

# 農業経営者ルポ

文・青山浩子

## 「この人この経営」第50回

### 日本という外国の大地を耕す農夫

ランドマン

ランドマン・  
コスターヒロセ・  
ステファンさん (46歳)

〒071-0222  
北海道上川郡美瑛町字美田第2  
TEL&FAX: 0166-92-5800

「プロフィール」1957年ドイツ、フランクフルト生まれ。ケルン市とビルフェルト市の両市の大学で土木工学、経営学を学ぶ。卒業後は建設会社で経営管理を担う。90年、ジャーマン・デベロップメント・サービスの開発職員として、ネパールに派遣される。現地の水力・気象オフィスにて、データ収集と処理方法を指導。同年、香代子さんと結婚。93年からはベトナム北部で中小企業のビジネス経営活動を指導。その後、子供の将来を考えて、各国を移動する仕事を辞め、95年に来日。北海道中富良野町にて農業に携わり、98年美瑛町で農業者として独立。現在5haでバレイショ、タマネギをメインに生産。奥さんの香代子さんとの間に3人の子供がいる。ランドマンはドイツ語で「農夫」の意味。ランドには「大地」、「農地」、「田舎」などの意味がある。



観光地として名高い北海道美瑛町。丘陵地に咲き乱れる白やピンクのジャガイモの花を眺めながら車を走らせると、赤いペンキで塗られたかわいらしい建物が見えてきた。看板には「ランドカフェ」。ドイツ料理とケーキを食べさせてくれる喫茶店だ。

料理に使うバレイショやケーキの材料などはドイツ人のステファンさん(46)が作り、奥さんの香代子さん(43)が店を切り盛りする。

一見、外国人と日本人のカップルがのどかな農場生活を楽しんでいるというイメージだ。しかし、畑で作る作物は店で使うものを含め、すべて自ら売り切り、市場や農協には出していない。合理的で、計算された農業経営をおこなっていることは、外観からはあまり想像できない。

#### 土木技師からの転身

喫茶店はステファンさんが廃材を利用して作り上げた。その背後に広がる急な斜面には、バレイショ、イチゴ、ハーブなど、さまざまな作物が植わっている。

「今日は取材があるっていうからケーキに使うイチゴを摘んだり、他の仕事も早目に済ませておいたんです」。ステファンさんは、驚くほど流暢な日本語を話しながら現れた。

聞けば、ステファンさんはもともと農

家ではなく土木技師。ドイツからの派遣でネパールやベトナムで開発事業の指導者として働いていた。

香代子さんとは13年前に結婚。互いの留学先だった南米のエクアドルで知り合った。ネパールで新婚生活を始め、ベトナムでの任期が終わる頃には子供が3人になり、定住を考えるようになった。ドイツが日本か考えた末、95年に来日した。

「農業をやるう」というステファンさんの言葉に、香代子さんは「えっ？」と思ったという。いろんな慣習のある日本の会社勤めにステファンさんが向いているとは思わなかったが、農業という選択は意外だったそう。香代子さんも東京出身で、農業とは無縁だった。

「生活のためにお金は必要。とはいっても、日本語の読み書きができないから会社勤めは無理。農業は嫌いじゃなかった。土を触るだけが農業ではないのだから。何かを作る、機械を修理する、車を運転するなど、トータルで考えると、農業はいい仕事だと思った」(ステファンさん)

#### 正規のルートで

#### 新規就農者に

定住先には、ドイツと気候などが似ている北海道を選んだ。最初に来たのは中富良野町だった。いまと違って、この頃のステファンさんはまったく日本語が話せなかった。だが、それをものともしな

い大胆さを感じさせるエピソードがある。

日本に来てしばらく滞在していた香代子さんの実家から、中富良野に移る時のこと。香代子さんと子どもたちは飛行機で移動したが、ステファンさんは荷物があったため、一人ワゴン車で移動した。フェリーで苫小牧に着いたのは95年3月。雪が降っていた。だが、ステファンさんの車は夏タイヤだった。ツルツル滑って走れない。チェーンを買おうと店を探し、店員に手振り身振りで伝えてみたものの、結局買えずじまいだった。道内の車は大半がスタッドレスタイヤに履き替えているため、チェーンを売っている店はなかったのだ。結局、滑るように峠を越えて中富良野に到着した。この話を紹介してくれたのは、後に登場するステファンさんのパートナー、(有)石村鉄工の石村聡英社長だが、「僕なんかにはとてもできない。大したチャレンジャーだと思いました」と話してくれた。

中富良野町に来た当初は、いろんな農場で播種や収穫のアルバイトをして生活費の一部を稼いだ。やがて、中富良野の農家が小さな畑を貸してくれ、自分なりに作物を作って市場にも出した。並行して土地を探していたところ、美瑛に耕作放棄地を見つけた。これまでの農業経験を農業委員会と上川支庁に申請し、了承されて美瑛町に移ってきた。

## 喫茶店と通販で すべて売り切る

観光地である美瑛に土地が決まった時点で、「喫茶店と農場の複合経営」という絵を描いていた。ドイツ人が作った材料で作るドイツ料理はそれだけで様になる。料理は香代子さんが、ステファンさんのお母さんから直伝で教えてもらった。

驚いたのは、独立した当初からメインの作物であるバレイシヨとタマネギを、喫茶店と通販で売ると決めていたことだ。普通なら、市場や農協出荷から考えるはずだ。

「喫茶店という場所があるということは、直接売るチャンスがあるということだから」（ステファンさん）。



廃材を利用して作ったレストラン。観光シーズンということもあり、昼には14席あるテーブルはすべて埋まり、外で待つ人もいた

他の農家との差別化を図るために有機栽培に取り組み、消費者にアピールした。とりわけ営業に出歩くことはしなかったが、だんだんとお客さんは増えていった。最初は、喫茶店にパンフレットを置くことから始めたが、やがて、口コミや知り合いの紹介を通じて注文が多くなった。地元よりもむしろ東京や大阪からの注文の方が多いという。

もちろん、野菜をすべて直販で売り切るための工夫もしている。自ら作った雪のムロだ。喫茶店の横に作ったムロに冬の間に、近くの山からとってきた雪を入れてバレイシヨを保存する。「いつでも供給できるというのが私のポリシー。普通なら4月頃には芽が出るけれど、雪を3〜4回入れ替えて保存すれば6月中旬まで出荷できる」

とはいえ、ムロに入るバレイシヨは8〜10年間30tのバレイシヨがとれるため、入りきらない分は、冬の寒さで凍ってしまいう前に大半が売り切れるよう、セツト販売などを企画し、パンフレットを顧客に送るなどして売っている。単にポリシーにこだわるのではなく、収支のバランスを計算した上できちんと経営をおこなっているのだ。

## 経営という 視点に立った農業

それだけではない。喫茶店の横にもう

一軒家を建てて、貸し別荘の運営をする一方、ドイツから農業機械と資材の輸入のサポートもしている。

「二年を通じて労力の3分の2は農業に投入しているが、収入としては3分の1。農業だけではあまり儲からないっていうことだね」

ステファンさんの農業は、家族の暮らしを支えるための「生活」としての農業だ。しかし、まぎれもなく「経営」である。自分の強みは何かを考え、他にはない商品・サービスを提供し、常に収支のバランスを考えている。「儲からない」といいながら、何もせずに流されている農家とは比べものにならないぐらいプロ意識を持った農家だ。

「私たちがのびのびと農業ができるのは、あれこれ農業経営に口を出す親族もいないし、農協への借金もなく気兼ねせずつきあえるからだと思う」と香代子さんは笑う。だがそれは、何の後ろ盾もなく農業をやるということに他ならない。実はそっちの方がずっとリスクが大きい。

おそらく二人は、家族の生活を支えるための戦略を練りながらも、たゆまぬ努力をしてきたのだろう。それはステファンさんの日本語を聞けばわかる。「読み書きはできない」といいつつ、農業の専門用語を含めた語彙力に驚いた。外国語をここまで話せるようになるには相当勉強し、しかも多くの人間と会話を交わさ

ないとできないことだ。

## 周辺の農家から 教えてもらう

農業技術は、いろんな人と会話を交わしながら身につけたものだ。美瑛に来る前も農場で働いたとはいえ、ほぼ素人で農家になった。「美瑛に移った頃はこの丘に合った機械の使い方も、種を播く時期もわからなかった」

香代子さんに通訳をしてもらい、役場や普及所に聞きに行ったり、ドイツから本を取り寄せたりして勉強した。「でも本を読んだだけでは作物はできない。それに、本ばかり読んでいると、今度はト



1つの品種が病気になっても広がりやすくするため

ラクタを動かせない(笑)」

結局、近所の人から教えを請うた。「みんな親切に教えてくれた。彼らのやり方をマネするところからのスタートだった」

そうして技術は少しずつ身についたものの、1人でどれぐらいの面積の作業ができるのか見当がつかなかったため、苦労もあった。

近所の農家から「1人でバレイシヨ8反ぐらいならできる」と聞いて、その通り作付けした。しかし収穫期になると、他の畑の管理もあり、8反のバレイシヨを1人でとりきれず、出面さんを頼んだことがあった。ところが、頼んだはずの出面さんがもつと規模の大きい農場に行ってしまう、「そっちには行けない」と連絡があった。仕方なく、北海道をオートバイで長期旅行しているライダーに頼んで来てもらったそうだ。「1人8反というのは、忙しい時は家族の応援があることを見込んでの面積だということは、後になってわかったんです」とステファンさんは振り返る。それでも、周りから教えてもらい、自分でも試行錯誤するうちに、勘がつかめるようになった。

### なぜ何度も

### ロータリをかけるのか

だが次第に、ステファンさんはあることに気づき始めた。周囲から教えて

もらったやり方と、ドイツから取り寄せた本に書いてあること、また自分がドイツに帰って見た畑の風景が違っていることがあったのだ。「たとえば、日本の農家は畑に丁寧にロータリをかけるが、ドイツの農家は土をそんなに細かくしない」

作業方法に差があることに気づいたステファンさんは、農家を訪ねて、「なぜロータリを何度もかけるのか?」と聞いてみた。何か理由があつてやっていると思ったのだ。だが、かえってきた答えの中には「私たちはこうやってきたから」、「周りの農家も同じようにやっているから」というものもあった。「違いがあつても、それなりの説明があれば納得できるのだが、『私たちはこうやってきたから』という答えには納得できなかった」

ステファンさんのこの言葉を重く受け止めるべきは、われわれ日本人だ。かねてより、必要以上のロータリ耕による過剰砕土が、土壌の透水性や通気性を悪くし、作物にもマイナスに働かかねないことは本誌で指摘してきた。またそうしたロータリ耕に費やす時間、燃料は経営面から見てもムダである。日本人特有の「畑の見た目をきれいにしておきたい」、あるいは世間体を気にして「きれいに見られたい」という思いが、ロータリ耕にこだわる理由にあ

るようだ。

だが、農業で身を立てていく限り、プロである。見た目や世間体より費用対効果を重視するのは当たり前のことだ。ましてや、惰性で作業をしていながら「農業は儲からない」、「利益が低い」と嘆く農家の言葉を、どこの消費者が信じてくれるだろうか。ステファンさんの率直な意見から、われわれは日本の農業の弱さを読み取るべきではないだろうか。

## 農家と農機具メーカー という関係を超えて

ところで、ステファンさんは1人の日本人パートナーとビジネスの関係を築きつつある。そのパートナーとは、農場から5kmほど離れたところにある(有)石村鉄工の石村聡英社長だ。同社は砕土、整地、鎮圧機の専門メーカーである。

石村社長にとって、ステファンさんの出会いは印象的なものだったという。ある日、ステファンさんが石村鉄工を訪ねてきて、敷地内に陳列してあった同社のスプリングハローを興味深げに眺めていた。石村社長が声をかけると、「前からこういう機械が欲しかったんです」とステファンさん。しばらくの間話をしたが、ハローの価格はステファンさんの予算を超えていた。石村社長は「使ってみたら?貸してあげますよ」といった。ところが、ステファンさんの返事は



バレイシヨ畑には、畝ごとに異なる品種を植えている。

の友人がデザイナーとして勤務している会社だ。

両社の商談をステファンさんが取り持ったこともあり、クッカリング社はステファンさんを通じ、石村鉄工を日本における独占的な窓口にしてくれることになった。

石村社長はかねてより、日本の農家の多くがロータリ耕で過剰碎土しており、土壌の物理性をこわしているという問題に目を向けてきた。こうしたことについて、ステファンさんは敏感に受けとめてくれるという。「日本では常識だと思われていることが、世界では常識でないということを知らない農家は多い。その点、ステファンさんは日本における農業の問題をストレートに感じている」（石村社長）

石村鉄工は、ステファンさんというパートナーと単なる農家と農機具メーカーという関係ではなく、業種を超えて新しいビジネスを展開しようとしている。この仕事はステファンさんだからこそできることだ。もはや国は関係ない。どこに住んでいようが、求められる存在たりえれば、ビジネスにはいろんな可能性があるということだ。

### マイナスをプラスに変える経営

ステファンさんには、無理に日本人社

会に溶け込もうとする感じはない。しかし、日本人や日本社会の特性を十分に理解し、配慮もしている。

われわれ日本人は、子供の頃から「日本人は勤勉、律儀、まじめな国民だ」などと徹底的に教えられ、自画自賛してきた。たしかに、第二次大戦に負け、経済が高度成長を遂げるまでは、そうだったのかもしれない。だが食べるのに困らなくなった今、それは日本人の美德でも何でもなくなった。海外で暮らした経験のある人ならわかりだろうが、日本人よりもずっと勤勉でまじめな人もやまほどいる。また、ステファンさんのように日本人社会で、細やかな配慮をしながら、農村という閉鎖的な社会で立派に暮らしている外国人もいる。「日本人だから」



ステファンさんのよきパートナーである(南)石村鉄工、石村聡英社長

という言葉はまったく通用しない時代、逆にいえば一人の人間としてどうなのかを自覚することなしには、生きていくことも経営していくことも困難な時代だといえるのではないかな。

「将来はジャガイモ専業でやっていければと思っているんです。ドイツ人とジャガイモといえば、イメージ的にもつながるでしょ？」歩いて登っても、息が切れるほどの急斜面の畑を見ながら、ステファンさんはこういった。

条件的には決してよくない。買いつけない耕作放棄地だった。ここを購入するにあたって、「ここで農業をやるのはたいへんだよ」という声もあったという。「でも、外から来た私たちが条件のいい理想どおりの土地を手に入れられるわけではない。努力すればなんとかなるんじゃないか」（香代子さん）という思いで移ってきた。実際、トラクタで耕してみると、急斜面ゆえに片起こししかできず、時間も燃料も余計にかかった。「でも、空港にも子供たちの学校にも近い。それに観光地という点をいかして喫茶店との複合でやるにはいい場所だった。わたしたちは納得して入った。いまでもそう思っています」と香代子さんはいう。

恵まれた条件を与えられていながら、一生懸命マイナスをさがす農業とは無縁の世界。マイナスをプラスに変えうる力強さを、ステファンさん夫婦に感じた。