

米国

食農紀行 最終回



米国に広がるファーマーズマーケットやオーガニック食材

消費者と築く 有機農業の世界

バイオダイナミック農法とCSAの可能性(後編)
ケンタッキー州のフォクス・フォロウ・ファーム

文・写真／窪田新之助

ケンタッキー州の中心地ルイビルから車で東に向かうこと約15分の場所にあるフォクス・フォロウ・ファーム。前回紹介したように、この

農場主のジェニー・ニュートンさんが所有している土地は実に1300エーカー(530・5ha)に及ぶ。

野菜を作っているのはわずか6エーカーだけで、残りについては家畜を放し飼いしたり、飼料作物を作ったりしている。飼っているのは牛が270頭、豚が5頭、鶏が20羽である。

6エーカーのうち、4エーカーの畑はCSA用だ。CSAとは「Community Supported Agriculture」の略で、一般には「地域で支える農業」と和訳される営農形態である。具体的には、地域内で消費者が自分たちで消費するための農産物を農家から直接購入するシステムを指す。

この仕組みで注目すべきは、播種前に農産物の購入代金となる年会費の授受を済ませること。農場での収穫物が豊作であれば消費者は手にする農産物が多くなり、逆に不作であれば少なくなる。いずれの結果になっても年会費が変わることはない。つまり、天候による凶作のリスクを消費者も負うわけである。

CSAを通じて消費者は新鮮で旬な農産物が手に入る。一方、農家に

とっては収入が安定して営農計画を立てやすいのが利点で、まさに「地域で支える農業」といえる。

フォクス・フォロウ・ファームはCSAの年会費を600ドル、日本円にして約6万5000円(2014年10月24日現在)に設定している。CSAを始めて間もないこともあり、会員はまだ50人に満たない程度で、収穫物は基本的に会員に受け取りにきてもらっている。

こうした数字はCSAに取り組む他の農場と比べてどうなのか。これに関してニューヨーク州にあるコネル大学農学生命科学部教授だった故トーマス・ライソン氏は、著書『シビック・アグリカルチャー』(農林統計出版、北野収訳)で、最近のCSAの運営に関する調査研究で次のように触れている。

「CSAのほとんどは会員数35〜200人の規模だということが分かった。(中略) シーズンあたりの平均支払金額は346ドルだったという」

これを踏まえるとフォクス・フォロウ・ファームの年会費はやや高い設定だが、会員数は平均的な枠の中に収まっている。会費による売り上げは推測するに年間300万円を切る程度。ただ、後で述べるように、農業を通じた地域の人々とのかわりにはCSAだけにとどまらない。

消費者と築く有機農業の世界

バイオダイナミック農法とCSAの可能性（後編）／
ケンタッキー州のフォクス・フォロウ・ファーム



採卵場



「チキントラクター」の内部



「チキントラクター」。板を渡して、鶏が出入りできるようにする。

ところで、CSAといっても日本人にはなじみがないと思われるかもしれないが、実はその発祥は1960年代に日本で始まった生産者と消費者による「産直提携」という営農形態にある。「提携（Teikei）」という言葉が米国に渡ってCSAに変革を遂げたのだ。

ローテーションで放牧

畑が一般向けであってもCSA向けであっても、そこで実践している農法はバイオダイナミック農法という点では同じ。その一端を見せてもらった。

農場の一角でジェニーさんが指で示した方向には柵の中で鶏が放し飼

いされていた。数週間したらこの柵は外して鶏に移動してもらい、代わりにはこの場所を畑にして野菜を作り始めるという。

鶏を移動させる際に使うのは「チキントラクター」。これはとても小さな鶏小屋を載せた木製の引き車のこと。この小屋の側面には鶏が出入りするための小さな窓がある。毎朝その窓を開けて板を渡しておく、鶏は次々に草地に降りて餌をついばむ。ジェニーさんによれば、そのときに鶏が土を突いたり、足でかいたりすることで耕されるという。だから、移動式の鶏小屋には日本語で「養鶏耕うん機」といった意味の名前を付けているのだ。

そのまま小屋の窓に板を渡してあげば、鶏は日没になると自ら小屋に戻る。小屋で夜を過ごすのは、周囲にキツネやアライグマなど鶏の生命を脅かす獣がいることを警戒しているため。もちろん、この小屋で産んだ卵は販売している。

続いて見せてくれたのは豚の放牧。同じように柵で囲った中で豚たちが泥だらけになりながらの打ち回っている。これも鶏の放牧と同じ目的である。鶏と豚の放牧地をローテーションしながら、畑にするための下ごしらえをしているわけだ。

鶏と豚は飼育頭数が少ないせい、か、さばいた後の食肉はいずれも販売しない。ある程度育ったら、さば

いて自分たちで食べてしまう。

一方、270頭いる牛のほとんどは販売するための肉牛。農場から車で20分の場所に有機畜産専用の屠畜場がある。ここで屠畜すれば、バイオダイナミック農法で作った農畜産物であることを証明する「デメター制度」の認証が得られる。出荷して1週間したら食肉を取りに行く。

「同じ考え方の人」を集めるためのCSA

ところで、フォクス・フォロウ・ファームはなぜCSAに取り組んでいるのか。この疑問についてジェニーさんは、「同じ考え方の人たちが集まれば、それは一つのマーケット

消費者と築く有機農業の世界

バイオダイナミック農法とCSAの可能性（後編）／
ケンタッキー州のフォクス・フォロウ・ファーム

「同になるから」と説明してくれた。「同じ考え方の人たち」とは「新鮮」「旬」「有機」「ローカル」といった食材を望んでいる人たちのことである。彼らに訴求する活動は単に作って売るだけにとどまらない。

ジェニーさんたちは、「同じ考え方の人」を集めて交流するため、近隣の農家と協力し、たとえば定期的に料理祭を開催している。祭では農畜産物を販売したり、キッチンシテムが備わったフードトラックを呼んで料理を振る舞ったりする。また、定期的にコンサートも開く。ステージは起伏に富んだ牧草地。来場者には広大な空間に響き渡るバンドの演奏を楽しんでもらうほか、仮設の直売所で農産物を買ってもらう。

以前はレストランも営業していたが、採算が合わなかったため撤退した。代わりにその跡地で毎月1回、食事を食べながらワインを楽しむイベントを開いている。会費は1人当たり45ドルで、料理に使う食材はもちろん自社や近隣の農場で取れたものばかり。このときにはオリジナルのTシャツなどの小物も売る。

間接的ではなく、直接的なつながり

こうした活動を通じて築こうとしているのは、消費者との間接的では

なく、直接的なつながりだ。CSAの会員やイベントの参加者には農産物の出来具合を説明する。会員が望めば農作業も手伝ってもらう。そうした直接的な交流によって、消費者がどういう野菜を欲しているかを把握できる。また、消費者に野菜ができる過程を見せることは彼らの安心や満足につながるという。

米国ではいま、こうした農場との距離を縮めようとする動きが盛んだ。筆者らは今回の訪米でワシントンDCからハワイ州に至るまで計5カ所に滞在した。その行く先々でファーマーズ・マーケットやスーパー、レストランを視察して実感したのは

「ローカル・フード」「オーガニック」などを求める人々が多くいることである。

たとえば、ワシントンDCの本屋に行けば、この手のタイトルを冠した雑誌があふれるほどに並んでおり、食への関心の高さをうかがわせた。また、この連載の初回で紹介したミシガン州デトロイト市では、リカバリーパークという民間の非営利団体が昨年から空き地で農業を始めていた。その代表で、数々の事業を成功させてきたゲイリー・ウォズニアクさんは、都市農業を手がけた理由についてこう話した。

「米国では都市部ほどローカルな野

菜を求める声が高まっている。だが、信じられないかもしれないが、この辺りではこれまで新鮮で旬な野菜がまったく手に入らなかった。だから、都市で野菜を作れば大きなビジネスになると思ったんだ」

事実、米国農務省による「ローカル・フード」のマーケット調査では、その年間売上は全米で2008年の48億ドルから11年には80億ドルに伸びているという結果が出ている。こうした潮流の中、CSAを核に有機農業の世界を地域に広げようとしているジェニーさんたちの取り組みは、食に沸き立つ米国社会で大きな可能性を秘めているように感じた。



牛舎。飼育している牛は食肉にする際にデメターの認証を受ける。



レストランの跡地。いまはここで毎月1回食事とともにワインを楽しむイベントを開いている。