

オランダ通信・拡大版

『農業経営者』セミナー

▶6月9日
(東京都)

講師：紀平真理子氏

本誌ではたびたびオランダを取り上げ、農業視察ツアーも行なってきた。オランダは九州とほぼ同じ面積の国土に約1700万人が住む小国であるが、トマトをはじめ農産物の収量が高いことも知られ、世界2位の農産物輸出国として先進国農業の象徴とされてきた。今回の講師の紀平真理子氏は、そのオランダ滞在中に同国の農業に魅了され、本誌13年3月号から昨年9月号までの38回にわたる連載「紀平真理子のオランダ通信」で、先入観のない視点でオランダ人とオランダ農業の実像を描いてきた。

編集長の昆はセミナーの趣旨を次のように説明した。

「日本はオランダの農業を学ぶことに入れ込んだ時期があった。しかし、すでに海外の先進的な技術などを取り入れるという時代は終わっている。いま我々に必要なのは、海外の農業を合わせ鏡にして日本の農業を見直すことである。オランダはもとも商人の国であり、また70年代には普及指導員の制度がなくなり、農業の指導が行政の手を離れて民間企業のコンサルタントに移行されている。一方、日本は風土や世襲を大切に国民性であり、農業は行政の下で成り立っている。日本はオランダを真似するのではなく、民間ペー

スでどのように農業のイノベーションを起こしてきたかということを参考にすべきだろう」

紀平氏は、4年半のオランダ滞在中の取材や大学院の研究などを元に、オランダ農業が強い理由として3点を挙げた。

地理的に不利なことが商人の国民性へ

一つめは、オランダが地理的に不利だったことにより、自ら人やモノ、情報を集めようという商人としての国民性が培われてきたことである。中世において人々が欧州を横断するため、オランダは北方に位置するため通り道から外れてしまう。自らモノや情報を集め、それを振り分けるという仕組みは、17世紀に入ると東インド会社に代表される中継貿易（他国から輸入したものを他国へ輸出する貿易）へと発展した。

現代もその姿勢は強い。紀平氏が15年に参加したポテトビジネススクールでは育種、栽培、病害虫対策、施肥設計、関連機械、貯蔵技術、経営までの一貫教育がされている。スクールの拠点は、アグロ・フード・クラスターと呼ばれるジャガイモと



タマネギの農業と食品加工の産業クラスターである。世界から集まった受講者たちはジャガイモ生産者や関連組織に所属しており、オランダで得た知識や経験を継承して世界に発信し、同時に彼らが世界から情報をそのクラスターに集める。そうやって世界のジャガイモ産業の舵取りをしていくための仕組みが進められている。たとえば他国で発生した疫病を察知すると、たとえトマトの疫病であっても、ジャガイモで発生する可能性を考え自国のために備えるだけではなく他国に売ることも視野に入れ、早々にジャガイモの抵抗性品種を育種する。また端境期に国内の食用としてジャガイモを輸入している。でも、じつはそれをつくるために使った種イモはオランダ産である。紀平氏も実際にスクールの受講生たち

が、クラスターからオランダで育種、採種された種イモを自国に輸入することに決める場面を目にしたという。

農業を商業として捉える感覚は、紀平氏があるオランダ人に言われた言葉にも象徴されている。

「オランダ式農業は契約を結ぶための交渉が重要だ。だから住んでいる間、交渉力や語学力、人脈をつくりなさい」

国や所有にこだわらず マーケットと利益を重視

オランダ農業が強い二つめの理由は、オランダという国にこだわらないことだという。

オランダは全農産物の約70%を輸出している。輸出力の背景には、農業基準の汎用性のある作物をつくっていることに加え、相手国のマーケットに何が必要なのかを捉える感覚に優れていることがあるという。たとえばトマトであればニッチマーケット向けの高付加価値のものをつくるのか、マスマーケット向けに低コストで1品種をつくるのか、相手国のマーケットをリサーチしたうえで決めてつくっている。昨今成長している有機栽培も認証制度が国ごとに異なるため、どこに輸出するかという戦略に基づいて認証を取得している。

相手国のマーケットを理解できるオランダ人が育つ背景には、オランダのトゥッセンヤール(TUUSENJAAR)という教育課程の間に1年間、何をしても良い期間がある。この制度を活用して、多くのオランダ人が他国へインターンシップに行く。たとえば先のクラスター内の学校とジャガイモの育種会社により、育種会社のインターンシップ生として他国に派遣されると、育種の知識も習得しながら、派遣先の国のマーケットも学ぶことができるというわけだ。

オランダという国にこだわらないのは、国を越えた人の行き来が活発なことがある。移民も多く、最大の都市アムステルダムは人口の約半数は移民である。またEU域内の他国から繁忙期だけ働きに来る人も多い。

またオランダから他国に移住して農業をする人も増えている。アジアやアフリカにオランダの酪農関連会社から、現地の搾乳量を上げるためオランダ人が講師として派遣されているケースもある。紀平氏の知り合いにも、将来は日本に移住して農業を営むことを視野に、日本の農業法人に就職した人もいるという。

また土地や機械・設備を所有することにもこだわりがなく、そのときの状況に応じて売買している。オラ

ンダでは、日本のように代々継承するよりも土地や施設を売り渡す人も多いという。また機械と労働力を提供するコントラクターが多いのもオランダ農業の特徴である。紀平氏が訪問したある酪農家では、260頭の乳牛の管理と100haの牧草地の管理、35haのデントコーン栽培をしているが、人手は経営者1人とパート2人だけだったという。なぜそんなことができるのかというと、デントコーンの収穫はコントラクターに委託しているからである。オランダでも農業人口が減少するなか、規模拡大している農業者にとっては、自社で機械を所有しオペレーターを雇ったほうが利益になる。紀平氏が取材したコントラクターによると、今後は技術と労働力だけを提供するコントラクターも増える見込みだという。

「コントラクターだけでなく近所同士の機械の貸し借りであつても、価格や条件を交渉し合い、非常に細かく設定されているのがオランダ人らしいところだ」

ただし、強いと言われるオランダ式農業にも近年課題が浮上ってきている。施設園芸の投資やランニングコストが負担となり経営が維持できないケースもある。オランダの施設や技術を輸出し、他国の安い労働力

で生産していることによって、自国よりも低価格の農作物が輸入され、それがオランダの農業を圧迫するという現状もある。

アイデアは まず実践してみる

三つめは、オランダ人はとりあえずやってみよう。だめだったらやめようという気質の人が多いということだという。

近年は、社会貢献をコンセプトとしながら、きちんと利益を出す新ビジネスが増えているという。たとえば大手スーパーマーケットで売れ残った生鮮食品を加工したレストラン、ケータリングサービスがある。食料廃棄を減らしながら、低コストでつくり安価に提供できるというのも。ほかにも利益が出る自然エネルギー売買取引システムや動物愛護者から理解を得るためのシステムなど新しい切り口で新たな農業のビジネスを展開している例がある。

紀平氏はオランダ人の農業への考え方を次のように述べた。

「施設園芸をはじめ、畑作でも畜産でも、また慣行農業でも有機農業でも、複雑な生物学的プロセスを理解して管理することが農業だという考え方が根底にあると感じています」

(文/平井ゆか)