

# オランダ農業と コンサルティング



トマト施設園芸の生産者へのコンサルティングの様子。

国際マーケットで競争力のあるオランダ農業のルーツはなんだったのか？ それを探ると、リサーチ、コンサルティング、教育の三本柱からなる農業政策と補助金の打ち切りがあった。かつては無償で行なわれていたコンサルティングも民営化を通して有償化し、生産者は不満を口にす。だが、その民営化こそがオランダ農業を強くする要因になった。同国の農業コンサルティング会社の紹介を含めてオランダ農業の根底に迫る。

文／紀平真理子

## 補助金の打ち切りが 強いオランダ農業をつくった

オランダ農業にはさまざまな分野のコンサルタントが存在し、同国農業が発展する重要な役割を担っているといっても過言ではない。コンサルティングに特化した民間企業はもろろのこと、農業関連企業は専門のコンサルタント部門を設置し、生産者をサポートしている。今回、訪問した Green Q 社は、2004年に設立したリサーチ、コンサルティング、教育の三部門を持つ100%の民間会社である。話を聞いたマネージャー ジング デイレクターの Aad van den Berg 氏によると、オランダ国内に農業関連のコンサルティング会社が約10、個人事業主だと3、40人程度はいるそうだ。別の日に訪問したジャガイモの育種会社ではコンサルタント専門員を用意し、コンサルティング契約を交わした生産者に対してシーズン中のアドバイスと現地サポートを行なっている。有償だが、「コンサルティング契約を結ぶ＝収穫と収益が保障される」とジャガイモ育種会社の営業部長が自信を持って話

してくれた様子を見て、レベルの高さがうかがえた。

オランダではなぜ、民間のコンサルティング会社が存在感を示しているのか。歴史的背景から説明したい。60年代の高度経済成長期に多くの国民の生活が豊かになる一方で、農家は困窮していた。そこで政府は、小規模生産者が減少していたことと、将来的に補助金や資金援助の支出を減らすため、農業分野の輸出マーケット開拓に高い優先順位をつける。73年にオイルショックが起こると国内は混乱に陥り、初めて政党は極左派の労働党と自由主義経済を唱える右派の自由民主国民党に二極化した。そして、この国の存続危機と二大政党のけん制から生まれた数々の政策が現在の自由で合理的なオランダの礎となったのである。

農業政策もその一つだ。「OVO Trad」というリサーチ、コンサルティング、教育の三本柱からなる農業政策を掲げたことも農業が変化した一因といえる。DLV Plant 社はこの政策に影響を受けて民営化した。70年代後半時点では生産者は無料でコンサルティングサポートを受けられていたが、80～90年代に入ると幾分かのコンサルティング料金を支払うことを余儀なくされる。その後、00年に民間企業になったと同時に、

移行期間はあったものの、金額は著しく上昇した。コンサルティングの質は上がったが、生産者には不満を口にした。しかし、「支払う」か「農業を辞める」という選択肢しかなかったため、続ける意思のある生産者は前者を選んだのである。また、63年には農場への投資の補助金を制定するとともに離農する人への資金サポートを行なう。この政策で63～73年は離農者への資金サポートが農場投資への補助金を上回った。その結果、意欲のある生産者だけが残り、現在のような知識と技術を大切にするオランダ農業が促進したといわれている。ちなみに、専業生産者はほぼ皆無で、1ha以下の農場もまじないそうだ。80～90年代には国際マーケットでの競争力を高めるため、特定作物への補助金の減額、または打ち切りを行なったり、品質スタンダードを定めて証明書を発行したり、知識や技術革新により注力するようになった。

オランダの生産者にとって補助金の打ち切りなどは辛い現実だっただろう。しかし、その苦境を乗り越えた人たちが今のオランダ農業を築き、胸を張って「生産者」だと言っている姿を見ると、筆者を含め多くのオランダ在住者は生産者を誇りに思えるし、感謝もしている。



ガラスハウス内のトマト。



Bleiswijk にある GreenQ 社の外観。



世界中から GreenQ 社へ視察訪問にやってくる。

## 日本に合弁会社を設立する オランダの民間コンサルティング会社

GreenQ 社の Aad 氏に民間のコンサルティング会社の強みを聞くと、第一に同業他社の存在を挙げた。基本的に生産者とは1年契約を交わし、1年間、一緒に考えては行動し、結果に結びつける。結果が出なければ生産者は翌年、違う会社と契約してしまうため、コンサルティング会社はその1年間に全精力をかける。GreenQ 社は国外にも目を向けて40カ国にわたってコンサルティング業務を行ない、前述のグループ会社の DLV 社にしても国内で約9000に及ぶ施設園芸の顧客を持つ。約200人のコンサルタントは、国内では週に1回、海外でも月に1回は実際に訪問して目で見てアドバイスしているというから驚きだ。

「コンサルタントはしっかりとアドバイスするために事前準備とリサーチを行ない、最新の品種、技術、知識の技術を習得する。その情報と経験を組み合わせ、最適なアドバイスを実施するから効果的なんだ」

彼らは、リサーチやコンサルティング業務で得たノウハウを専用誌や会議で発表している。政府の資金援助で行なったプロジェクトに同じく同様だ。コンサルティング料金は

農場の規模や作付品目数、生産者の知識レベルによって異なるそうだが、決して安くはない。

「人は無料で得たものには価値を感じにくい。有料で得たものには価値を感じて活用するものだ」

こう言いながら無料のペンをくれたという Aad 氏のお茶目な一面も垣間見えた。

コンサルティングの内容からは少し離れるが、彼にガラスハウス園芸のことを日本では「植物工場」と訳されていることについて意見を聞いてみた。すると、少し困ったような表情を見せながらこんな答えを返してきた。

「工場というと人工的に感じるね。でも、想像してみても！ 野原で寝る人と家の中で過ごす人のどちらが自然？ 周りの環境は異なるけど、人であることには変わらない。ガラスハウスも同じだ。室内だと天候に左右されたり、病気にかかったりするリスクが少ないから、化学肥料の量も少なく済む。環境は人工的かもしれないけど、作物自体は変わらないし、作物のために環境を整えているんだよ」

さらに、話を進めるなかで GreenQ 社は今年、日本で日本企業との合弁会社を設立する予定だという事実がわかった。コンサルティング

と教育部門に特化してノウハウを伝え、日本農業が発展する手伝いをしたいという熱い思いが感じられた。日本には言語の問題と複雑な地域特性があるため、単独では行わずに日本国内でハイレベルの知識と経験を持つ施設園芸会社と一緒にオランダのノウハウを普及させることに決めたようだ。日本農業について知識のある彼は、気温がオランダより暖かく、天候が良いが、台風など自然災害も多い日本ではガラスハウスが適していると考えている。しかし、農地使用料が高い点がネックで、政府の課題であると指摘した。

最後に、こんな話が飛び出した。「実はとある農協から当社と組みたいという連絡もあったんだ。公的機関でも民間企業でも生産者を助きたい、良い結果を出したいという思いは同じだと思う。ただ、当社が今後は、日本の農協の競合他社になることは間違いないだろう」

Aad 氏が言うとおり、生産者を助きたい、日本農業を発展させたいという思いは皆同じだと思う。GreenQ 社の日本参入が日本農業発展の起爆剤になることを期待したい。

なお、2月4日に宮城県仙台市で開かれる日蘭研究交流シンポジウムで同社のコンサルタントがプレゼンテーションすることになっている。