの過程全てを包括していた。花が咲き、実がなる風景は人々の心を和ませ、収穫される農産物は、それをいかに食べこなし、貯蔵するかという食文化も生み出してきた。堅島さんが目指したのは、そんな「農耕の園」だった。

農産物を生産するだけの「農場」ではなく、農耕文化がもともと持っている様々な要素を生かした農園。まずは、そ

ここで働く自分自身にとって快適な空間であり、同時に、消費者にとっても魅力があり、ビジネスとして経営が成り立つ空間。それを具体化したのが「農園 杉・五兵衛」だった。

今でこそ、農園レストランも市民権を得ているが、1970年代当初に「加工・直売は農業経営の一貫だ」と主張して、堂々とレストランを作った農家は珍しい。

後に詳述するが、昨年5月には、新たに喫茶部門としてテラスハウスも建設している。これも、「焼く」という行為によって、果樹や野菜も、料理とは全く違う使い方ができる」と考えて始めたという。そこではケーキやパンだけでなく、タケノコの佃煮やジャム、干し柿などの加工品も販売する。レストランもテラスハウスも、堅島さんにとっては、あくまで「加工直売所」なのだ。

世界の産地との競争を考えたら、「ローカル」が最大の武器だった

「生産から販売まで」を手がける農業形態への転換の構想は、近畿大学農学部
の学生時代、全国各地の農家を調査するうちに、浮かび上がった。



本館レストランのテラス。水車を使ったシャンデリアは堅島さんの自慢の一品のひとつ。テーブルも樹齢数百年の1枚板を使っている。

「大規模で、ものすごくいい農業をやっている人もいた。けれど、その考え方を突き詰めていくと、農業経営という視点では、その後、横這いか下向きにしかならんという結論しか、俺の中では出なかったんや」

と堅島さんは振り返る。1960年代以降、基幹作物を決めて大規模生産に切り替えた農家は、当時、所得が右肩上がりで伸びていた。しかし、堅島さんはこの当時から、「世界の中での日本農業」を考えていた。

「量産だけを考えてやっていけるのか。その頃は10haも田んぼを作っていれば、少なくともこのあたりでは大規模経営だったけど、1,000haが当たり前の国

と競争したら、勝てるわけがない。そんな競争はしなくていいと思った」

逆に、日本の中で自分が農業を営む強みは何かを考えた。

「貿易自由化でわあわあいつているより、ここがいずれ過疎になっていくのか、周囲が開けて都市化していくのか。そっちの方が俺にとっては重要だったんや」

大阪と京都の府境に近く、いずれは都市化の道を進るのが目に見えていた。大阪・神戸・京都も近い。とすれば、周囲に食べる人がたくさんいる。その点では世界で屈指の条件ではないかと、堅島さんは気付いた。

グローバルな視点で考えた時、杉・五兵衛農園にとっては、逆に「とっつ

に食べられる」というローカルさにこだわることが、最大の強みだったわけである。

「たとえば当時は、バナナがまだ高級品だったが、貿易自由化されてバナナが入ってきたり、バナナ園が日本に入ってくることはない。つまり、農産物が入ってきてても農業自体は入ってこない。空腹を満たすという以外に農業が持っている、心を満たす部分は輸入できない。それなら、そこをちゃんと味わえる農業をやろうと思った」

起伏のある圃場も、生産効率という視点で考えれば悪条件にしかならないが、「心を満たす」部分としての景観を考えれば、逆にメリットにもなる。

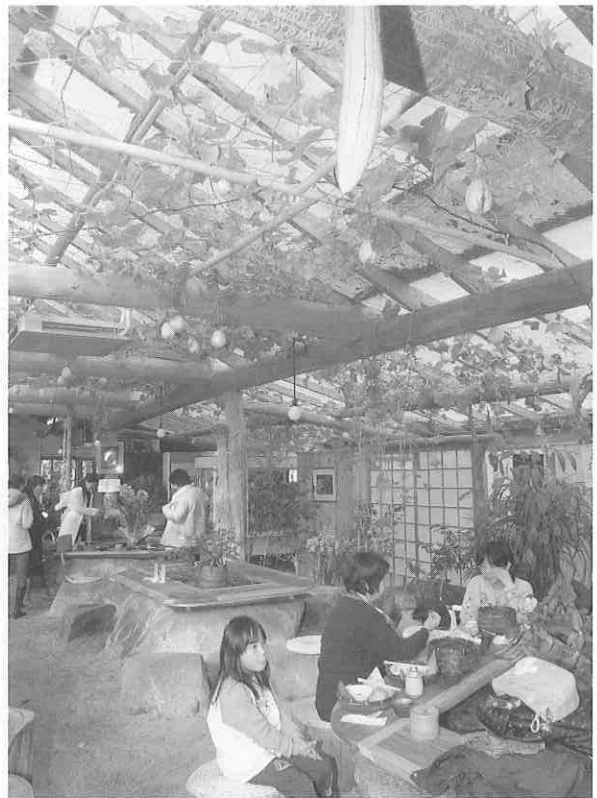
堅島さんは、大反対する父親を学生時代の4年間かけて説得。観光農園の研究に打ち込み、ヨーロッパ各地も視察し、大学を卒業する頃には、農園 杉・五兵衛の青写真をまとめていた。

余談になるが、青果物では、産地形成で当時は右肩上がりだった都市近郊産地も、1980年代になると都市化の波と地方産地の大型化に対抗できず、その多くが淘汰されてきた。輸入農産物との競合で大型産地が置かれている今の状況と、当時の都市近郊産地の状況は、実に

よく似ている。「効率よくたくさん作る」というだけの単純な路線から、いち早く考え方を切り替えた堅島さんは、輸入農産物との競合以前に、地方大型産地と同じ土俵に上がることもなく、独自に都市農業のスタイルを築いてきたことになる。

イモがゆからのスタート

もつとも、1973年のスタート当初は、芋掘り体験とセットでイモがゆを昼食に提供しただけだった。「出せるのはイモと米くらいで、あとは柿とミカンなどの果物を持って帰れる程度だった」（堅島さん）からだ。それでも当時はまだ、農業体験できる農園は珍しく、家族連れやグループで訪れる顧客がいた。徐々に栽培品目を増やし、古材を集めて小さな食事処も作った。スタートから3年で、収入は2,000万円を越えた。市場出荷当時の10倍近くである。ちなみに、この収入をめぐっては、面白い話がある。税務署は当時、農園レストランでの収入を「農業収入」とは認めなかったのである。農産物の売上だけを農業収入とする税務署と、堅島さんはずいぶん激しくやりとりをしたらしい。



上を見て、ようやくビニールハウスとわかるテラスハウス。夏は暑いと思いきや、屋根にミスト散水すると、その気化熱によって、ハウス内の気温は逆に一定に保てるそうだ。

そのときの堅島さんの理論が、なかなか痛快だ。

「だいたい、農業の粗収入には、段ボールなどの費用や運送費も含まれているやないか。時には、中身の農産物より段ボール代と輸送費のほうが高いこともあるやろ。俺は、自分の農産物を売るために、醤油も使えば昆布も使う。それが段ボールや輸送費と比べて、収入全体の中の比率はどっちの方が高いと思うのかと話したんや」

最終的には税務署も納得した。今でこそ笑い話だが1970年代、渋る税務署を納得させることができたのは、堅島さんが農業経営の中で加工販売を理論

的にきっちり位置付けていたからこそ可能だった話だろう。

さて、栽培品目が増え、料理が充実するに連れて、客数は急激に増えた。この分野での競合相手は全国でもほとんどいなかった時代だから、「最初の10年は、倍々ゲームで収入が増えた」と堅島さんはいう。その利益で食事処を増築し、代官屋敷の柱など樹齢何百年もたつ古木や、京都の古い酒蔵などを使った、しつとりとした風情のあるレストランの形を作り上げてきた。今や部屋数18室、収容人数約200人という、堂々たる店である。

もつとも、当時は農業と見られていな

かったから、補助金も融資も受けられなかったし、「返せるあてもないから借りようとも思わなかった。20年かけて、働きながら徐々に作ってきたのが今の形や」（堅島さん）

食事も、園内で収穫する野菜や果物、山菜などを素材に、手間をかけて作る本格的な会席料理である。彩りに使う笹やもみじなどの葉も、もちろん園内から調達する。単価は、4,000円〜8,000円のコース料理で完全予約制。この単価でも年間3万人程度を集客してきたのだから、料理のクオリティは推して知るべしだ。実際、利用客の声を聞いてみると「本物の味」「ごまかしのない味」という評価が高い。

屋根がビニールの喫茶室

昨年5月、農園に隣接して第2京阪と国道307号線バイパスが開通したのをきっかけに、喫茶・軽食スペースとしてテラスハウスを新たにオープンした。ここは、本館レストランと違って、予約なしで2,000円の「農園のお弁当」やケーキ・アイスクリームなどのデザート類が食べられる店だ。パン・ケーキ工房では、園内の野菜や果樹を使った

ケーキやパンの販売もしている。これは、10数年前に道路計画が公表された時から建設を考えていたものだという。

「4,000円以上の料理では、近所の人たちが気軽に食べに来られない。道路ができて、アクセスがよくなったら、そういう人たちにも気軽に来てもらえるような店を作りたいと以前から思っていた」(堅島さん)

実際、テラスハウスの開店で、集客数は一気に増えた。さらに、堅島さんは付け加えた。

「もうひとつ、木の柱のビニールハウスを作ろうと思ってな」

そういわれて上を見上げると、なるほど屋根はビニール張りだ。店内には木づくりのテーブルとイスが置かれ、窓から園内の風景が見渡せる、雰囲気の良い喫茶スペースなのだが、床にはオガクズが敷き詰めてある。つまり、ここは喫茶スペースでありながら、農業施設なのである。

「何を調べても、ビニールハウスの骨組みが丈夫だったらあかん、柱が太くてはあかんという規定はない。屋根がビニールやったら、ビニールハウスや。だから、ほら、ちゃんと作物も作ってるやろ」

と、堅島さんは茶目つ気たっぷりに

笑う。確かに、天井は柵になっていて、ヒョウタンやハヤトウリがぶらさがっている。これらの野菜は料理の素材にもなり、喫茶室のインテリアにもなる、というわけだ。オープン準備に追われた去年は、手取り早くヒョウタンを這わせたが、いずれはこれをブドウ棚にしたい

と堅島さんという。経営ビジョンを作る時、下手な常識で自ら枠を作らない堅島さんの発想力と経営手腕の凄さを、ここでも垣間見た気がした。

もつとも、このテラスハウスは、「まだ始めたばかりで七転八倒や」と堅島さんという。本館のレストランは、完全予約制なので客数が読めるが、こちらは読めない。多い日は500人近くが

気にどつと訪れ、少ない日は20人の時もある。本館よりも料理に手がかからないから、予約なしでも対応できると踏んでいたが、料理もデザートも作り置きしない杉・五兵衛農園にとって、この数字のブレに対応するのは、実際のところ非常に難しかった。

しかも消費者は、待つことに慣れていない。今や、ホテルのレストランでも、カット野菜や一次加工品を使うケースが増えてきている。手作りだから時間がかかる

と頭では納得しても、感覚は、すぐに料理が出てくるスピードに慣れている。開店から9ヶ月が過ぎて、ようやくペースが掴めつつあるが、テラスハウスの開設で、雇用パートは20人近く増え、約50人(常時約30人)になった。収支バランスも含めて、運営が落ち着くまでにはもう少し時間がかかりそうだ。

土を耕す鋤が、農耕の原点

堅島さんは、こうも打ち明けた。

「人が増え過ぎて、農家らしいもてなし」という要素がだんだん薄まってきたようで、それも苛立っている理由のひとつなんや」

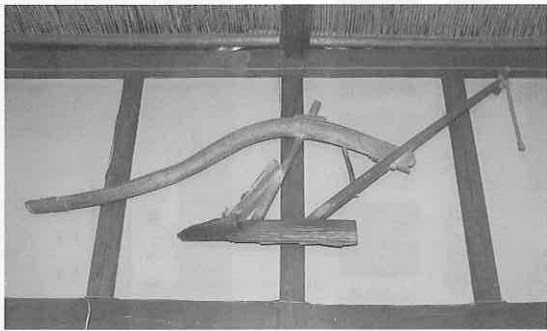
食事を提供するレストラン業である以

上、家庭の延長のような料理を出すわけにはいかない。しかし、接客は家庭の延長のような農家らしさが見えなければ、農園レストランの意味がない。規模が大きくなるほど、その微妙なバランスを保つことの難しさを堅島さんは感じているらしい。

しかし、堅島さん自身のなかで、「農耕の園」の原点が揺らいだことはない。レストラン本館の館内には、かつて農耕に使われていた鋤や蓑笠、水車をアレンジした照明器具などがインテリアとしてさりげなく使われているが、何よりも、玄關の扉の上に堂々と据えられている鋤が、訪れる客の目を引く。

「土を耕す目的のためだけに作られた、いつさいの無駄を省いた美しい形や」
農耕の世界から、農業が産業として分化して以降、農家は農産物をカネに変えることばかり考えてきたのではないか。食べるためではなく、売るための農産物を作ることに終始した挙げ句、結局、経済的にも行き詰まり、農家の生活が持っていた文化まで見失ったのではないか、という思いが堅島さんにはある。だからこそ、この鋤にこだわる。

「大地を耕す鋤が、農耕の園」の原点なんや」



堅島さんが「農園の原点」という鋤。堅島家でもともと使用していたものの他、顧客が「うちにもある」と持ち寄ってくれたものも館内に置かれている。