

企業探訪



円谷代表取締役



手前から、カモミール、ローズマリー、ハーブの畑

有限会社 たいよう ば のうじょう 大洋まほろ馬農場

代表取締役 つぶらや みつよし
円谷 光義 氏

■会社概要

本社：茨城県鉾田市二重作 1516
創業：平成 11 年 3 月
資本金：300万円
従業員：50名
事業内容：フレッシュハーブ、ベビーリーフの生産販売

今月号の「企業探訪」は、鉾田市に本社を置く、有限会社 大洋まほろ馬農場の代表取締役である円谷光義氏にお話を伺いました。

同社は、鉾田市の自社農場のほか、県内外の契約農家 18 軒（耕作面積 約 22ha）と提携し、20 種類以上のフレッシュハーブと 15 種類以上のベビーリーフを生産・販売しています。

円谷氏は、食材の善し悪しを判断する眼力を養うために、シェフを経験した後、少年時代からの夢であった農業の世界に入りました。同氏は、「食材を調理する人と同じ目線に立ち、“シェフが本当に使いたいと思う食材”を提供すること」—これが同社の使命であると考えています。

農業を「未来ある仕事」と捉え、日々新しい農業の形に挑戦する同社の取組を取材しました。

（インタビュー日：平成 27 年 5 月 18 日）

（聞き手：筑波総研(株) 常務取締役 藤咲耕一）

会社を創立するに至った経緯をお聞かせください。

シェフが求める食材を提供したい

私は 10 代の頃から、将来は農業に携わりたいと強く願っていました。なぜなら、人間にとって 1 番大切なものは、“食”であり、その“食”の原点は、“農業”であると考えていたからです。

その夢をかなえるため、まず 20 代は、“食”に関わるため、調理師免許を取得し、都内銀座のフレンチレストランでシェフとして働きました。

いきなり農業の世界に入らず、シェフを目指したのは、食材の善し悪しを判断する眼力を養うためです。「シェフが本当に使いたいと思う食材」を知るためには、私自身が、食材を調理する人と同じ目線に立つことが、何より重要であると考えたからです。

今日では、ハーブという存在は広く知られるようになりました。しかし、私がシェフとして働いていた頃、国内産のハーブはごくわずかでした。そのため、品質が必ずしも良好とはいえない外国産のものを使用していました。

ハーブは、メインの食材を引き立てる脇役です。しかし、ハーブがなくては、その料理は完成しないほど大切な存在です。私は、食材を扱う仕事の経験を通して、「シェフが満足できるハーブを栽培したい」という大きな夢を抱くようになりました。

その後、31 歳で自分の店を開き、創作料理をお客様に提供する傍ら、ハーブの研究に没頭する毎日を過ごしました。後に、後継者にお店を譲り、ニュージーランドで本格的なハーブ栽培の研究を行いました。そして、帰国後の平成 11 年、私が 48 歳の時に「大洋まほろ馬農場」を設立しました。

社名に込めた想いをお聞かせください。

良質な野菜が育つ場所

「まほろば」とは、日本の古語であり、「素晴らしい場所」、「住みやすい場所」という意味です。

当社が本社を置く鉾田市は、北浦（湖）と太平洋に挟まれており、温暖で自然災害による被害も

少なく、良質な野菜を育てるには最適な場所、まさに“まほろば”です。

また、社名の「まほろ馬」の“馬”は、会社設立時、近くにあったポニー飼育施設から馬糞を譲り受け、土の堆肥としたことに由来しています。

馬糞は、牛・豚・鶏糞に比べて臭いが少なく、高い栄養を含んでいるのが特徴です。私は、美味しい作物を栽培するために、土づくりにこだわる必要があると考えています。そこで当社の土は、馬糞と米ぬかやミネラルをブレンドし、豊富な栄養を備えたバランスの良い土に仕上げています。

事業概要や生産体制についてお聞かせください。

“Win-Win”の関係を大切に

当社は、自社農場のほか、県内外の契約農家さん18軒（耕作面積 約22ha）と提携し、20種類以上のハーブと15種類以上のベビーリーフを生産・販売しています。

生産体制は、当社が契約農家さんに対し、作付け計画や栽培の指導を行い、収穫された作物を買取り、販売します。一方、農家さんの側は、自前の畑で当社から生産を委託された品種を栽培、収穫し、当社に納品します。

このような体制を整えた理由は、土地や設備、人員、そしてノウハウが全て揃っている「農業のプロ」に栽培をお願いした方が、新規に設備投資するより遥かに効率的であり、また、安心して栽培を任せられることができると考えたからです。

また、農家さん側のメリットとして、契約した数量を値崩れなく出荷できること、作付面積に応じて集荷量を調整できることに加え、「まほろ馬」という当社グループの一員になることで、世界中のシェフが求める作物の情報や害虫対策等を共有することができます。

適地適作

私はハーブを栽培するにあたり、ハーブが自生する南フランスへ出向いた際、地質や気候の違いが、風味や香り、効用等に大きな影響を与えることを学びました。

そこで当社では、北は青森、南は沖縄・宮古島の18軒の契約農家さんと提携し、ハーブを育てる最適の土地を全国に確保しています。この連携により、暖房器具等を使わず、自然な状態で栽培することが可能となりました。また、通年にわたっ

て、お客様に多品種の美味しいハーブをお届けできるようになりました。

主力商品（ハーブ・ベビーリーフ）の特徴や魅力、今後の商品展開等についてお聞かせください。

本来の風味が楽しめる「ハーブ」

ハーブ (Herb) とは、ラテン語のHerba (ヘルバ) 〈草〉が語源です。太古より、ハーブは人々を癒す「薬」として使用されてきました。

中世以降は、料理をより美味しくするための調味料として用いられてきました。フランク王国の国王であったカール大帝(768-814年)は、ハーブを「医学の友にして、料理人の称賛の的だ」と喩えていたといわれています。日本においても、料理に季節感や風味を加えるために、大葉や山椒等の和ハーブが隠し味や薬味として使われてきました。

また、20世紀の後半からは、ハーブがアロマセラピー等の「美容と健康」にも深く関わるようになっていき、人々の生活に寄り添う植物となりました。



ミントの収穫風景

当社では、ハーブの品種に合わせて、そのハーブが自生できるくらいの環境づくりを目指しています。時には水さえ与えず、あえて過酷な環境を作り出し、天然ハーブ本来の風味と効用を引き出すことを最優先に考えながら、愛情を込めて栽培しています。

栄養がたくさん詰まった「ベビーリーフ」

ベビーリーフの栽培は、当社設立翌年の平成12年から始めました。しかし、当時はベビーリーフの認知度が低かったことに加え、他の農産物より播種から収穫のスパ



人気商品「ベビーリーフミックス」作業風景

が短く、日々の作業に追われること、手摘み収穫のみにこだわっていたこと、さらに規格に適合しない場合は破棄処分すること等、

初めから一切の妥協をしない方針だったため、何軒もの農家が離れていきました。

しかし、当社の方針を理解し、生産を続けてくれた農家さんのおかげで、取引量は年々増加しています。

当社のベビーリーフは、栄養素が詰まった幼葉（新葉）を摘み取っています。大きく成長させる必要が無いため、農薬はほとんど使用しません。また袋詰めの手間として、鮮やかな赤色の葉を多めに入れており、洗ってそのままお皿に盛り付けるだけで食卓をパッと明るく彩ることができます。

さらに、畑で手摘みしていることから、ビタミンやミネラル等の栄養価の流出が少ないこと、また、野菜から出るドリップ（水）も少ないため消費ロスが少ないこと等も高く評価していただいております。

■ご近所の主婦たちが活躍する生産現場

採りたてのハーブやベビーリーフは、大変柔らかいため、優しく丁寧に扱わなければなりません。そこで当社では、近所に住む主婦の方等46名を採用し、多くの作業をお願いしています。



女性従業員と作業する円谷代表取締役

当社のハーブやベビーリーフは、女性社員の優しくきめ細やかな手作業で袋詰めされ、ここ鎌田市から、毎日、全国のお客様に発送されます。

■世界中で愛される「まほろ馬」のハーブ

当社の商品は、スーパーマーケット業界で売上世界3位のメトロキャッシュ&キャリアー（本社ドイツ）のPB商品（独自開発商品）として販売されています。

また、全国のレストランでも当社の商品を使っているいただいております。その中の1つで、約6年前からご縁をいただいている「ジャッジョーロ銀座」をご紹介します。

同レストランは、フィレンツェにある世界最古の薬局サンタ・マリア・ノヴェッラの自然治療や予防医学を基本に料理を提供しています。料理長の岩永氏が、当社のコンセプトに深く共感していただき、お取引

を開始しました。

当社のハーブとベビーリーフは、1カ月に約800名のお客様が注文する「ジャッジョーロ名物・15種類のハーブサラダ(図)」として提供され、特に女性のお客様を中心に大変人気をいただいております。



15種類のハーブサラダ

■商品の価値を高める「マネジメント能力」

私は、食用のサラダやハーブサラダの需要は、これから間違いなく伸びると確信しています。サラダの歴史を見ると、全て洋野菜が始まりです。今後は、欧州の野菜を研究し、当社が栽培した野菜を世界中の方々に美味しく食べていただきたいと考えています。

そのために、私たち生産者は、自分が収穫した作物をより魅力的な商品に高める「マネジメント能力」を鍛える必要があります。これからは、生産者だからこそ提案できる野菜の美味しい食べ方やアレンジ方法等を積極的に発信し、さらにお客様とのコミュニケーションを大切にしていきます。

また、今後の事業展開として、珍しい根菜類や食べられる花・エディブルフラワー（Edible Flower）、特殊な野菜の栽培等を通して、新たな市場を獲得していく予定です。

社長様は、「地域特産物マイスター」の認定を取られておりますが、地域特産物マイスター制度や地域との関わり等についてお聞かせください。

■地域との連携で新たな農業を展開

本制度は、地域特産物の栽培・加工等の分野で、豊富な経験と技術・能力を持ち、指導者ともなり得る人材に対して、『地域特産物マイスター』として認定するものです。技術の伝承・開発やマイスター同士の交流を図り、産地や地域特産物を活性化することを目的に、平成12年から始まりました。

私は常に、「シェフが求めるもの」に応えるため、自分で土づくりから収穫まで、全工程に努力を惜しまず事業を進めてきました。その努力が認められ、特定非営利法人「JAPAN HERB SOCIETY」からの推薦を得て、平成22年に公益社団法人日本特産農産物協会から「地域特産物マ

イスター（ハーブ分野）」の認定をいただきました。

マイスターの活動として、若手農家への技術指導や小学生へのラベンダー収穫体験、ハーブを扱う料理人及びバイヤーを対象としたハーブ講習会等を行いました。

今後も、地域の農業従事者の方と連携しながら、新たな農業を展開するために活動していきます。

食品の安全対策についてお聞かせください。

海外展開のパスポート

近年、食品の安全性に対して、消費者から高い関心が寄せられています。当社も商品の衛生・安全面に関しては、特段の注意を払っています。

当社は、平成26年より、GFSI (Global Food Safety Initiative) に参加し、「食の安全性」を世界的に高める取組に携わっています。GFSIの目的は、図に示す通りです。

同組織は、世界中の小売業やフードサービス業、食品サプライチェーン等の専門家構成されており、業種を超えて「食の安全」を議論しています。



図 GFSIの目的

当社は、同組織のジャパンメンバーの中で初めて、生産者という立場で参加させていただきました。

主な活動内容は、既存の監査基準を生産者の目線から見直すことです。例えば、監査基準に「砂ぼこりの立たない場所で作業すること」という監査項目があるとします。しかし、農業の現場で砂ぼこりが立たない場所はありません。このように、監査基準が現状とかけ離れている項目を指摘すると同時に、より現場の現状に沿い、かつ安全性が高まる監査項目を検討します。

GFSIの監査項目を満たすと、「安心な食品」としてスムーズに欧州へ輸出することができます。また、グローバルスタンダードとして定着すれば「海外展開のパスポート」としても期待できます。

今後の事業展開や農業に対する想い等をお聞かせください。

農業は“脳業”である

江戸時代後期の農政家・思想家であった二宮尊徳（通称：二宮金次郎）は、小田原で農業を始め、関東の広い地域で、農業指導を行いました。その際、地元の方々との連携により、多くの功績を残しました。私も契約農家さんや地域の方々とは恵を出し合いながら一緒に事業を進めたきたからこそ、ここまで事業を拡大することができたのだと思っています。

私は、常に農業を“脳業”と置き換えています。また、ソニーの創業者の1人である井深大氏は「鍬を持って耕しながら、夢見る人になろう」といいました。

多くの農家さんは、目の前の細かい仕事に追われ、大きなビジョンが明確化されていません。私は、同じ生産者としての目線を大事にしながら、そのような農家さんたちをプロデュースする「新しい農業のモデル」を確立し、全国に発信していきたいと考えています。

「未来ある仕事」を次の世代へ

農業は、食と深く関わる産業です。現在、農業後継者が少ないことが問題視されていますが、悲観することはありません。農業は、見方・考え方を変えれば、あらゆる方向に事業を展開できる「未来ある仕事」です。

また、農業に限らず、親が楽しい顔で仕事をしていれば、自然と子どもはその仕事に興味を持ちます。私は、今まで人生をかけて事業の土台づくりを行ってきましたので、悔いなく経営のバトンを次の世代に渡すことができます。

これからも、生産者として、農業に希望と夢を持ち続け、真心と愛情を込めて美味しい作物を皆様に提供できるよう日々努力して参ります。



左から円谷代表取締役、円谷常務取締役と聞き手・藤咲耕一

この度は、長時間にわたり貴重なお話をお聞かせいただきまして、誠にありがとうございました。貴社の今後益々のご発展をご祈念いたします。