

夢をかけた 観光農園への道

北海道河東郡鹿追町

カントリーパパ (山岸農園)

代表 **山岸 宏**



カントリーパパ

1 はじめに

私の住んでいる鹿追町は十勝管内の山麓地帯に位置し、大雪山系に隣接しています。また、然別湖を水源とする然別川が町全体を流れ、自然が豊富で四季折々の変化がみられます。

気象条件としては、夏、冬の年間の寒暖の差が大きく、秋から冬にかけては「十勝晴れ」という特有の天候が続きますが、降雪が少ないため、土壌凍結が深く、春の訪れは遅い状態です。

2 鹿追町の農業の概要

町の産業の中心が農業で、生産額の65%を占めています。そのうち畑作農家が約200戸、酪農家が160戸、酪畑・畑酪、その他混同が約56戸で町内全体の総戸数の19.6%となっています。1戸当たりの耕作面積は約27.0 ha となっていますが、最近では緩やかではありますが、規模拡大傾向での農家戸数の減少も見られるようになりました。

主な畑作作物としては、てん菜をはじめとし秋まき小麦、豆類、馬鈴しょが挙げられ、また、野菜（キャベツ、グリーンアスパラガス）の作付もされてきました。さらに、農業基盤の中で担い手（農業後継者）の補充率は、ここ数年減少してきていますが、毎年4～5名の新規就農者が農業に夢を託し営農に取り組んでいます。

3 我が家の経営内容

表1に示すとおり、我が家の耕作面積は鹿追町の平均面積を下回っています。このため、生産額は約2,100万円で、年によって生産額は変動しますが、所得率は約30%となっています（図1）。

表1 我が家の経営概要

1. 家族の状況

項目	数値
家族数	5人
労働力	4人
雇用労働	1～2人

2. 土地の状況 (ha)

秋まき小麦	6.0	緑肥	0.5
手亡	1.5	いちご	0.3
てん菜	5.4	花	0.3
種馬鈴しょ	5.5	施設・その他	1.3
		合計	20.8

*観光農園整備として
土、日は休み、半日雇用

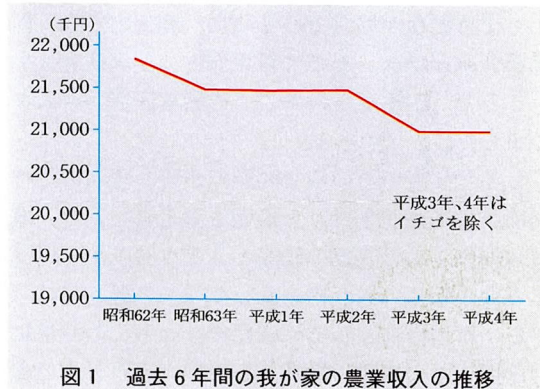


図1 過去6年間の我が家の農業収入の推移

4 観光農園に踏み切った経過

我が家の所得は昭和60年を境に年々減少傾向を辿っていきました。この1つの理由としては、農産物の単位当たりの価格の低下、生活費の向上、また、収量の頭打ちなどいろいろ考えられます。

このような中で、所得の確保を目標に生産コストの低下を目指すため、農業簿記の記帳をはじめとし、作物労働投下の検討、さらには、土地生産性の向上に努めました。しかし、所得は現状維持どころか下降傾向で、将来に向けた自己資産投資力は上向いていきませんでした。また、経営規模の拡大を考えた場合、近隣の土地を購入しようとすると単位当たり約30万程度で、土地を購入することによる負債の増加は経営を圧迫する最大の原因と考えられ、購入した土地から利益を上げよう

とすると10～15年後になるものと思われました。

さらには、経営規模拡大による家族内労働力では営農困難となり、雇用労働の確保、農業機械力の整備が必要となってきます。雇用労働の確保は現状でも他に大きな産業を抱えていない我が町では、農業雇用の確保は極めて困難なものでした。また、機械力の整備では、収穫機械の整備が一番重要視されますが、高価な機械のため原価償却費の加算が経営費にかかるウエイトが高くなってしまいます。

しかし、農業経営を将来担っていくためには、「何かしなければ」と思う気持ちは年々高まっていきつつも何をしたいかはっきりしないまま1年が過ぎていってしまいました。

5 「いちご」との出会い

ちょうど私が悩んでいる頃に、鹿追町では、開発研究所ができ、そこで新規作物の開発研究ということで「四季なりいちご」の栽培研究がされていました。

私としてもいろいろな問題点から、現状の畑作物の高付加価値を付けた販売も考えましたが、基本は畑作4品の収益の確保と「どうせチャレンジするなら新しい取り組みをしたい」と思う気持ちから、新規作物として平成元年、いちごの栽培に踏み切ったのです。当時としては、十勝管内でも栽培している方がほとんどいなく、手探りのような状況でした。

ハウス栽培2棟(10a)で始まった栽培は9月から10月にかけての毎日の収穫で、家族総出で約半日間かかるものでした。既存の畑作物の収穫の

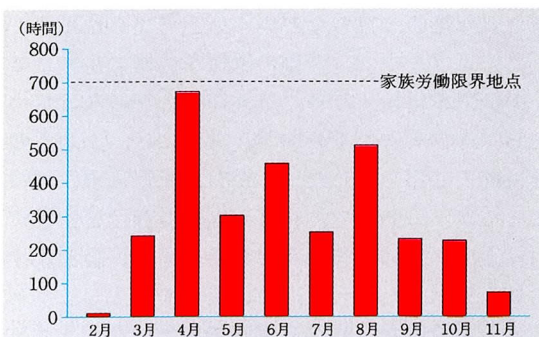


図2 平成4年度における畑作物労働時間の推移 (フィールドワークのみ)

ピークとなるこの時期は労働に対する負担が大きく、気持ちが焦るばかりで、今までのha当たりでの収益の考え方からa当たりの収益性となり戸惑うことばかりでした(図2)。

このようにして、収穫作業がどうにもならなくなり、10月中旬にかけて一部ハウスを開放して、土曜日、日曜日に限りお客さんを入れ、すぐに収穫してもらう収穫販売を実施したところ、意外にも多くのお客さんが来園し好評でした。

6 人との出会い

いちご販売を開始した頃は、我が家でも「いらっしやいませ、どうも有難うございました」がなかなか言葉に出なく、戸惑うことばかりでした。

しかし、来園してくれるお客さんが、いろいろな面で逆にアドバイスをしてくれるようになり、少しでもニーズにこたえようと努力しました。こ

表2 スタート時の経費と状況

項目	金額	備考
施設費		
ハウス(ビニール) 150坪 2棟(10a)	1,200,000	改良資金導入
トンネル(露地)(20a)……骨組み	300,000	
資材費		
ビニール(トンネル)	100,000	
肥料(堆肥を含む)・農業費	40,000	
パオパオ	170,000	2年使用
いちご苗(10a 4,800株) 1株65円	936,000	2年使用
環境整備費		
看板	250,000	
駐車場(砂利、火山灰)	250,000	60坪
芝生(張り芝)	30,000	60坪
受付小屋	50,000	
トイレ(簡易式)	150,000	
花(アフリカントールなど)	50,000	
その他		
大型トラック利用、重機利用など	100,000	
芝刈り機	150,000	
いちごバック、イチゴ箱など	300,000	箱はオリジナル
	4,076,000	

平成4年度来場人数	約3,000人
収入	約450万
支出	約410万
入場	大人 600円
	子供 300円
持ち帰り 1バック(約500g入れ)	500円
単年度支出分	
1. ビニール	100,000円1年
2. 肥料・農業	40,000円1年
3. 花苗代	50,000円1年
4. バック・箱	150,000円1年
5. いちご苗	468,000円1年
6. ハウス	240,000円1年
7. トンネル	60,000円1年
8. 被覆資材	85,000円1年
9. 芝刈り機	30,000円1年
合計	1,223,000円

の頃より時に任せスタートした観光農園が始まりました。

さらに、近くに元々農家でありながらログハウスを建築し、レストラン経営を行っている人が何かと相談に乗ってくれ、お客さん相手のアドバイス、将来に向けた取り組みなど相談するようになりました。また、作物栽培の指導から自分の取り組みに対して相談できる農業改良普及員の存在もありました。

このようにして、良き人との巡り合いが観光農園へのスタートとなったものと思います。スタート時の経費等は表2のとおりです。

7 家族の協力と理解

観光農園への取り組みもいろいろな人の協力があつたからこそできたものと思われませんが、やはり家族の協力と理解が一番私にとっては力になったものと思われます。なぜなら、自分一人でいろいろ考えてみてもどうにもならなかったし、現状の経営状況の判断から、それぞれの意見が出され、初めて家族が新しいことの取り組みに向けて一致団結したものと思われます。また、経営内容の家族での把握こそが一番の解決策だったと思ひます。

農産物の価格の低迷という明かりのなかなか見えてこないトンネルの中で、観光農園という1つの「水商売」的な取り組みに対する家族の挑戦があり、妻をはじめとし父、母の協力体制があつたからこそできたものと思ひます。

ここで、我が家のモットーとしたことを3つ挙げますと

- 1 それぞれの役割を明確にする。
- 2 労働に対する報酬を明確にする。
- 3 ゆとり（時間）の有効活用。

以上の3課題を用いて現在取り組んでいます。

8 観光農園の状況と配置図

今では図3のような配置図を取っています。この中で当初、いちごだけの観光農園から1年1年新しい取り組みに手掛け、今ではいちごの摘み取

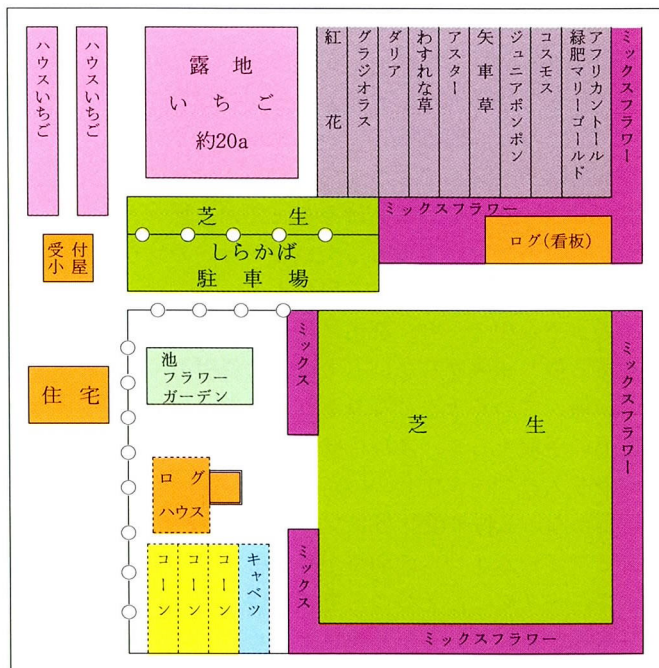


図3 農園の配置図



写真1 ドライフラワーリース作り

りに加え、花摘み、さらには多目的ハウスとして建築した建物では軽食喫茶の経営に至っています。また、この多目的ハウス（カントリーパパ）では、地域のかつまグループが作成したドライフラワーをはじめとし、カントリーグッズの販売も実施しています。カントリーパパで提供する食事については、できるかぎりの自家生産物を使用し、訪れてくれるお客さんに新鮮な農産物を提供しています。

9 ファームインへの取り組み

北海道の農村は緑豊かで広大な自然と農業がマ

ツチングした美しい景観があり、広々した居住空間と緩やかな時間の流れがあると思っているのは、都市に住んでいる人々が感じているだけなのではないでしょうか。直接住んでいる私にとっては、さほど感じ方が違っているものと思います。「豊かさ」、ひと言で言ってしまうとそれまでだと思いますが、金銭的な豊かさをもっているのは、やはり都市に住んでいる人が上だと思います。

このような中で、今、都市に住む人々の要求にこたえる取り組みをしていっては逆に農村のイメージが壊れていくようになりません。確かに、私は生活の手段として、多角化経営の1つに観光農園を取り入れていますし、「お客さん」が来場していただかないと将来設計が成り立っていきません。今後はファームインへの期待が持てますが、お客さんのニーズにこたえつつ、そこに住んでいる私たち家族がそれにも増した満足のある経営に取り組んでいきたいと思っています。



写真2 鹿追町の主婦が作った手作りお土産コーナー



写真3 青空のもと、いちご狩りを楽しむ幼稚園児

10 可能性を秘めた観光農園

私は観光農園を始めたおかげで、今までは、さほど感じる事がなかった金銭感覚が養われたものと思えます。俗にいう「日銭」を見ることにより、売上金に対する経営費の差額など常に頭の中に入れ、現状を見つめていく必要がでてきました。

また、いろんな人との情報交換の中で、現状の農業では分からなかったことが感じられるようになりました。今までは、やはり自分の砦を守って農業を継承していくことだと思っていました。今後は情報化時代において、農業者もいろいろな情報を活用し、「作る」「売る」「消費する」の関係をうまく判断していくことが必要になってくるものと思います。

しかし、私の取り組んだ観光農園については、前述のとおり、やはり「水商売」ですから不安はいつも絶えません。また、定期的な休日は取っていますが、お客さんが動く土曜日、日曜日の営業をしていますので、ゆとりのある生活まで、働いてくれるパートさん（雇用者）の条件のあった方法を畑作サイドでも採用していく必要があるものと思います。

また、今でも基本となっていることが畑作物の生産ですから、畑作栽培においては、疎かにならず頑張っていこうと思っています。

11 おわりに

農業経営に携わって10数年しか経たない私がこのようにことを述べるのは大変失礼かと思いますが、農業経営の同じ形態での個人経営にはかなりの大型経営以外経営設計が難しいものと思われま。また、複合経営など野菜の導入をはじめとし、過剰な労働力や価格の不安定が考えられると思います。

最後になりますが、今まで私が感じてきたことを述べましたが、あくまでも1人の農業者として取り組み、感じたことを書いてみました。今後、農業がどのように発展していくか、また、農業にはいろいろな方向性が秘められていると思いますので、特段のご理解をお願いいたします。