

複合経営の観光いちご園
トマト直売にも大きく貢献

浜通り地方の中核都市であるいわき市は、年間を通して天候が安定し、冬の日射量も多く、施設園芸には最適な土地柄だ。このいわき市で、トマトとイチゴの養液栽培施設を経営しているのが大和田さんである。

平成二年、大和田さんは農協の営農指導員を退職し、大野水耕生産組合を設立。施設建設にあたっては、当初の予定を変更して、当時まだ地元では知られていなかったキセキのトマト養液栽培施設を採



キセキのイチゴ養液栽培施設は高さ1.1mの高設ベッド。胸の高さで直立したまま作業ができる。

東北でいちばん早い

春の訪れを告げる

観光いちご園

いわき市は東北地方で最も春の訪れが早い。この地方の春を象徴するのが観光いちご園だ。農協職員から農業に転じて十八年。施設園芸のプロが独自の経営哲学を語る。

用した。

「決め手は収量ですね。反収三十トンというのは当時としては画期的でした。それにキセキの施設のいいところは、栽培指導やソフト支援ですね。大切なのは教えられたことを忠実に守ること。楽しそうとして中途半端に自分の考えを入れて作ると、必ずトラブルになる。そこがトマト作りの難しいところですよ」。

施設園芸といえども気象条件によって収量は左右される。近年はトマトの市場価格にも毎年変動が起きている。大和田さんは平均単価を維持するため、直売にも力を入れてきた。

こうした中、施設園芸中心の複合経営をさらに発展させるため、平成十五年、



大和田さんとスタッフの皆さん。「役割分担のはっきりした組織運営で後継者を育成したい」と大和田さんは言う。



農事組合法人 大野水耕生産組合
代表理事 大和田 正幸さん (57歳)
福島県いわき市四倉町玉山

施設概要

- 設立 / 平成2年
- 作目 / トマト養液栽培施設112a
イチゴ養液栽培施設45a
- 従業員 / 19名



施設に隣接する直売所の作業場ではトマトの選果作業が行われていた



観光用ハウスでは、イチゴの実が子どもの目の高さになるように標準仕様よりもベッドの高さを20cm高くした。大人は縦にしか歩けないが、子どもはベッドの下をぐつて縦横に往来できる。通路幅も広くとって車いすが入れるようにした。

しかし、観光資源の少ないいわき市で観光いちご園を開業しても、簡単に人は集まらない。そこで大和田さんは広告宣伝に力を入れた。いわき市内を中心に、チラシの配布とミニコミへの広告出稿を積極的に行った。するとテレビや新聞・雑誌が取り上げてくれるようになった。

広告の効果は大きかった。初年度には四千五百人、二年目には八千人を動員。三年目にはイチゴが足りなくなってしまう、一時閉園する事態にまでなったことから、十八アールの施設を増設した。

お客さんはいわき市内が七割で、そのほかでは茨城県が多い。今年ではチラシ九万枚を印刷し、折り込み広告で配布。リ

集客効果を発揮した 広告・宣伝の戦略

イチゴを手がけるにあたり大和田さんが打ち出した方針は、「あくまでも観光主体。お客さん自らが摘み取ってもらう。手をかけない」。

イチゴ養液栽培施設(二十七アール)を導入した。これを観光いちご園とすることで集客を図り、隣接する直売所の売上にもつなげようというのが狙いだ。

観光いちご園の開業により、それまで年間四〜五百万円だったトマト直売の売上は一千八百万円にまで伸びた。イチゴ養液栽培施設は、複合経営の発展に大きく貢献したのである。



折り込みチラシやリピーター向けのDMで配布されるパンフレット。この1枚が観光いちご園の集客のカギとなる。

イチゴで重要なのは 休まず穫り続けること

ピーター向けには案内状と割引券を同封してDM六千通を送付した。広告・宣伝には毎年惜しまず予算を割いている。

イチゴの収益ラインは反当五百万円(実績は六百万円弱)。一千万円のトマトと比べるとおよそ半分だ。

「栽培技術の面から見ても、トマトより手軽で簡単です。難しいのは、12月末から6月上旬までの約半年間の収穫シーズンを一日も休まず穫り続けること。お客さんが来たときに『イチゴありません』では叱られるでしょ(笑)」と大和田さんは言う。

絶えず収穫適期の実を付けるポイント

は、気候と生育状況に応じた加温、芽出し、玉つけ、肥培管理。さらには着果のタイミングを誤らないことだ。休まず穫ることができて、反収五トンの目標をクリアできるのだ。

市内に競争相手も出現 イチゴ産地への発展をめざす

こうした大野水耕生産組合の取り組みに触発されて、いわき市内では競争相手も出はじめてきた。大和田さんはこの状況を歓迎している。

「宮城県の亘理地区のようにイチゴ産地として有名になった方が、お客さんを集めやすいでしょ。もちろん競争になれば、価格やサービス、味、品種など、さらなる経営努力が求められますけどね。だから、従業員の接客態度や言葉遣いには注意を払っています」。

時間・エリアともに無制限で開放するのも大和田さんならではの方針だ。「お客さんは農村に開放感を味わいに来ているんです。締め付けると反発します。時間もエリアも無制限で開放することで、お客さんは満足してくれます。こちらは『損したかな』と思うことがあっても、必ず次につながります。『また来たいな』と思ってもらえればいいんです」。

組合設立から十八年。施設園芸のプロとしてその経営と技術は円熟を迎えようとしている。