

明日を語ろう!
北の農業人
 KITANO NOUGYOUBITO



●新しい「農」のスタイルを切り拓く
**農業に観光の視点を取り入れ、
 農産物の付加価値を高める。
 何より大事なものは、
 自分たちの存在を示し続けること。**

〔鹿追町〕
観光農園にしかみ

(農事組合法人西上経営組合)



観光事業で農業に
 新風を吹き込む

最近よく耳にする、グリーンツーリズムという言葉。農業体験やファームレストラン、ファームインといった農業と観光を結びつける取り組みが、農山村地域の活性化につながると注目されています。十勝平野の北西に位置する鹿追町は、そうした農村観光事業がさかんな地域。なかでも農分ける存在の「観光農園にしかみ」は、観光農園やレストランのほかに、農業体験、加工体験、農産品販売といった多くの事業を展開し、農村観光のモデルケースになっています。観光事業のメインはイチゴ狩り。ゴールデンウィークから10月まで、多くの観光客がハウス内でのイチゴ狩りを楽しまします。

付加価値づくりで
 収益性を高める

「観光農園にしかみ」は、9戸の農家が集まって組織した農事組合法人西上経営組合が手がける事業の一つ。昭和50年の設立当時は、種イモや牧草の栽培が中心でした。「7、8年経ったところで畑作中心に切り替えていき、平成2年には観光事業をスタ

ほかにも、イモ掘り、トウキビ収穫、そば打ちといった農業体験や、パラセール、乗馬といったアウトドア体験まで、幅広い体験メニューを揃えているのが「観光農園にしかみ」の特徴。旅行雑誌や情報誌でも、人気の観光スポットとして紹介されています。

ートしました。観光農園やレストラン事業などに法人で取り組んだのは初のケースでした」と話すのは、組合長を務める上原明彦さん。当時、農業法人による観光事業は前例がなく、国や道に認めてもらうのに大変な苦労があった、と振り返ります。上原さんたちが観光事業を立ち上げた大きな理由。それは、自分たちが育てた作物の付加価値を高めるためでした。「例えば、栽培したソバの実を製粉する、さらにはそれを打ってソバ料理として提供する。自分たちで手を加えることによって、ソバの実の数倍もの価格で売ることが出来ます」と上原さん。農作物を育てるだけでなく、より訴求性の高い魅力づくりを続けるなかで、「観光農園にしかみ」は多角的な観光事業へと発展していきましました。

生産者の顔が見える
 農業のスタイル

「現在32棟のハウスがあり、そのうちイチゴ狩り用は17棟。実のなる時期を調整しつつ、5品種を栽培しています」。そう説明するのはイチゴ園担当の森雄さん。神奈川県出身の森さんは、地元との農協に勤務していましたが、直接農業とかわれる環境を求めて転職。3年前から「観光農園にしかみ」のスタッフとして働いています。「お客さまはとて正直。おいしいかどうかは、反応を見ればすぐにわかります。期待を裏切らないためにも、できるだけいいものを作りたい」。イチゴを食べた人の「おいしい」という笑顔に、森さんは大きなやりがいを感じると言います。

観光のピークは7月と8月。大型の観光バスが乗り入れ、観光客でにぎわいます。海外からのツアー客も増えているそうですが、意外なことに7割は十勝圏内からの利用客なのだとか。子どもの体験学習を積極的に受け入れるなど、地元重視というところに、堅実な経営姿勢が表れています。「ここで、自分たち生産者の顔を見ながら食べてもらいたい。自分たちが、ここに根をおろして頑張っているということを知ってほしい」と上原さん。今年の春にはレストランを改修して、メニューも増やしました。多くの人を惹きつける「観光農園にしかみ」の取り組みは、新しい農業のスタイルとして期待と注目を集めています。

「観光農園にしかみ」で働くスタッフたち。ログハウスレストランや加工施設、収穫体験といった観光部門は、若手のスタッフが担当しています。



西上経営組合組合長の上原明彦さんは、富良野出身。農家の次男として生まれ、親戚が同組合の組合員だったことから、23年前に鹿追町にやってきました。「うちの組合は自然と人が集まるようで、道外出身者も数人います。現在は組合員9戸、職員5名、臨時職員が3名。パートさんなど、全スタッフを合わせると70名ほどにもなります」



いちご園の森雄さんの実家も農家を営んでいます。「個人農家と農業法人とは、考え方が全く異なり、法人はとても合理的。それがとても新鮮に感じました。組織の中で、仕事を任されるやりがいもあります」



5月末に訪れたイチゴハウスの中は、甘酸っぱい香りいっぱい。イチゴ狩り体験では、840円(大人)で1時間の食べ放題を楽しめます。