



岡垣町 “ぶどうの樹” ものがたり

山田 龍雄、愛甲 美帆、糸乗 貞喜

(よかネットNO.38 1999.3、NO.64 2003.7)

- 1 観光・サービス産業

私は4～5年前にある人から岡垣町に“ぶどうの樹”というのがあり、何か面白そうだということを知り、早速、家族でバーベキュー料理を食べにいったことがある。この時は、建物はブドウ栽培の温室といった感じではあるが、ブドウの房の下(房の上には透明の塩化ビニールが掛けられている)での開放感と設備にお金をかけてなく、無理のない経営をしているといったことが印象に残っている。そして、今年の1月初旬に姪の結婚式が“ぶどうの樹”であったことから2度目の訪問となった。

指定された時間より30分ほど早く到着すると、隣のコーナーにはワインが用意されており、披露宴が始まるまで思い思いにワインを飲めることができ、すっきりいい気分になれる。ここではブドウの房の下での開放感からホテルの結婚式と違って、あまりかしこまらないカジュアルな雰囲気が出され、メインの肉料理も焼き立てのものが用意されているなど、気の利いた心遣いに感心した。従業員の方に年間の結婚式の回数を聞くと約230～240組ということであった。そこで、このような場所で都市部のホテルと同等あるいはそれ以上の(ハイアットホテル:約400組、ホテルソラリア:約200組)回数の結婚式をしているのは何か仕掛けがあるのではないかと思い、すぐ社長にコンタクトを取り、いろいろお話を聞かせていただいた。

“ぶどうの樹”の下での結婚式は、お客さんの要望から生まれる

社長を訪ねて、姪の結婚式のお礼を言うと、「冬場は本当は結婚式はしたくないんですよ。本物の房の下ではないんですよ。本当は4～11月頃までしかできませんが、あまりに要望が多いものですから、冬場は造花の下でやっています」といった返事がかえってきた。

こんな話から始まり、この“ぶどうの樹”を始

められたきっかけからお聞きした。ここに行き着くまでの経緯は祖母の時代までさかのぼり、3次産業から始まり、1次産業、さらに4～5次産業(農業を基本としサービス業から製造業までを行っている)への変遷なのである。

その物語を大まかにたどると次のような経緯がある。

- ・祖母の時代に八幡市(現北九州市八幡区)から岡垣に移り住み、小さな旅館を始めた。この旅館の屋号が「八幡屋」であるのは祖母の前住地からの由来。
- ・その後、昭和26年に、現会長であるお父さんが、実家の旅館業を引き継いだものの、自分の性に合わないということで木材業と砕石業を始め、旅館業の方は奥さんに任せっきりにした。しかし、石炭産業や八幡製鉄所の規模縮小などで、経営もうまくいかなかった。
- ・もともと農業をしたいという願望があったお父さんは、砕石業の廃業とともに、たまたま空いていた砕石残土の捨て場を有効利用するため、野菜づくりを始めた。
- ・しかし、野菜づくりは労働の厳しさの割には収益性がないといったことから、かねてからの夢であったブドウづくりを始めた。
- ・ブドウ生産は収穫はあってもなかなか売れず、いつかは観光農業の道を考えていた。
- ・昭和49年頃、ぶどう畑の一角に離れ屋を主体にした和風旅館をつくる。
- ・昭和55年に農協の旅行でニュージーランドに行き、そこで体験したリンゴ園の下で羊が放牧されている中でのバーベキューの味と牧歌的な雰囲気に感動し、帰国後すぐにブドウの下でのバーベキュー料理を始める。
- ・その後、簡単なパーティーなどを行っていたが、平成2年頃にブドウの下での雰囲気がうけ、「ぶどう園を貸切って結婚式をしたい」という



“ぶどうの樹”の位置

要望が舞い込んできて、徐々に口コミで広がり、その回数も増えていった。

- ・平成5年頃から敷地の一角にパン工房、ソーセージ工房の農畜産加工部門を事業化する。
- ・平成6年頃までの結婚披露宴は年間20～30組だけであったが、申し込みが多いことから、平成7年にぶどうハウスの一部を結婚式に対応できるようにブドウ棚を鉄骨ハウスで囲い、床も全面板張りなどの全面改築をしたことから、その回数も飛躍的な伸びを示し、昨年から200組以上の式を行っている。

パーベキューハウスが2～3年で軌道に乗り始めたころ、現社長が結婚式場を案内する会社に「結婚式場にうちを取り上げて欲しい」とお願いにいったとき、その会社のお偉いさんは「うちはちゃんとした結婚式場を紹介するところ。ブドウ園で結婚式とは、あんた気が狂っとんではないですか」と言われたこともあったそうだ。今ではあえて営業しなくても口コミで広がり、満杯状態であることから、実際はお客さんのニードは変わってきているといえよう。ここではお客さんの要望にできるだけ対応できるように心がけており、ある披露宴では新婦のお母さんの手料理を出したことがある。社長は「昔の田舎で行っていたような隣近所での協同のもてなしの雰囲気で行いたい」とのこと。積極的に営業をしていないとはいっても、町内外に設けている旅館やレストラン、カフェテリアに常設されているパンフレットが充分その役割を果たしているようである。

パーベキューハウス開設当時は宅地か、農業用地かで農業関係者を悩ませる

現在、“ぶどうの樹”の敷地は約8,000坪で、うち施設部分が5,000坪、残り3,000坪がぶどう園となっている。

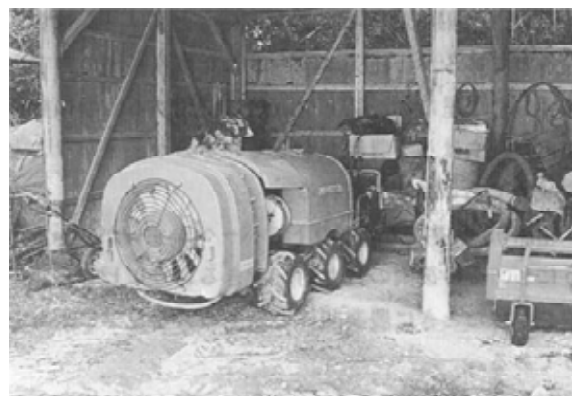
“ぶどうの樹”に入ると農業といったイメージはなくなるのであるが、社長に案内された事務所



“ぶどうの樹”建物配置状況



ブドウの房の下での結婚披露宴の様子



自宅横の小屋にあるブドウの栽培機械

裏の自宅に併設した小屋には、ブドウ栽培に使用する大型の機械があり、やはり「農業もやっているのか」ということを改めて感じさせてくれる。

昭和55年頃にブドウの下でバーベキューができるようにし、その後、雨の日も対応できるようにビニール屋根をかけたときに、役所の農業関係の人が見学に来たそうである。現会長は、当時としては農業の一環として事業をしているのであるから、宅地化の変更申請など全く考えていなかったのだが、役所の人から届け出が必要ということで、今では宅地変更をしているとのことである。私もこの辺になるとよくわからないが、ハウスで囲ってしまい、レストラン営業とみなされるとやはり宅地化の届けが必要なのかも知れない。

今でも年間20～30組の農業関係者の視察があるということだから、やはり観光農業として評価が高いのであろう。

今やブドウ栽培からブライダル事業などの総合環境適応産業をめざす

平成5年頃からパン工房やソーセージ工房などに取り組み、平成7年にはこれらの事業を総括するために(株)グラノ24Kを設立(グラノとはスペイン語でブドウの意味)し、年商約12億円(1999年当時)の観光産業となっている。その売り上げ構成は農業生産部門が5%、農畜産加工部門が10%、販売・流通部門が15%、観光・外食産業が70%となっており、バーベキューと結婚披露宴は観光・外食部門に含まれているので、手づくりのソーセージやパンが披露宴に出されていることを考えると、結婚披露宴の役割は実質的にはさらに大きな比重を占めているようだ。経営組織は外食部門(結婚披露宴含む)、加工部門、流通部門と3つの部門での独立採算性を実施し、各課毎の自主性と責任を明確にしている。また、ソーセージ工房開設にあたってはドイツの知り合いの元へ若手従業員を修行にやらせるなど本物にこだわってい

る。

社長の話でもうひとつ興味深い話を聞くことができた。「立地上は一見不利なようにみえるけど、一時間圏内に北九州市、福岡市、筑豊地域が入り、この岡垣の自然のよさ、環境を活かした産業を起こし、お客さんに喜んでもらうことしかない。いくなれば環境適応産業を目指していかなければいけない」

この環境適応という言葉は、まさに“ぶどうの樹”の事業をわかりやすく表したキーワードといえる。

将来は、近くに所有する山を活用して何かをできないかと模索しているようであり、これからの取り組みが楽しみである。

(山田 龍雄 NO.38 1999.3)

2003年7月、当社が加盟している「協同組合 地域づくり九州」主催の地域づくりセミナーを“ぶどうの樹”で開催しました。以下はこのセミナーについてまとめたものです。

大規模投資型でなく、土地柄を活かした地域産業の「ぶどうの樹」

当社が加盟している「協同組合 地域づくり九州」では、交流会員や賛助会員との交流や、地域づくりの現場の話からの勉強を兼ねて、毎年セミナーを開催している。今回は、大規模投資するのではなく、田園の中での“ぶどう園”という土地柄を活かしながら、段階的に施設計画や事業起こしを行い、今や正社員70～80名、パート約150名の企業となった「ぶどうの樹(株)グラノ24K」での現地セミナーを行った。

「ぶどうの樹」の前評判が良かったためか、約60名の参加があった。当日は、現地視察の後にぶどう園の下でのセミナーと、交流会での美味しいワインや食事も加わり、参加者の方は都会のホテルでは味わえない満足感を得られたのではなかつ

たかと思う。社長の小役丸氏からは「ぶどうの樹」のいきさつと経営や地域への思いなどを、おもしろおかしく語っていただいた。お話の中で印象に残ったこと、現地で感じたことをまとめてみた。

【国有林の借景を含めての“ぶどうの樹”。気分のよい空間は手作りだからこそできた】

5月の初めに、私と理事長の糸乗とで、事前打ち合わせのため、「ぶどうの樹」を訪れた。

小役丸社長と簡単な打ち合わせを済ませたあと、現地を案内していただいた。岡垣町の^て手野にある「ぶどうの樹」の周囲には、豊かな原生林があり、糸乗が「あの樹はどここの樹なんですか」と尋ねると、「あれは、楠の原生林で国有林です」とのことであった。また、「ぶどうの樹」のセンター広場の周囲に一際大きな楠の木を見つけて同じ質問をすると、「枝が敷地内に入り込んでいますが、これも国有林の楠の木です」。

まさに「ぶどうの樹」は、周囲の国有林があるからこそ、この豊かな緑の中での「ぶどうの樹」を演出できている。やはり「ぶどうの樹」は、この周囲の風景や緑を含めての土地柄を活かしているからこそ、お客さんに気分の良いサービスが提供できているのである。

今回、セミナーを行った「ゆかいな果樹園」というのは、日頃は結婚式やパーティーなどを行う多目的スペースである。ここは、ぶどう園をそのまま活かして、ぶどう棚の上部にガラスを葺き、床は所々あるぶどうの樹を避けて板を敷いてある。冷暖房は、ぶどう棚の上部にむき出しのまま設置されているが、全く違和感はない。まさに床付きのぶどう園温室なのである。

この建物は、専門家に相談せず、この立地条件と環境を活かした雰囲気作りのため、お金をかけず、知恵を絞り、手作りで行ったからこそ、気分の良い空間ができたのではないだろうか。



ぶどうの樹の雰囲気づくりのひとつとなっている国有林の楠の森

これをもし、変な専門家というのか、柔軟性のない専門家に頼んでいたら、いろいろな建築上の制限について専門知識をフル活用し、固くて非常につまらない建物になっていたのではないかと十分想像される。建築の上でも少し勉強させられたセミナーであった。 (山田 龍雄)

【お客様に嘘を言うまい。人づくり、ものづくりを大事に夢を語る会社に。スタッフの接客もすばらしい】

セミナーでは、まず(株)グラノ24Kが岡垣町内に展開する主な店舗を案内していただいた。岡垣町の波津海岸沿いにある小役丸社長の祖母がはじめた旅館「八幡屋」とそのすぐそばでコンテナを活用した「鮎屋台」、そしてぶどうの樹内にあるパン屋やカフェなどをみせていただいた。

小さな電球が散りばめられたブドウの木の下、丸テーブルに着席すれば屋外の緑が鮮やかに目に入るなごやかな雰囲気の会場でお話をうかがった。

「ぶどうの樹」は旅館業 農業 ぶどう園での観光産業に事業を展開されてきた。現在“食と健康”をテーマに事業をされている。

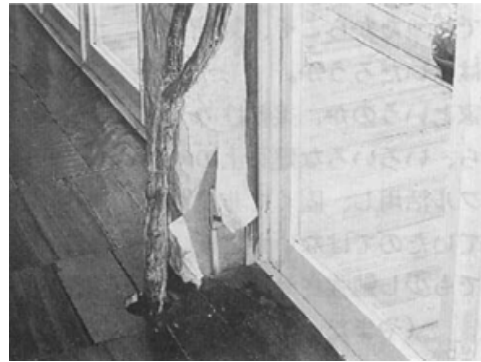
講演の最中、小役丸社長は「嘘を言うまいと思った」と何度も言われた。昭和50年代のこと、お客様に「うわぁ。これは本当においしいヒラメですね。この海で採れたのですか」と聞かれても正直に「いえ、これは天草で採れた・・・」と説明するとお客様はがっかりされた。また、団体の宴会料理では茶碗蒸しや海老フライなどその土地の味がしないものの食べ残しが多いことに疑問を持っていた。

農業をしているので野菜を育てる際、必要な時期に必要な量の農薬をかけることで、その後の成長具合が歴然と違うことが分かっている。農薬散布を0か100かということよりも「これは育成の

右：明るく広々とした雰囲気のレストラン、中央で話をされているのが小役丸社長

下左：ブドウの間から天井がのぞく

下右：ブドウの手入れ、水、肥料等はこの床をめぐって行う。柱の鉄骨は紙でカバーされている。



一時期農薬をかけていますが、農薬の残有性はありません」ときちんと説明し、後はお客様に選択してもらおうという方法を探るようにした。これは野菜に限らず他の食材も同様である。このように「嘘は言いたくない。採れただけを、生産地を明示して、安心して食べてもらえばいい」と思っているようだ。

ぶどうの樹は現在社員70名、パート150名を雇用されている。会場からは「どのような社員教育をされているのか」という質問が出た。社員の方は若い方が多く、高校を中退した人など個性ある人が多いそうだが、お客様に褒めてもらうことで成長するということがあった。とにかく実体験と一緒に積むということを大事にされている。先日も、厨房もホールスタッフも総勢で園内のレンガ張りを3日間かけて行ったそうだ。また“もてなし”を学びにグリーンツーリズムで有名な大分県安心院町への宿泊。味の勉強ということで東京のデパートの地下研究やラスベガスへの研修。ドイツやニュージーランドにあるぶどうの樹の契約農家へ

収穫に行くなど、多くの研修の機会を設けている。

ぶどうの樹の食材は地元の農家から、質が良いが規格外で市場に出荷できない野菜、育成途中で間引いた野菜などを仕入れている。月100万円の取引になる農家もあり、農家からは「自分のつくった野菜がきちんと表示され、提供されているので嬉しい。頑張っよ」と言われるそうだ。

「時代環境、地域環境に合わせた事業をしたい。皆が夢を語る会社になりたい。利益はそのための手段です」と小役丸社長は言われた。

セミナーの後、料理やワインを囲んでの交流会を行った。出された料理もちろん美味しかったのだが、スタッフの方の料理やワインの説明、勧め方がとてもさわやかで、より深く味わうことができた。小役丸社長の思いを現場で聞き、交流会で実感することができ良かったと思う。

(愛甲 美帆)

【なぜ“ぶどうの樹”でのセミナーにこだわったのか】

まず写真を見ていただきたい。明るくて、広々としていて、すばらしい雰囲気。中央で話してい

る方が小役丸さん。このホールの上をちょっとのぞいてみたのが天井の上で、ぶどうの間から見えているのが透明とブルーの波板とそれにダクトである。この広いホールの中に柱はなかったが、その理由は軽量の屋根にあると思えた。

「ぶどうの手入れはどこからするんですか」と聞いたら「床をはがしてやるんですよ。もちろん肥料も」といわれた。ぶどうのツルは柱のところから上がっている。その柱は鉄骨造だが、そこを土色の紙で巻いている。私のようにしつこい人間以外は誰も気づいていないようだった。

何もあら探しをしているのではない。この天井裏と柱を巻いている紙が、この“ぶどうの樹”の「すごさ」を表しているのである。

念のため書き添えると、総ガラス張りの建物を建設会社が建てるのと、農業用の総ガラス張りの鉄骨ハウスではコストが10倍違うと思う（後者は3万円/坪程度）。減価償却と金利（お客様がもっとも嫌う経費）が10倍も違うかもしれない。

はたして帰り道で「建築基準法では・・・」という声が聞かれた。私は「安全第一・信号第二」主義者なので、四方は逃げやすい戸や扉で、その外は中庭や森や畑や田で囲まれているところでは、全く不安を感じない。信号（細かい規則）に気を取られるより、客の安全を第一に考えていただきたい。この“ぶどうの樹”は、東京のテレビ局が最もねらいそうな（10年前までは見向きもしなかったのに）、居心地のよいところである。だから「危険がいっぱい」とも感じた。どうか小役丸さん、雑音に耳を貸さず、「小さい規則第一でなく、お客様の安全第一」に、「投資第一ではなく、お客様へのサービス第一」を貫いて、骨太の経営を続けて下さい。（糸乗 貞喜）