



(有)シモタ農芸・(株)M&Yシモタファーム社長

# 霜多増雄

茨城県取手市

舌鋒は鋭く、時に辛らつな刺激を帯びる。

「栄養とおいしさは両立する。野菜本来の機能性、価値を消費者に届けるのが百姓の使命でしょう。よく『有機栽培で付加価値を』なんて安易に言うけど、食べる価値のないものだったら、有機だろうが何だろうが付加価値なんてないんだよ」

霜多増雄はハーブを中心とした生産部門(有)シモタ農芸と販売部門の(株)

# 40年



▲袋詰めしたバジル。商品は基本的に値引きしないため、供給先は限られる。しかし、地域スーパー「カスミ」にだけは茨城県内の全店に出荷。「地元を大切にしたい」という考えに基づく。



▲ハウス内はバジルの鮮烈な香りに包まれている。マルチがけ栽培で雑草を抑え、生育は順調だ。除草剤を使わないため、特に借地の場合、通常3年ほどは雑草を根絶するのが難しいと言う。

■霜多増雄は国内有数のハーブ生産者。約40年前に初めて欧州に渡り、食の洋風化を必然と見て、需用を掘り起こした。料理界には幅広い人脈を持ち、地域の枠をも軽々と越える。経営の根本に置くのは、消費者への思いと農業を自然界とのかかわりどころである科学の視点だ。(秋山基)

## ハーブを「必然」にした40年

M&Yシモタファームを経営する。茨城県取手市と栃木県那須塩原市の国内2カ所を拠点とし、計9haのハウスで約120種類のハーブを栽培。ホテル、レストラン、スーパーなどに供給している。

その栽培手法を世間の用語で説明すれば有機農業ということになるのだろう。しかしJAS認証を取得する気はないし、パッケージにも「有機」とは謳わない。「当たり前の栽培方法であって、わざわざ口にするのではない」と思っているからだ。

120種という品揃えは、様々な料理人たちとの付き合いの長さを物語る。霜多自身は、「増やそうと思っただけで増やしたわけじゃない」とあっさりしたものだが、特定店だけがソースの隠し味程度に使うハーブや、供給先限定でブレンドするハーブテイー、そのほかにコマツナやミズナ、ルッコラといった葉物野菜も作っている。

「ハーブなら、注文されれば、必要なものが必ずある状態。こっちはとってはリスクでもあるけど、お客さんへの恩返しのもりだな」

科学の眼で土をとらえ、経営の観点から需用を見る。そして心で顧客に応えるのが、霜多の言う「百姓」の姿だ。

## 新・農業経営者ルポ／第15回

# ハーブを「必然」にした



欧州旅行で確信  
ハーブは絶対に必要とされる

1945年、終戦の年に霜多は水稻農家の長男として生まれた。規模は1・6haほどあったが、農業は兵隊にとられた父・勝一が、満州から戻って始めたものだ。そのためか、霜多には父親から「跡を継げ」と言われた記憶がない。

大工の棟梁だった祖父・邦三郎は幼い霜多を膝に乗せ、よくこんな話をしたという。

「男は仕事を決めたら、40年間続ける。40年たったらやめて振り返れ。成功か、失敗だったかはその時に分かる。失敗だったと悟ったら、力のなさを思い、第二の人生は違う道を生きる」

要するに自分次第。何をしてもいいのだと霜多は受け止め、高校を出ると、就農の道に進んだ。

「勤めに出るより、うちで働いた方が楽だとは思った。農業は時間自由。枠にはまらないでいられるから、自分に合うしね」

あるいは、決め手はもつと過去にあったのかもしれない。小学6年生の時、新しい物好きだった祖父に耕うん機を買ってもらった。以来、少年にとっては田植えの時期が楽しみになる。

「田んぼを耕すのは俺だった。代かきも朝から晩までやった。そりゃ楽しかった。周囲の農家はまだ牛でやっていた時代だったしね。今にして考えれば、祖父たちにルールを引かれていたのかもしれない。先進性

▲葉が大きなバジル。ほかに主なハーブだけでも、レモンバーム、ローズマリー、タラゴン、ディル、オレガノ、シャンツァイなど。タイ料理で使うパイマックルーも栽培する。

みたいなものも、いつの間にか植え付けられてたんだと思う」

とは言え、就農当時のコメ作りは手作業が多く、これには閉口したと言う。その上、生まれつき肌が敏感なのか、収穫時などにイネの葉や穂が体に触れると、「かゆくてたまらなかつた」。ひどい時には皮膚が真っ赤に腫れ上がった。

「それと、コメは重いでしょ。就農した年に60kgの俵から、30kgの紙袋に変わったんだけど、それでも担ぐのはいやだった」

20歳を過ぎた年のある日、些細なことでも父とケンカし、そのまま家を

飛び出した。何も考えずに行つた先がフランスだった。

なぜ、フランスだったのか。理由はいまだにはつきりしないし、たぶんなかつたのだろう。英語がさっぱり通じずに弱り果て、3日間滞在しただけで帰国した。ただ、食事のおいしさに感動し、美しい農村風景が目に焼きついた。

「日本とは違うって感じだよ。なだらかな丘陵に牧場が広がり、きれいな絵を見ているような感覚だった」  
以後、農閑期には毎年のように欧州を一人旅するようになった。フランスだけでなく、英国、オランダ：



▲英国で出会ったジョン・マナーズ卿夫妻と。ハーブに憧れ、はるか東方から来た「ファーマー」を、卿は「友人」と呼び、長い交際が始まった。霜多のよき理解者であり、支援者でもある。

と、国内にいる間は遊びを控え、金を貯めては各国の隅々まで歩き回った。現地での農業にも目を凝らし、ガイドブック「ミシユラン」を手に三ツ星レストランも巡った。

「日本でも時代が進めば食の洋風化は必然だと思った。肉を食べるようになったら、ハーブは絶対必要になると確信したね。もともと和食用のワサビやシヨウガだってハーブだし、そんなに難しい話じゃないんだよ」

ポケットに一つかみのスペアミントの種子を入れて日本に持ち帰り、播いてみたのが始まりだった。

### 野菜からハーブ専業へ 人との出会いが財産になった

ハーブを栽培し始めた霜多を、父・勝一がどう見ていたのかは分からない。しかし「税金を使つてばかりの稲作は、いずれつぶされる。畑をやれ」と言つて、水田を減らすことを息子に許した。

霜多自身も、いきなり西洋ハーブを商品化するのは困難と考え、当初はウドとミヨウガを主軸に据えた。欧州でふれた有機栽培に取り組みようになったのもその頃からだ。

続いて、ある商社の招きで中国に行つたのを機に、チンゲンサイも作り始めた。今でこそ茨城には北浦町というチンゲンサイの産地がある。

しかし、当時、県内に生産者は皆無だったという。

「農協では取り扱ってくれず、自分で築地市場に運んで売った。出荷する人は、俺と千葉県にもう1人しかいなかったからね、もう独壇場。毎日、2t車いっぱい出して、桁違いにもうけた」

市場を走り回るうちに、西洋料理のシェフたちと顔見知りになる。霜多がハーブも栽培しているのだと話すとき、彼らは関心を示してくれた。そうした人脈の中には、帝国ホテルの村上信夫（現料理顧問）やホテルオークラの故小野正吉など、名だたる料理人たちも含まれる。時折、フランスから種子を持ち帰つたシェフから「霜ちゃん、これ作ってみてよ」と頼まれることもあった。

英国イングランドの中央部ノッテインガムにジョン・マナーズという貴族がいる。周囲をハーブで覆われた城館に住み、それらを用いた健康飲料でよく知られる人物だという。

今から20年ほど前、霜多はマナーズ卿に英文の手紙を出した。「日本の「ファーマー」を名乗り、とにかく「会いたい」「ハーブについて教えて欲しい」と訴えた。

「たっくさんの人が門前払いされているのは知っていた。だけど、どうしても会いたかつたんだよ」

# ハーブを「必然」にした40年



▲(上) 夏場は、那須塩原の農場が生産の中心となるが、取手では秋以降、出荷予定のハーブが育ちつつある。  
 (右) 灌水テープを設置した圃場。以前は水だけでなく、土壌中に酸素を供給することで、微生物の活性化を図っていた。「今は土が良くなったため、その必要はなくなった」という。



▲マナーズ卿の城館をバックに。若い頃から欧州を旅した霜多は「今でも英国、オランダなら、地図なしでどこでも行ける」と話す。各地で食の真髄にふれたことで国内料理界からも信頼を得た。

1カ月たって、エアメールの返事が届いた。開けると、「1週間後、一緒にランチを食べよう」と、驚くような一文が目飛び込んできた。

「大変だったのはそれからだ。女房は着付けの特訓。飛行機のチケットが間に合わなかったから、俺は東京の英国大使館に駆け込んだ」

大使館の手配でチケットは取れ、夫妻は無事、招待に応じることができた。ランチでは御馳走を味わったが、スコッチを5時間飲まされ続け、何を話したのかよく憶えていない。

けれども、熱意は十分に伝わったようで、マナーズ卿との交友は長く続く。卿は日本に向けて頻繁にハーブの種子を送ってくれ、霜多が欧州の農場を視察したいと言えば、必ず相手先に紹介の電話をかけてくれた。

「ものすごく人に恵まれたんだよね。運もよかったし、人との出会いが財産になった」

チンゲンサイが国内に浸透し始めると、霜多は経営をハーブ中心に切り換えた。

## 売れるハーブとは何かを考え1年間無料で出荷した

「昔の営業方針は、まず断わるこゝろだった。相手がハーブをよく知らない人間だったら、『お前には売ら

ないよ』って断わる。電話がかかってきても、ガチャンと切った」

いわば「ケンカ商法」。断われた方は霜多を忘れない。「それでもハーブが必要なら、必ずこつちに来るんだから、それからじっくり付き合えばいい。人それぞれに独特な売り方があっていいんだと思う」

最初に商品化できたハーブは、アイスクリーム用のスペアミントだった。次に求められるのは何か。「ハーブを世の中に普及させるには、まず何が一番よく売れるかを考える必要があった」と霜多は振り返る。

狙いをつけたのは、イタリア料理に欠かせないバジルとイタリアンパセリだ。特にバジルは冬の栽培が難しく、以前は代替品として堂々とオオバを使うレストランさえあった。そこで、霜多は1年間、毎日10ケースを無料で出荷し、顧客に周年供給態勢をアピールした。

80年代後半から90年頃にかけて、巷では「イタメシ・ブーム」が起きた。イタリア料理はその後すっきり定着したが、「ブームを原材料の面で支えたのは自分」というひそかな自負が霜多にはある。

その後は現在に至るまで、基本的に値引きをしていない。手作業が多く、収穫のうち、少しでも不良とみなしたものは出荷しないため、コス



▲ベビーリーフ用のルッコラをスタッフたちが手で摘み、はさみで切りそろえる。機械だと傷みやすく、品質にばらつきが生じるためだ。両側にはミズナが育つ。



◀「腐植」の状態になると、まったく使えない。使用済みのダンボールも投入する。

トはどうしても高くつくからだ。代わりに、一度信頼関係を築けば、どんなことがあっても取引先は大切にする。「相手が材料不足で困っていたら、こっちで輸入してでも間に合わせた。責任はとる。お客さん

### 土作りで作物の機能を高め 消費者の信頼に応える

だまさない。これが大事なんだ」そんな一徹ぶりは「40年をかけた」という土作りにも貫かれている。

若い頃の霜多が、いわゆる有機農

業に近づいていったのは、連作障害に対する疑念からだ。土を良くすれば、障害など起きるはずがない。そう信じて堆肥を作った。微生物資材もさんざん試したし、欧州と日本の土壌成分を比較してもみた。

「何か手を打てば、それなりに改善はする。だけど長続きしない。しばらく効果が出て数年で戻る。その失敗の連続だった」

生育状態もさることながら、ハーブは香りを重んじる。本来あるべき

香りがなければ商品にならないし、しかも強すぎず、マイルドでなくてはならない。

農学の発想だけでは限界があると感じ始めた頃、たまたま、ある大学の応用生命科学部に籍を置く研究者に出会った。

「その教授の話が面白かったな。ナチュラルハーブの香りがなぜ速く消えるか聞いたら、香りの元となる物質の分子構造から説明してくれた」

ものの見方は一気に変わったと言ふ。土壌分析では、農学上の微量要素よりも範囲を広げ、すべての金属元素の量を計測するよう改めた。それらのバランスが土全体や作物にどのような影響を与えるか。教授の力を借りながら徹底的に調べた。

硝酸態窒素の減らし方についても肥料の面から工夫を凝らした。「有機物を入れると、確かに土は元気にはなる。作物も育つけど、硝酸が野菜に残ったら食べる人の身体に悪い。じゃあ、どうすべきかを科学的に考えなくちゃいけない」

取手市の圃場近くには堆肥盤ハウスが2棟ある。投入するのは出荷調整時に出るロス、食品残さ、雑草、不要となったダンボール。それに鶏業者から無料で引き取った鶏糞や、卵の殻、時にはニワトリの死骸も加える。さらに近隣の飲食店から

は使用済みの天ぷら油をもらい、固めた状態で入れてしまう。

企業秘密のノウハウがいくつかあるそうだが、これを100日間4回切り返すと、無臭の堆肥ができる。この状態を「腐植」と霜多は呼ぶ。

「堆肥のレベルではダメなんだ。もっと分解を進め、アンモニア分は極限までゼロに近づけて硝酸値をコントロールする。金属元素のバランスがよくて微生物が旺盛に活動すれば、良い野菜はできるんだよ」

腐植を使うようになってから、連作障害は出ていない。作るハーブや葉物の種類、圃場条件によって投入量は異なるが、通常は反当たり350ℓ。ふるいにかけて、表面積を増やして使うため、重量ではなく体積で測るのもポイントだ。

霜多の腐植を分けてもらっている経営者の一人に、東海村でサツマイモ・干しイモを生産する(株)照沼勝一商店の社長、照沼勝浩がいる。昨年からはイモの圃場に使い始めたところ、土壌消毒をしなくても、出来映えは格段に向上したと言ふ。

「霜多さんは土の職人であり、しかも科学的な裏付けを説明できる人だと思ふ。この世界になかなかそういう人はいない」

霜多はこう答える。「作物を作る大元が土なんだから、土をおろそか

# ハーブを「必然」にした40年

▶インドネシアの大学と提携し、研修生を受け入れている。98年の政変まで、霜多はジャワ島にも農場を構えていた。



▲収穫したイタリアンパセリなどを選別するスタッフ。注文に迅速に対応するため、作業は夜遅くまで続けられる。選別時のロスは堆肥場に運ぶ。



▲照沼（左）は自らも「シモタ式」で腐植を作ろうと準備中。霜多の長男で専務の唯雄（中央）は築地でセリ人を5年務めた経験をもつ。



## 霜多増雄

(有)シモタ農芸・㈱M&Yシモタファーム社長

### 【プロフィール】

1945生まれ。66年フランスに渡り、欧州農業を見て、ハーブ作りを始める。90年に法人化し、現在は取手市6ha、那須塩原市3haでハーブ、ベビーリーフ、葉物野菜などを生産する。現在の労働力は家族と正社員4人、パート40人以上、インドネシアからの研修生12人。年間売上高は2社で計約6億円。

にしたら農産物の品質は下がる。それは農家の苦しみでもあるけど、消費者を苦しめることにもつながる」

**生産のために地域を越え 将来に備えて視点を変える**

ウダ作りをしていた頃、霜多はすでに、夏場、冷涼な生産拠点を求めて、山梨県や八ヶ岳山麓に土地を借りていた。後に、新潟県津南町に第2農場を構え、10年ほど前に、移動距離を考慮して那須塩原に移した。いとも簡単に地域を越えているようだが、本人にすれば、周年出荷を確立するための当然の選択だった。

時代をにらみ、視点も常に変えていく。例えば、農家は通常、農水省の施策には目を向けがちだが、霜多は「むしろ厚生労働省の動きを見た方がいい」と主張する。「我々は食べ物を作っているんですよ。食べ物が入る段階の政策を握っている

のは、農水じゃなくて厚生労働だよ」

機会があれば、同省関係者と積極的に接触するし、将来、打ち出されそうな施策に対しては、周到に準備を進めてきた。

「いずれ、農産物や肥料に関する安全性基準が設けられる。いつそうなるでもいいように、うちでは想定した項目ごとの分析を済ませているし、完璧にクリアしている」

今年、霜多は還暦を迎える。次代に向けて長男を販売担当、次男を農場長とし、後継体制は整えた。最近孫と遊ぶのが「疲れるけど、楽しい」。そう言って好々爺の目で笑う。

かつて祖父に聞かされた「40年」は少し過ぎてしまったが、引退の日には近づいている。その時、霜多の胸中にはどんな思いが去来するのか。やはり自分の孫にも、祖父と同じ言葉語りかけるのだろうか。

(敬称略)