

町全体で地場産農産物を楽しめるスペースづくり ～長崎県大村市弥勒寺町「おおむら夢ファーム シュシュ」

農家と連携した直売所と観光農園、レストラン、パン工房、体験教室などを組み合わせ、町全体に年間約48万人を呼び寄せるようになったところがある。地域の農家の人たちが立ち上げた都市と農村をネットワークする理念を掲げた、長崎県大村市弥勒寺町にある「おおむら夢ファーム シュシュ」だ。



シュシュは、長崎空港から15分ほどの農村地帯にある。大村市は約9万人の町で、もともと農家が多く、農産物に恵まれた土地だったという。直売所とレストラン、体験教室などを中心に、大人から子どもまで、町全体を楽しめるように仕組みをつくり上げた。

レストランは、地元の旬の食材を使い、60種類もの料理が出てくる。どれもがとてもおいしい。素材のよさを前面に出した料理だ。四季折々の新鮮な料理が登場するとあって大人気になっている。結婚式も行うことができる。挙式は年間30組ほどあるという。結婚式だけではなく法事の食事会も行っている。年間を通じて毎週予約があるそうだ。

季節の果物を使った冷菓が大人気に

施設のなかでも大人気なのが、この地域の四季

の果物を使ったジェラートやアイスクリーム。イチジク、ナシ、ブドウ、ブルーベリーなど、その時季の果物だけを使う。しかもすべて近所の農家で採れたものを手搾りして作るというもの。四季折々にさまざまな素材が登場するという、とてもユニークな趣向になっている。都会のアイスクリームショップでは、とてもマネのできない見せ方だ。土日には長蛇の列となる。

ユニークなのは、ジェラート売り場と農産物の直売所にある大きなモニター。そこには、近在の約1km内にある20戸の観光農園をロケしたビデオが流れている。ビデオでは、生産者がナシ園やブドウ農園から、自分の作物のことを紹介する。なかには、素敵な喫茶室で果物を使ったパイが食べられる観光農園があったり、ブドウの自家製ジュースを出すところもある。地元のケーブルテレビにお願いしてロケをしてもらったもので、四季の



シュシュの外観。中には直売所、ジェラート売り場、パン工房、体験教室、事務所がある



ブドウ棚の下のレストランでビュッフェが人気



直売所とジェラート売り場には、近所の観光農園にロケをしたビデオを流して宣伝。地元ケーブルテレビに依頼して1日でロケ。製作費用6万円。四季ごとに撮影をして流している。直売所の参加農家の写真も掲示される



直売所の様子。売り上げは2億7,400万円。120戸に絞ってやる気のある農家を厳選している。手数料12%。POSシステムを導入。売り上げ状況は即時に携帯で農家に伝わる。品切れをしないように補填をする



子どもたちに大人気のウインナ作り。子ども会、レクリエーション、学童保育、友だち同士での参加が多い。年間8,000人が体験をする

果実が変わるたびに作成して流している。

「このあたりは40年前から観光農園が始まったところです。シュシュができたときに、観光農園の客が奪われると思った人もいた。そこで、シュシュに来た人たちを観光農園に紹介をすることにしました。私たちが、どこがいいとも言にくいので、逆に自分たちでPRをしてもらおうというわけです」と、代表の山口成美さん。

観光農園の地図も作られていて、果樹園でブドウ狩りやナシもぎをしたい人たちは、気に入った農園に参加することもできる。つまり、農村全体で体験したり、風景を見たりして楽しむことができるというわけだ。

「今、直売所も増えている。観光農園もほかにもある。むしろ地域で連携したほうが、大きな力になるし特徴も出せる」と山口さん。この連携のおかげで、観光農園の入場者は1.5倍に増えたという。

親子や団塊世代に好評の体験教室

シュシュの施設のなかで、このところ大人気になっているのが、「ホットドッグとパン教室」だ。土日になると親子でいっぱいになる。

施設内に40人ほど入れる体験教室が2つある。



「農業塾」に参加してピーナツを収穫する人たち。塾は毎月開かれる。入会金3,000円。参加費2,000円。トラクターの使い方、ブルーベリー摘み、田植え、稲刈りなどを学ぶ。講師は農家の人たち



ソバの種まきをする「農業塾」の参加者



大人気のジェラート売り場。土日は行列ができる



ジェラートは季節のものだけを出して、四季を演出



パン工房も人気の場所

ここで、手づくりのウインナを作る。羊の腸を使い、地元の新鮮な豚肉を詰める。それをボイルしている間に、パン生地でホットドッグ用のパンと好きな形のパンを作る。これを隣のパン工房で焼いてもらう。そして焼きあがったホットドッグ用のパンにできたてのウインナをはさんで、できあがり。これで1,000円とあって、大人気になっている。ほかにも果物を使ったタルト作りやパンとジャム作り、ハンバーガー、ピザ、イチゴ大福などの教室がある。

2007年から始まったのが、団塊世代向けの体験農園「農業塾」。施設の近くの畑や田んぼを使って、ソバの種まきや収穫、サツマイモを植えての収穫などができる。サツマイモが思いのほか収穫ができて、近くの酒蔵との提携で焼酎も誕生した。

参加者は、近在の50歳代以上の人たち。夫婦での参加も少なくない。以前から作物を栽培してみたいと思っていたがなかなかきっかけがなく、この会に入って庭で野菜の栽培を始めたという人たちも多い。

地域全体が、さまざまに繋がって、食を通して安全や、季節や旬、おいしいほんものの味を味わうという仕組みになっている。こんな地域は、ほかにはなかなかないだろう。最近では、ここで働い



毎月、季節の商品や体験講座、観光農園、イベントなどを新聞を作製して広報。5,000部を発行し、園内で配布している



店内のPOPを描く専任の森田千鶴加さん。絵が好きで店の看板からチラシまで、すべてのデザインを手がけるようになった



連携しているブドウ農家の大又喜代勝さん(右)



直売所で買い物をした人が大又さんのブドウ農園にやって来る

てみたいと、大学から就職しに来ている人もいる。

地域の特徴を多彩に展開

「おおむら夢ファーム シュシュ」が誕生したのは2000年。地域の農家が、後継者問題や今後の農業をどうするかということで、集まっていたことがそもそもの始まりだという。ほかにも観光農園をするところがたくさんあり、今後、人が集まるのかどうか、先行きには不安もあった。

そんななか、まずできることから始めようと有志4人がビニールハウスを使って農産物を販売する直売所を始めた。そのうちに、果物で余ったものをどうにかできないかということから、初めて試みたのが旬の果実を使ったジェラートである。これが若い人たちの人気となって、なんと年間17万人が買いに来るようになった。

そこから新たに農家8戸が集まってできたのがシュシュである。ログハウス風のジェラート売り場、レストラン、近所の農家120戸が出荷する農産物直売所を備えた施設である。直売所は、定期的に出せる前向きな農家で、自信のある農産物を出せるところに絞ったという。顔写真を掲示して、どんな人が栽培したかもわかるようにした。

ジェラートと直売所は大人気となった。レストランは、畜産農家もあったことから、最初は焼肉レストランを始めた。しかし、BSE(牛海綿状脳症)問題が浮上して集客が落ちた。カレーや丼ものなどにもすることも試みたが、ひとつひとつ注文に応じて作るのが大変だった。試行錯誤の末に誕生したのが、四季の食材を用いてのビュッフェ方式の現在のレストランである。

さらに体験教室ができて、子どもからお年寄りまでが参加できる場となった。地域全体に輪を広げようと、観光農園を紹介する取り組みを始め、これが人気となって年間約48万人が来るようになった。現在の売り上げは5億8,000万円。目標は10億円。それもまもなく達成することになるに違いない。



金丸弘美

(かなまる・ひろみ)

食総合プロデューサー。食のワークショップのプランニング、幼稚園から大学まで各学校での食の講座などを手がける。総務省地域力創造アドバイザー。著書に『創造的な食育ワークショップ』(岩波書店)、『給食で育つ賢い子ども』(木楽舎)ほか多数。