新・農業経営者ルポ／第157回

0勝0敗より10勝10敗、世襲禁止も追い風の挑戦し続ける観光農園



0勝0敗より10勝10敗、世襲禁止も追い風の挑戦し続ける観光農園

三次（みよし）といえば中国地方の中心部に位置し、古来より山陰・山陽を結ぶ交通の要衝として機能してきた。しかし、広島駅や広島空港からは遠く、三次駅までは在来線や路線バスで約80分を要する。今回取り上げる㈲平田観光農園については駅から車でさらに20数分の中山間地にあり、集客に恵まれた場所とはいえない。にもかかわらず、観光農園の常識を覆し、そこには通年で来園者が訪れ、おなかいっぱいとは違う心を満たすサービスの数々で外国人観光客を含め年間15万～16万人もの人々を呼び込んでいた。

文／永井佳史、写真／蔦村和雄、㈲平田観光農園

果物から収穫体験に価値をシフトした「ちょうど狩り」

それは取材を終え、平田観光農園の代表取締役社長であるオーバーオール姿の平田真一（51）に写真撮影へ臨んでもらうときのことだった。

「どんな写真ですか。（誌面のサンプルを見て）それなら若いのも集めたほうがよさそうですね。3人くらい声をかけましょう」

さっそく平田がスマートフォンで電話すると、方々から20代と思しき男性従業員3人がやってきた。デザインは個々に異なるが、皆オーバーオールを身にまとっている。我々取材陣と対面するや元気よく挨拶してくれた。

撮影ポイントは一風変わった趣のあるところだった。テラスの前方から黄緑色のビニールホースとそれにつながった赤いヘルメットが垂れ下がっている。これを被れば、そうチェリーボーイの完成だ。仮装した面々は時折付近を通りかかる来園者ににこやかに手を振ったりし、平田にいたってはポーズの取り方をカメラマンに確認する余裕ものぞかせていた。

そんな平田が経営する観光農園は、15haの敷地で14樹種150品種に及ぶ果樹を栽培し、果物狩りを楽しんでもらうことを主力事業にしている。品目の多さもさることながら、この観光農園と他との決定的な相違点は、チケット制の果物狩り「ちょうど狩り」を夏から秋にかけて実施していることだ。

「たとえば、8月下旬であればプラムやプルーン、イチジク、リンゴ、ブルーベリー、ブドウ、モモ、和梨が収穫できます。当園では、このようにたくさんの果物が同時に旬を迎える期間が3カ月あるわけです。単一や数種類の食べ放題からなかなか抜け出せないなか、付加価値を高める方法を考えていたときに若い社員から発案されたのがそのちょうど狩りでした」

仕組みを説明しよう。中学生以上はまず入園料として16枚つづりの1550円のチケットを購入する（注：3歳～小学生は11枚つづりで1150円）。園内を散策しながら目当ての果物の園地へ入り、収穫体験でもぎ取った1房（個）と指定されたチケット何枚かを引き換える。交換後はその場で食べてもお土産として持ち帰っても構わない。

品目ごとのチケット必要枚数は固定せず、残量に応じた変動相場制にしている。ブドウが豊富なときは1房6枚だが、不足していれば10枚ということもある。その分、リンゴが1個3枚だったものを2枚にしたりと園側でコントロールする。

チケットのシェアも認めており、3人のグループで2枚ずつ出し合えばブドウ1房を3人で分けられる。食べ放題であれば1人に5～6房は計算しなければならないが、ちょうど狩りでは1房未満で事足りるのだ。

「お客様は、チケットを買った時点で貨幣価値から切り離され、16枚をどう使い切るのかに頭がシフトします。ですので、ブドウやリンゴが高いのか安いのかがよくわからなく



㈲平田観光農園　代表取締役社長

平田 真一　広島県三次市

ひらた・しんいち　1965年、長野県塩尻市生まれ。広島大学法学部卒業後、会計事務所に勤務。96年、家業の㈲平田観光農園に移り、2007年、現職に就く。㈱果実企画取締役、㈱イチコト取締役、川西地区果実共同加工組合代表、農のふれあい交流経営者協会（元・全国観光農業経営者会議）会長も兼任する。

なってしまうんです。１５５０円で16枚つづりということは１枚95円くらいですよね。スーパーへ行けば１個１００円とかなのに、ここではチケット３枚で２８５円になります。果物そのものではなく、収穫体験に対して価値を支払っている感覚でしょう。でも、お客様は満足しているようです。いろんな果物が採れますし、それを使って加工品づくりもできますからね」

ちょうど狩りの開催期間中は単品の食べ放題コースも用意されている。だが、来園者が選ぶのは圧倒的にちょうど狩りだという。

これは食育の面でも副次的な効果をもたらした。家族連れに見られるあの光景だ。

「元が取れないでしょ！　もっと食べなさい！」

甘い果物だからといってそんなに食べられるものではない。無理して気分を悪くしては元も子もない。きちんと味わうことがあるべき姿だろう。その意味で多品種というのも重要なキーワードになる。品種によって食味は別物だからだ。

こうしたちょうど狩りが展開できたのはさまざまな果樹が存在していたからに他ならない。そのルーツをたどってみたい。

試験場出身の父が通年の観光農園化に導く

平田は三代目に当たる。

初代は祖父の昌明で、戦争から引き揚げてくると、西日本でリンゴが栽培されていないなら自分たちで作ろうと、近隣の10戸と共に２haの園地で始めた。ところが、リンゴは実らず、10年が経ってようやく着果したときには昌明一人だけになっていた。その際、彼が選んだ道はいまに通じる観光農園だった。

84年、隣接する10haの成園状態のブドウ園が撤退を余儀なくされる。当時、平田の父・克明は広島県果樹試験場（現・広島県立農業技術センター）に勤務していた。鳥取大学農学部を卒業後、長野県農業試験場（現・長野県農業総合試験場）でブドウを研究対象にしたうえでの異動で、落葉果樹全般に知見があった。地元から克明にこのブドウ園を引き継ぐよう要請があると、高齢だった昌明のリンゴ園と併せ、職を辞して







1 今年５月に撮影した集合写真。見るからに若い社員が多い。ユニフォームのオーバーオールはジーンズで有名な広島県福山市のセブンフロッグ製。国内外の研修生や学校の体験学習、公務員や一般企業の研修の受け入れも行なっている。2 チケット制の果物狩り「ちょうど狩り」は８月上旬～11月上旬に開催する。入園料は、中学生以上が16枚つづりで1,550円、３歳～小学生が11枚つづりで1,150円。園内を回りながらリンゴや梨、ブドウ、プルーンなど、チケットと交換でいろんな果物が味わえる。3 サクランボ園の側道には種とばし場があり、23.05mが日本記録になっている。平田も挑戦したが、３mほどだった。

0勝0敗より10勝10敗、世襲禁止も追い風の挑戦し続ける観光農園

経営することを決意する。翌85年に㈲平田観光農園を設立すると、同年にクリやスモモ、プルーンを植栽した。以後も91年に台風災害でリンゴ20万個すべてが落果する事態に見舞われつつも新たな果樹を導入するきっかけとなって通年の観光農園を実現したほか、バーベキュー場の設置や加工品づくりなど、果物が主軸の施設として価値を高め、集客力の向上を図っていった。また、ベースとなる果物の高品質化に克明の技術が寄与したことはいうまでもない。土づくりに栽培管理、とくに減農薬防除では労働時間の短縮と経費節減に直結した。





アウトドアコースの「ダッチオーブンの森」では、まき割りや火起こしから始める本格アウトドアクッキングが楽しめる。「ごろごろビーフとプラムのビーフシチュー」など、手間暇をかけて自ら作る料理の味は格別だろう。また、まき割りと火起こしをしてコーヒーを入れる「お出カフェ」というものもある。なお、まきは剪定した樹の枝を再利用している。



2006年に竣工した灰塚ダムの水没予定地にあった、江戸時代の庄屋屋敷を移設して改装した「cafe noqoo」。落ち着いた雰囲気のある古民家カフェで、「農園フルーツカレー」などを提供している。最初はうどん屋だったが、日本料亭、今回のカフェと業態をたびたび変更してきた。

そんななか、会計事務所で働いていた平田が96年に家業へ移る。不採算部門の整理が目的だった。

「親父が継がなくていいと言うので大学は法学部へ行き、よそで仕事していたんです。ただ、あまりにも急速に経営を拡大するものですから、これでは危ないと思って仕方なく帰ってきました。バブル期に高級フランス料理店を園内に開店したことに加え、直売店2店舗のロードサイドへの出店やワイン専用圃場の運営、加工施設の建設などで借金も膨らんでいましたから、一つひとつ整理して借入の返済を進めました」

軌道修正というと語弊があるようだ。平田の役割は父が歩んできた方向性に寄り添いながらファイナンスを回すことだった。やがてそれも落ち着くと、ちょうど狩りなどの新企画が生まれる第二章が幕を開けることになる。

世襲禁止、農業外からの若い社員が躍動

平田が入社したときのスタッフはパート従業員と外国人技能実習生のみで構成されていた。人材を育成しなければ将来がないと見て雇用に手をつける。それに先立ち、世襲は自身の代でやめることを決断していた。

「国内の人口が減っていくなかで農業を行なうのは相当な能力がないと乗り切っていけないと感じていました。社員には世襲は禁止だと明言し、完全実力主義こそが人事の要諦だと社内の経営判断基準で示しています。優秀な社員はどんどん昇進させるようにしましたら非常にうまくいきました」

そのなかで着実に育ったのが、克明と同じ鳥取大学農学部卒で、島根県農業試験場（現・島根県農業技術センター）出身の加藤瑞博（40）だ。彼は国産のドライフルーツ市場に着目し、２００９年に㈱果実企画という会社を興して社長になった。平田観光農園本体では常務取締役に就いている。

ドライフルーツ事業に関して触れると、砂糖やオイル、保存料といった添加物を一切使用していない国産商品がまだなかった04年、自社農園産のブドウで試作し、後に長野県中野市へ工場を構えた。原料は信州をはじめ、全国各地の果物を自分たちの目で吟味し、ブドウやプルーン、プラム、柿、リンゴ、イチゴ、ミカン、イチジクが商品化されている。ファーストエントリーだったこともあり、百貨店や高級ホテルに納品できているという。

「当社は給与体系も結構差をつけているんです。加藤は私より多いんですよ。社員からすれば彼が一つの目標になっています。会社が指示したわけでもないのに日が昇ったら出社している人もいっぱいいますよ。独立志向も多いですしね」

月に一度の会議では社員から事業企画を募っている。採用基準は「お日様照らして果実を作る。」に該当しているのかどうかだ。

「お日様の『お』はオリジナル、『ひ』は必要とされるか、『さ』は採算性、『ま』は顧客満足度です。これに合致していなければＯＫしません。『か』、『ど』、『つ』は考える、実行する、作り上げるです。会長である親父は社員にいつもこう語りかけています。『そのまんまじゃなくて常にチャレンジしながら変わっていこう。常に未完成であれ』。絶えず進化しながら時代のニーズを捉えた観光農園にしていきたいということです」

求人はほぼ東京にかけており、それこそ全国各地から多数の応募があるそうだ。社員となった彼ら彼女たちは農家の出ではないため、生産者にありがちな作ったものをどう売るのかではなく、先に売り方を想定してから作る発想ができるのだという。

平田ら役員が採択したプランには予算が付けられる。立案者は生産から販売まで一貫して対応し、利益が得られれば給与にも反映される。経営者感覚が身につき、モチベーションも高まるというわけだ。

高知県出身の社員からの事案で新規の体験施設も今春オープンした。㈱イチコトは里山暮らしで当たり前のようになされてきたことをプログラム化したもので、染め物体験やそば打ち体験など7種類のメニューが







4 園内の中心にある、ログハウス造りの受付・売店。ジャムやドライフルーツなどの加工品のほか、三次ワインなどを販売している。5 ブドウ畑の周囲に植えられた防風林のメタセコイア。6 外国人観光客のうち、香港は個人型に移行しているが、台湾はツアーが多い。（一社）広島県観光連盟主催の観光情報説明会では、東京、大阪、名古屋、福岡の各都市圏を回り、旅行会社で広島エリア商品を開発する担当者に営業をかけている。

0勝0敗より10勝10敗、世襲禁止も追い風の挑戦し続ける観光農園

ある。自然の豊かさや日本の伝統文化のすばらしさを実感してもらうことが狙いだ。屋内を利用するため、天候を気にしないでも済むようになっている。

地域連携も柱に

食べ放題の観光農園であれば、入園料を引き上げるか規模を拡大しない限り売り上げは伸びない。その点、平田観光農園は、有限の果物をなるべく減らさないようにしながら来園者の満足度を高め、利益率を増大させるちょうど狩りなどの体験メニューを充実させてきた。11年に登場した「イチゴディスカバリー」もその一つで、通常の30分食べ放題コースとは別のその企画はイチゴの摘み取りとそれを使ったスイーツづくりができる、一度で二度おいしいコースだ。収穫は1パック分と、食べ放題に比べれば量的にはるかに少ない。

観光農園の枠にとどまらない取り組みは何も社内だけではない。地域との連携も探ってきた。

「92年に川西地区果実共同加工組合という組織を発足させ、規格外の有効利用で加工品づくりに着手します。6次産業化なんて言葉がなかった時代ですけど、翌93年に園内に設けた果実加工研究所でジャムやアイスクリーム、惣菜味噌などを開発・製造しては売店や道の駅で販売してきました。レストランで使う食材にしても地元のものをメインで調達するようにし、消費拡大に努めています。地域への集客ということでは、温泉宿やワイナリー、美術館と共同でPRに出向いたりもしています」

戦後間もない昭和30年に産声を上げた平田観光農園は誕生から60余年が経過した。当初に来園した子どもは孫と訪れる年齢になった。その間の変遷はここで紹介してきたが、それはほんの一部に過ぎない。1年中、何かの果物狩りができ、近年では里山を活用した体験メニューも取りそろえながら、来園者が何度もリピートしたくなる工夫を凝らしている。遊び方は人それぞれを具現化してきた。

歴史ある観光農園は世襲の道を閉ざすが、それはきっとプラスに働くだろう。

「0勝0敗より10勝10敗」

何もしないより何かすることを評価する。今後も「お日様照らして果実を作る。」というルールの下でどんな事業が生まれるのか、目が離せそうにない。

（文中敬称略）









7 三次はワインの生産でも知られる。㈱広島三次ワイナリーには出資もし、かつてはワイン用ブドウも栽培していた。8 自社農園で収穫された果物や野菜は三次市で最大の産直市「トレッタみよし」にも出荷している。中心市街地にも近い。9 日本では珍しい夫妻名を冠した奥田元宋・小由女美術館。夫妻とも三次市出身で、夫の元宋は「月」をモチーフにした作品を多く描いており、美術館も「日本で一番、月が美しく見える美術館」として売り出している。この美術館とは集客のため、共同PRにも出向く。10 三次市では鮎の伝統漁法である観光鵜飼が夏（6～9月）の夜の風物詩になっている。