新・農業経営者ルポ／第129回

日本における中国野菜の源流



日本における中国野菜の源流

千葉県柏市の西川ファーム代表である西川圭二（54）は、父親の述夫（82）とともに日本における中国野菜の開拓者になる。大手種苗会社である㈱サカタのタネ（横浜市）と連携して中国伝来の野菜を日本向けに品種改良し、チンゲンサイやクウシンサイなど20種類を超える中国野菜を国内に広めてきた。栽培で何よりこだわるのは「味」。「畑で味付けをする」という野菜は、本場中国でも著名な中華料理店「聘珍樓（へいちんろう）」の全店で扱われるほど高い評価を得ている。

文・写真／窪田新之助

「日本に中国野菜がない」

飲食店や百貨店などがひしめき合うJR常磐線の柏駅から、車で10分もかからない住宅街にある西川の自宅。その敷地内にある事務所で話を始めると、交換したばかりの名刺の裏を見るよう促された。そこには6haの畑で栽培している野菜の名前が羅列してある。「青梗菜（チンゲンサイ）」「香菜（コリアンダー）」といった耳慣れたものから、「雪里蕻（セリホン）」「搨菜（ターサイ）」など、どう読んでいいのかわからないものまで並ぶ。

「中国野菜」というのは一言で言ってしまえば中国由来の野菜といった意味だが、チンゲンサイやクウシンサイなど、いまではすっかり日本の食卓やレストランに定着したものもある。西川親子が作り始めなければ、いずれも日本での普及はずっと遅れていたかもしれない。

父の述夫がもともと熱心に作っていたのはコカブだった。「柏でコカブといえば西川」と呼ばれるほどの腕自慢で通っていたそうだ。一家が中国野菜と出会ったのは西川が中学生のとき。述夫の知り合いである中華料理店の店主が中国人シェフを雇ったところ、そのシェフが「日本には中国野菜がない。これでは本場の中華料理が作れない」とこぼした。その嘆きに述夫は商機を見た。そこで、当時から懇意にしていたサカタのタネを通じて中国から野菜の種を取り寄せ、自分で作り始めたのがすべての始まりである。

最初に作ったのはチンゲンサイ、続いてターサイ。穫れた野菜はその中華料理店に卸すほか、たまたま述夫の叔父が築地市場の仲買人だったため、叔父を介して他の仲買人に中国野菜の食べ方を説明しながら営業していった。

試行錯誤の末につかんだ栽培の勘所

やがて市場での評価が高まるにつれ、サカタのタネから品種改良した中国野菜の新しい種が試作用に次々と送られてくるようになる。西川が「親子そろってチャレンジ精神が旺盛」と言うだけに、述夫はそれらの野菜を好んで作り続けた。

ただ、新しい野菜を作るたびに親子は悩まされた。いずれの中国野菜にしても、栽培の仕方がよくわからないからだ。日本では誰も作ったことがない野菜ばかりだから当然である。それこそ悪戦苦闘してきたことは容易に想像できる。大学卒業と同時に父と一緒に中国野菜を作るようになった西川も、「かなりのリスクだよね。全滅する恐れがあるわけだから」と振り返る。そんななかで親子はだんだんとその野菜を作るうえでの勘所をつかんでいった。

「どんな野菜も秋に作れば、その特徴はなんとなくわかる。つまり、秋に種をまいて春まで置いておいて、薹（とう）立ちするタイミングを見るんですよ。そうするとまく時期の検討がついてくる。秋にまき、たとえば2月半ばに薹が立てば、春にはまけないなと。あるいは同じく秋にまいて、3月半ばまで薹が立たなければ周年で栽培できるだとか。そうやって感覚をつかんでいった」

事務所でそんな話を一通り聞いた



西川ファーム　代表

西川圭二　千葉県柏市

にしかわ・けいじ　1961年、千葉県柏市生まれ。79年に宮崎県にある南九州大学園芸学部を卒業後、実家で農業を始める。東葛飾地域４Ｈ（農業青年）クラブ会長。2010年、父から経営を受け継ぐ。千葉県農業指導士として毎年のように研修生を受け入れ、後進の育成にも当たっている。

後、中国野菜の実物を見せてもらうべく、門を入ったところにある集荷場に向かった。その途中、来るときにちらりと目にしていた石碑を改めて見てみた。そこには「濫觴」という文字が刻まれている。濫觴とは「長江も水源にさかのぼれば、觴を濫べるほどの、または觴に濫れるほどの小さな流れである意」（『広辞苑』から引用）。つまり、物事の起源や起こりを指す。濫觴の文字の横には「中国野菜栽培草創の地」と刻印してある。この石碑には西川家の自負が表れている。

味を決めるのは品種と肥料

集荷場に入ると、水洗いされたばかりの野菜がそれぞれコンテナに詰められていた。チンゲンサイのほか、根の大部分がそれぞれ紅色や緑色で染まっているダイコンなど。まだ発売されていない野菜もある。

「これ、食べてみて」

そう言って、西川がぐっと目の前に差し出してきたのは小ぶりのニンジン。言われるまま、ばりばりとかじってみると、そのうちに甘さがじんわりと伝わってきた。その後に口にした紅大根も同じだ。チンゲンサイに至っては生で食べてもえぐみがなくて甘い。その様子を見ていた西川は「どうだ」と言わんばかりの自信にあふれた表情である。たしかにこの甘さはそれから随分と長い間、口の中を楽しませてくれるのだった。

西川は中国野菜を作るにあたって、心に決めていることがある。それは「本場中国で食うよりもうまい野菜を作ること」。味の決め手となる要素は二つあるという。一つは品種。サカタのタネと品種を開発するにあたって、まずいと感じた野菜については徹底して排除してきた。

もう一つの味の決め手は肥料。肥料の重要さについて西川は話の合間に何度も繰り返した。彼の持論は「野菜は畑で味をつけるもの」である。

畑に投じているのは海藻を原料にした肥料。それから昨年より「みかひ」をすべての畑に入れている。

みかひというのは、愛媛県の肥料会社カイゼン㈱が開発したばかりの肥料。名前の通り、愛媛の特産であるミカンの絞った皮を主原料にしている。県内のミカンの産地では昔から、ミカンの皮を畑にまくとおいしい野菜が育つと噂されてきたことが開発のヒントになっているそうだ。ほかに広葉樹のおがくずとふすまを混ぜ、完熟発酵させて製造している。

「これを入れると味がすっきりするんですよ。おまけに硝酸態窒素が減るからえぐみも抑えられる」









1 2 3 は西川の父による石碑。中国野菜の先駆者としての心構えや自負がうかがえる。
4 西川家の前にあり、西川の兄が経営している中華料理店。もちろん、西川が作った野菜を使っている。

日本における中国野菜の源流





5 6 西川家の敷地内にある集荷場とそこで働く従業員。
7～10 ターサイやチンゲンサイのほか、品種として未発売のダイコンなど。









西川はこの肥料に「調味肥料」という別名を付けた。製造メーカーのカイゼンはこの名前で商標登録を取ったばかりだ。

「味を決めるのは肥料」と主張する西川だが、土壌分析は一切しない。その理由は「気候は毎年違うから」。それよりも「勘が大事」と主張する。

「たとえば、ゲリラ豪雨があれば肥料は土壌から抜けていくでしょ。この異常気象に土壌分析はついていけない。それよりも大事なのは勘。前作に何を作ったか、そのときの育ち方はどんなだったか。その後の天候も加味して、肥料の投入量を決めている」

西川は野菜を「厳しい環境」で育てる。つまり、ハウスではなく、露地で栽培する。かつてハウスを2回建てたことがあるが、すぐに壊した。というのも「厳しい環境で育てたほうが野菜はうまくなる。限界の寒さまで当てればもっとおいしくなる」と考えているからだ。

そうやって丹精して育てる野菜も、これまでずっと順調に売れてきたわけではない。最大の危機が訪れたのは、2011年に東日本大震災に伴う原発事故が起きたときだ。柏市でも局地的に放射線量が高くなったことで、売り上げは10分の1にまで下がったことがある。ただ、時間の経過とともに、一度離れていったお客さんは再び戻ってきた。いまでは売り上げも原発事故前に戻っている。このことは、西川の野菜が他に代えがたいものとして高く評価されていたことを意味する。

有機栽培よりお客さん

ところで、西川は以前、有機栽培に凝っていた時期がある。当時は有機JAS認証を取得するため、講習会に通った。だが、しばらくしてやめてしまった。有機JAS認証を取る手間の大変さを思うと、とても規模を拡大できないからだ。ただ、それ以上の理由として、顧客満足を踏まえれば、有機栽培は向いていないことを身をもって知ったことがある。西川は主張する。

「まず言いたいのは、そもそも農薬は悪ではない。人が病気になったときに薬を飲むのとなんら変わらな

い。きちんと使っているなら、決して安全を脅かすものではない。それから肥料だが、堆肥だけでは後半に窒素が切れてしまうことがある。そのときはすぐに化成肥料を投じなければ、野菜は窒素不足で硬くなる。ただ、そんな野菜はお客さんには出せない。昔、それで欠品させたことがあった。そうしたら、その店ではすぐにその野菜を使った料理がメニューから外された。だから、お客さんの信頼に応えるならば、むしろ化成肥料は必要」

西川の農場には顧客であるレストランやスーパーのシェフや仕入れ担当者らが訪れる。ときにはレストランがそのお客さんを連れてくることもある。いずれの場合でも、西川はなぜ化学農薬や化学肥料を使うのかを説明する。そうすれば「その必要性をわかってもらえる」と言う。

取引相手は「料理がうまい店」

野菜を取引しているのは30ほどの飲食店や市場に加え、東京や千葉、茨城にあるイトーヨーカドー9店舗や柏市に本拠地を置く京北スーパーなど。イトーヨーカドーには同社に直売コーナーを置く千葉県の農家グループ「畑直組」を通じて卸している。イトーヨーカドーと取引するようになってからは、先方の求めに応じてキャベツやブロッコリー、オクラなど一般的な野菜も作るようになった。

幅広い出荷先を持っているとはいえ、誰とでも取引するわけではない。基本的には「ここはうまい料理を出す」と確かめた店だけだ。だから、取引をする前にはその店を訪れて料理を味わうようにしている。また、旅行するときにはプライベートであっても欠かさずに名刺を持っていく。ここぞという店に出会ったら、中華料理店でなくても店主に名刺を手渡す。そして、旅行から戻るとすぐにその店に自分の野菜を宅配する。新たな取引につながるかもしれないからだ。

「自分が作った野菜がぞんざいに扱われるのが嫌なんです。おいしいんだから、料理してもおいしいまま出してもらいたい」

プロと真剣に付き合う

この話からわかるように、西川は「出会い」と「つながり」をとても大切にしている。また、「プロの仕事」を尊重している。それは西川の経営の礎といえる。

たとえば、西川は取引しているレストランや小売店にときどき食事に行ったり、食材を買いに行ったりする。また、使うトラクターは井関農


利根川沿いにある西川ファーム

日本における中国野菜の源流





11西川ファームに２年前に入った裕幸。「机で仕事するより外で仕事する農業のほうが面白いと思った」とのこと。
12利根川沿いにある西川ファームの畑。

機製だけ。それもなじみの茨城の店舗からしか買わない。

それから農業機械は壊れても、自分で修理することはない。すべて専門の業者に任せる。堆肥や苗も自分で作らない。すべて古くから付き合いのある農業資材会社から仕入れている。

「だってプロは毎日作っているわけですから。農家が作った堆肥なんて糞ですよ。まるで話にならない」

経営はさらに大きな流れへ

集荷場を後にして、筆者らは軽トラックで20分ほど離れた場所にある畑に向かった。西川が持っている畑で面積が最も大きいのは80ａ、最も小さいのは６６０㎡。こうした不ぞろいの畑が柏市と我孫子市に点在している。

訪れたのは柏市と我孫子市のちょうど境にある利根川の遊水地。本誌にときどき登場する染谷実氏の大規模農場は目と鼻の先の距離にある。西川は最近になってこの辺りの農地を買い取り、父親の時代から面積を６倍に増やした。その理由は２年前に長男の裕幸（25）が後継者として入ってきたことにある。

「周りからは息子が入ったから楽になったでしょと言われるけど冗談じゃない。息子が入れば余計に稼がないといけない。それで２年前に２ha増やし、コマツナやブロッコリーを作り始めたんだよね」

裕幸は日本大学生物資源科学部を卒業後、サカタのタネで１年間の研修を受けた。西川はそのことを喜んでいる。自分の経験から幅広い業界との付き合いが大事だと考えているからだ。

「農家は家にこもっていてはだめですよ。それじゃあただの農家の息子で終わるじゃないですか。他人の飯を食ったほうがいいですよ。サカタのタネで得てきてほしかったのは、何よりたくさんの人との付き合い。それはすごい財産ですよね」

西川のこれからの目標は売り上げを上げることである。そのために面積も雇用もお客さんも増やす。

「これから農業はチャンス。休耕地はどんどん出てきますから、面積なんていくらでも増えていく。農地はそんなに高くはないから、息子のために買っておきたい。農業は息子の時代のほうがずっと面白くなりますよ」

こう話したときに西川は、「濫觴」という言葉を思っていたに違いない。中国野菜を機軸にした農業経営は父から子へ、子からまたその子へと、流れを大きくしていく。

（文中敬称略）