

新・農業経営者ルポ／第172回

Made by Dutch、オランダ人による日本での農業経営は彼らからすればなんら特別なことではない

Made by Dutch、オランダ人による日本での農業経営は彼らからすればなんら特別なことではない

2016年7月、オランダ人男性のSimon Ruhe（当時24、現在26）は東京ビッグサイトで開かれた施設園芸・植物工場展（GPEC）にいた。オランダの大学で学んでおり、インターンシップで来日しているところだった。筆者も同じ学校に通っていた関係で後日詳しく話を聞くと、日本で農業をやりたいと語っていた。それから2年後の現在、彼の姿は埼玉県東松山市にあった。宣言どおり、日本で営農している。自国の先人たちが行なってきた外国での農業経営をいわば平然と進めていた。

文・写真／紀平真理子

オランダの青年が日本での有機栽培に活路を見いだす

Simonは、オランダ北東部のドレンテ州出身で、鉢物農家の家庭に生まれる。5人兄弟の真ん中になり、小さいころは市場で多くの時間を過ごしていた。

時は90年代から00年代、同国では大規模生産者や企業の台頭で中小規模の大半が倒産する。当時、年間100程度の経営体が倒産し、300前後が外国に拠点を移して再起を図る情勢だった。

彼の両親も例に漏れず、違う職に就く。父親は現在、農業の専門家としてLand en Tuinbouw Organisatie Nederland（オランダ農業園芸連盟、略称はLTO）で働いている。主な役割は、国家や州、地方レベルの行政に対するロビー活動をはじめ、LTOメンバーへの環境や労働、エネルギーなどに関する情報提供、メンバー間の交流の仲介といったことだ。

出自が農家のSimonにとって農業は離れられる存在ではなく、農業や食関係が専門のVan Hall Larenstein応用科学技術大学に進学し、フードバリューチェーンマネージメントを学びながら栽培技術も習得した。そして、16年9月、筆者は彼から日本で農業をやりたいと聞くのだった。

「日本で農業をやりたい理由？　日本文化が好きだからだよ。だから、インターンシップの地を日本にしたんだ」

Simonは14～16年の間に3回、インターンシップで日本を訪れている。滞在期間を合わせると約1年になる。その経験を踏まえ、日本で有機栽培農家になりたいと考えたのだった。

「日本だと可能性があると感じたんだよね。高齢化が進んでいて後継ぎもあまりいない。有機栽培の制度や販路も確立されていないように見えたし、マーケティングもされていないようなのでラッキーだと思った。価格も高すぎてビジネスになっていない。たとえば、女性が妊娠中で仕事していなくても、生まれてくる子どもの健康のために購入できる値段であるべきだよね。だから、持続可能で、すべての人が手に取れるような有機野菜を作ることを僕の使命にしたんだ」

こんなやりとりから数年後、彼はそれを実現するための一歩を踏み出すのだった。

オランダ人の合理性

18年6月、筆者はGPECでSimonに再会した。あのときの発言は思いつきではなく、埼玉県東松山市でOishimonオーガニックファームを立ち上げたということだった。日を改め、まだ暑さの残る9月中旬に当地へ向かった。

最寄りの東武東上線・東松山駅に彼は車で迎えに来てくれていた。シートに座ると車内にオランダの「ドロップ」という黒いグミがあり、1個もらって口に含んだ。あいかわらずおいしくはなかったが、とても懐かしい味だった。15分ほどで借地圃場に到着した。

2年前のSimonといえば、日本語がほとんどできず、英語で会話していた。今回は完璧な日本語が話せたため、学習法を尋ねると毎日話せ

Oishimon オーガニックファーム
Simon Ruhe　埼玉県東松山市

シモン・ルヘー　1992年、オランダ・ドレンテ州エーリカ村生まれ。高校在学中にオランダの大手スーパーマーケットと精肉店でインターンシップを経験。2011～13年、Alfa Collegeでマーケティングや会計学を学びながら、2年間、生鮮卸の会社でインターンシップ。卒業後、Van Hall Larenstein応用科学技術大学でフードバリューチェーンマネージメントを学ぶ。在学中の14年から三度、日本を訪問する。一度目のインターンシップは長野県大町市のリンゴ、トマト、コメの半慣行・半有機栽培農家へ。二度目は群馬県と長野県でインゲン、レタス、ズッキーニの栽培農家へ。三度目は農業生産法人で週3回は施設園芸でトマト栽培の管理補助、週2回はトマトとパプリカの販売を手がけた。卒業後の16年、日本の農業生産法人に就職。18年7月、埼玉県東松山市でOishimonオーガニックファームを立ち上げた。なお、会社のロゴはフリーのデザイナーと共作した。“Oishimon”は名前のシモンと「おいしいもの」という二つの意味を持つ。ロゴの円は地球を表しており、次の世代のために環境保全型農業を通じて生態系を保護する責任があることを示している。http://oishimon.com/

ばいいんだよとあっけらかんとした答えが返ってきた。現在、日本でのコミュニケーションやビジネスの交渉は全部日本語で実施しているという。

Simonが日本で農業に着手したのはじつは今年ではない。16年秋に大学を卒業するや否や、同年11月には日本の農業生産法人に就職し、農産物のマーケティングや営業に取り組んでいる。ただ、長くは続けず、自らの目的のために会社を辞め、件の東松山で独立した。場所については輸送の面で消費地の都内に近いことがポイントの一つだった。余談だが、この決断から2カ月後に妻の妊娠が判明しており、タイミングが逆であれば新規就農はなかったかもしれないと彼は笑った。

今年10月現在、所有地は一切なく、借地だけで3圃場計49aを抱える。いずれも返却期限があり、借り入れ期間中に取得するか、新たな農地を探さなければならない。

「小さく始めて大きくしていこうとしているから、何も焦ってはいないよ。インターンシップのとき、日本で農業を始めるなら500万は必要だよとアドバイスを受けたんだよね。でも、実際は車込みで50万くらいでスタートできた。耕耘機は使いたいときに市の農業公社から借りられる。1haに達するまでは買わないかな。お金が貯まったら、それを元手にビニールハウスも建てる。自分で造れるものは造り、海外から仕入れたほうが安くて良ければそっちからにする。

オランダでは当たり前の土壌の生物性の分析もアメリカでやろうかと検討している。安価だしね。化学性を含めデータがわかれば堆肥の投入量も計算できるし、戦略が立てやすい。日本国内だけじゃなく、海外にまで視点を広げて探せば安くて良い資材や技術はいっぱいあるよ」

Simonは、国民性ともいえる合理的な思考を持ったオランダ人だ。その片鱗が垣間見えた瞬間だった。

契約栽培を志向

生産は取引先の要望に応じ、臨機応変に動こうとしている。まだ輪作を1サイクル回すに至っていないが、4、5品目でのローテーションを予定しているという。馬鈴薯やニンジン、パースニップ、ビーツ、それ以外にベビーリーフ、ルッコラ、パクソイ（注：ハクサイのような野菜）、ケールなどの葉物野菜やハーブの名前が挙がった。種子は、ビーツでアメリカのJohnny's Selected Seeds社や葉物野菜でオランダのRIJK ZWAAN社（注：販売代理店は大阪の高田種苗㈱）、ケールでイタリアの会社から取り寄せたりしようとしている。

Simonは作ってから売るスタンスではない。これは彼からすれば当然になり、Healthy business（健全なビジネス）を念頭に置いている。

取引先の開拓にあたっては、相手が外国（日本）人といえども物怖じせず、積極的に振る舞っていた。Simonは大学のリサーチ論文を執筆する際、有機野菜弁当をインターナショナルスクールなどの学校に卸している弁当屋に取材したのだが、日本での就農を機に再度コンタクトを取ってそのまま取引相手にしている。また、都内のオーガニックレストランとの取引のいきさつは、「Top 10 Organic restaurant in Tokyo」



「ここは埼玉県が所有する公園だったんです。ボランティアが草取りしていたんですが、長く続きませんでした。彼は一生懸命、きれいにやりますよ。暑いのにがんばっている」。近隣の住民とも良好な関係を築いているようだ。

Made by Dutch、オランダ人による日本での農業経営は彼らからすればなんら特別なことではない

と検索し、ヒットしたレストランに片っ端から連絡したことによる。日本人の嗜好への理解もおおよそ察しがついている。

「野菜に求められるのはとにかく甘さだね。ドレッシングにもハーブが入っていなくて甘い。酸味があるから甘みを感じるし、甘みがあれば塩味を感じられる。バランスが大切で、口の中でクランチー、サワー、ソルティーがあったほうが楽しいのにね。そういうのをわかっているのは食材を管理している人と毎週話せる規模の小さいレストランのオーナーシェフになるんだけど、自分のメイン顧客はまさにそこじゃないかって考えているんだ。でも、まだまだ他のお客さんを見つけなくちゃいけないね」

取引先や作付品目は営農開始から日が浅いこともあり、流動的な面を残す。しかし、その先に関しては明確なプランを描いていた。

「収穫の90％以上は契約で栽培するのが一番いいよね。販売先が決まっていれば作ることに専念できる。契約時にはルールを決める。価格や出荷時期、量のほか、形が整っていなくてもOKとかね。このあたりはテスト栽培で感覚をつかみ、細かいところまで詰めていくよ。

それだけじゃないよ。契約は守るのが基本。出荷時期や量が満たせない場合は他地域のものを買って送る。でも、日本は自然災害が多いから、それが無理なケースも出てくるよね。そんなときはお客さんにお金を支払わないといけない。自分のための保険も大切だけど、お客さんに支払うための保険も忘れちゃいけないよね」

折しも加入申請の手続きが始まった収入保険に通じるようなことも視野に捉えていた。

ここまでは個人としての活動だが、Simonは〝団体戦〟の計画も立てていた。2年前の段階で練っていた構想を微調整しながらそのときに向けて準備している。

「ゆくゆくは近隣の生産者とグループを組んで一緒に個人や外食産業に直販したい。メンバーで何度も話し



現在借りている30aの圃場。



現在の圃場に隣接している11aの圃場。



少し離れた8aの新たな圃場。

合ってスタンダードを確立するとともに、個々に作付けしている品目の規格を統一して同じブランドとしてね。

でも、いざ日本で営農してみると、栽培方法をそろえるのが難しいことがわかったんだ。それを変更させるのは日本ではなかなか大変そうなので、いまは栽培方法にこだわらず、東松山のものとしてグループでテーマを持って出荷するほうが現実的だと思っているよ」

例として、近隣の生産者と葉物野菜や肉、ハーブなどをパッケージで販売することを示した。Simonは、小さいレストランに対しての出荷はこのようにまとめたほうが適当だと考えている。

GAPを有利販売に使うのは誤り

Simonは有機JAS認定を取得するつもりでいる。その流れでGAPに触れた途端、思うところがあるのか、彼の独壇場になった。

「Door de bomen zie je het bos niet meer（木を見て森を見ず）だね。日本はGAPもいろいろ、栽培方法に関する認証もいろいろだよね。なんかいろんなものがありすぎる。なんで一緒にやらないのかなと思うよ。

GAPはトレーサビリティーの点で、小売にも生産者にもメリットがあるけど、『野菜が安全』と『栽培が安全で、トレーサビリティーがある』というのは別だよね。たとえば、GLOBAL G.A.P.は飲食店で食べた人がお腹を壊した場合、資料があるのですぐにどこで問題があるのかがわかる。オランダのスーパーでもGLOBAL G.A.P.のモデルが入っているけど、野菜が安全という意味じゃなく、雇用者が安全に働けるとかそういう意味合いが強い。生産者はどこに販売したいのかによって認証を取得するか否か決めるべきだよね。大手スーパーに売りたいならこれからは必須になってくると思うけどさ。

たださ、GLOBAL G.A.P.を取ったから、有機JASを取ったからって、出荷価格を上げようとするのは変だよね。お客さんは価格が同じなら認証があるほうを選ぶけど、価格



ニンジンは取引先が希望している品種をテスト栽培中。


ハーブは多品目を栽培し、野菜とのセット売りを考えている。
写真のディルは生でもいいが、ドライにしても販売できる。


テスト栽培中のオランダ・RIJK ZWAAN社のリーフレタスミックス。

Made by Dutch、オランダ人による日本での農業経営は彼らからすればなんら特別なことではない

が高くなったら安いほうを選ぼうとするのは自然だよね。オランダで栽培方法を変えるから出荷価格を上げるよなんて言えないよ。

GAPからそれるけど、日本では畑から収穫したばかりのものを『そのまま食べられるよ』って聞く場面によく出くわすけどさ、あれはどんな野菜でも洗わないと。自分は無農薬栽培だけど、そんなことは絶対言わない。虫が付いているかもしれないし、キツネがおしっこしたかもしれない。どこで、何が、何をしているのかわからないから『そのまま食べられるよ』なんてリスクのあることは絶対に言わないよ」

オランダでは普通な〝Made by Dutch〟

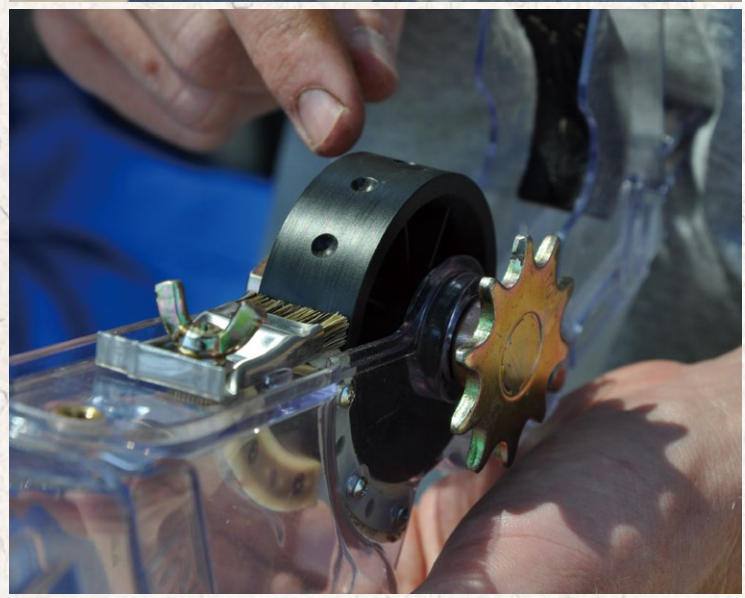
小誌では〝Made by Japanese〟というテーマの記事を掲載したことが幾度もある。日本を飛び出し、海外で日本人が現地生産を行なう。それからすると今回のケースは〝Made by Dutch〟ということになるが、オランダ人からすればはるか昔より外国での農業経営をいわば普通に実施してきた歴史がある。Simonが選んだのは日本だったが、彼からしてもなんら特別なことではないだろう。次の言葉に集約されている。

「『日本はオランダと違うから難しいよ』と周りの日本人に言われたね。気候は違うし、いろいろ違うけど、難しくはないね。そもそもオランダと同じだと思って始めていないからさ。日本のなかで使えるものをAdopt（採択）する。それと、農業の専門家であるお父さんにオランダの技術のことを聞くけど、そのなかで日本にどうやってApply（適合）できるのかを常に考えているから問題はないよ」

Simonはさらなる展望やアイデアも話してくれた。夢物語だと人は思うかもしれない。とはいえ、日本での営農をすでに実現させ、情報収集を欠かさずに臨機応変に対応していくことに長けている。数年後にはきっと彼がこのインタビューで話していたようなことが現実のものになっているに違いない。（文中敬称略）







2018年のGPECで韓国のメーカーと商談して購入した播種機。
ロールの交換で種子のサイズや株間の調整もほぼ対応できる。