

①『グリーンリーフ』では有機JAS認定のほうれん草、小松菜なども生産。ファストフードチェーンや食材の宅配メーカーともコラボしている

②こんなところにもグローバルの風。タイからの研修生は16名。彼らは3年間みっちり働き、学び、国へと帰っていく。

③収穫後、屋外での一連の洗浄工程を経たこんにゃく芋は集約され、工場へと運ばれる。こんにゃく芋は3年たつてようやく収穫される。大きいもので直径30cmほどになる。

④工場内でのほぼ最後の工程。出荷工程の際には商品ごとにラベルを付けて出荷する。「赤城高原農場」のこんにゃくは、今やブランドだ。



こんにゃく芋は3年かけてようやく加工できる大きさに成長する。11月上旬に収穫が終わり、キレイにならされたこんにゃく畑を見ると、周囲には何もない更地が設けられている。これは「緩衝地」だという。この畑より高台にある普通の（つまり、有機JASの認定を受けていない）畑で使用する農薬が飛散しても影響を受けないための措置だ。これひとつとっても、有機JAS認定の厳しさがわかる。

収穫されたこんにゃく芋は水洗いされ、同じ敷地内の工場に運ばれ、加工される。余談だが、こんにゃくとして成形されたものを細く切るのが突き出しこんにゃく、細い麺の形に流し固めるのがしらたきだ。成形された後、冷却する段階で二オイを取る独自のプロセスがあるという。

畑から工場にかけて働く人々のなかにはタイからやって来た研修生が16人いる。彼らは3年かけて野菜やこんにゃくの栽培をしつかり学び、様々な経験を積み、技術を携えて国へと帰っていくという。『グリーンリーフ』が輸出しているのは、製品だけではないのだ。

「商社と組んで輸出に動き始めると、外国からバイヤーが視察に来るようになりまして。ある時やってきた中の一人が、なんと知人でした。有機食品にまつわるコミュニケーションで知り合った人だったんです。これって面白いなと思いました。

日本の有機食品を伸ばしてきたのは団塊の世代です。食の安全に関心を持ち、たとえば『生協』という形で、生産者にオーダーを出した。一方、海外では団塊の世代と同時期のベビーブーマーにより、オーガニックが広められました。こうした時代背景を知っているので、それだけでもそのバイヤーと意見がよく合うんです。」

そうした、意見の合うバイヤーを連れてきたのは、例の商社。この人と仕事をしたい、という澤浦さんの直感は間違っていないかった。

『グリーンリーフ』でバイヤーたちはこんにゃくを試食した際、首を傾げたという。怪しい食感、無味、これは果たして食品なのかと。だが、しらたきには賞賛の声を上げた。未知の食感はポジティブに受け止められ、カロリーの低さもあり、「これは、新しいパスタだ！」と評価されたという。

かくして澤浦さん、昨年の9月から11月まで、ほぼ月の半分はヨーロッパに滞在。商談や展示会を周るだけでなく、パリの有名なレストラン『ジョエル・ロブション』でのしらたきを使ったディナーに参加し、精力的なPRとマーケティングに務めた。

しかし、ここまでくる道のりについては、「実は、眠れぬ夜ばかりでした。やらなければよかった」と何度思ったことか。」と、澤浦さんは思い返す。





商社と役割分担し二人三脚 しかし続出する「問題」

オーガニックな農産物を好むコミュニティとの連携は深まり、販路に関しても具体化していく。2012年7月には初めての輸出も実現した。

だが問題はここからだった。日本では考えられないようなトラブルが発生した。ヨーロッパでは『グリーンリーフ』で作る国内向けのしらたきと同じやり方が認められなかったという。また、海外ではまだまだ未知の食品であるがゆえの問題も起こった。

「しらたきやこんにやくが時間がたつと水が抜けることも知られていませんでした。内容量のグラム表示に関する法律も違う。そうしたひとつひとつを説明するのに、口頭ではなく、公的な裏付けがないと受け入れてもらえませんでした。問題が発覚したのは輸出を始めてからです。」

もちろん検疫や通関、輸出先の食品にまつわる法律はクリアしたからこそ輸出が実現しているわけである。その点に関しては、タグを組んだ商社が滞りなく仕事をしてくれたという。そのうえでお、問題が続出したのだ。

「パッケージのフィルムが白くなっている。つて言われて、写真を送ってもらおうと、見たことのない現象が起きていました。赤道直下を通ることでも再結晶化していたんです。先方ではその白いものをカビだ

と言う。違うことはわかっていますが、それを検査して証明しなければなりません。証明したところでカビではないけれどなんか気持ち悪い」というイメージは残ります。その不安を払拭するためのデモンストレーションに、現地に行つて自分で食べて見せたりもしました。」

パッケージを包装するフィルムを変え、封印する機械を独自に開発し、日本と輸出先両国の莫大な検査費用を支払い、気づけば1年で1000万円以上を費やしていた。『グリーンリーフ』では、輸出向けの製品は、国内向けとは完全に別ラインで製造されている。すでにあるしらたきを海外に持つていくのではなく、いわば、海外向けにまったく新しい製品を生み出したに等しい。だが澤浦さん曰く、「そこが面白いんです。」

「問題」の解決がノウハウに 輸出のための3つのポイント

「そうした問題は誰にでも起きることです。私たちはいち早くそれをクリアする機会に恵まれた。たとえば、今からしらたきをヨーロッパに輸出しようという会社があれば、彼らは今からそれらの問題に直面することになるわけでしょう?」そのひとつひとつが今や『グリーンリーフ』にとってはノウハウへと昇華しているのだ。実は今回の取材では海外向け製品のパッケージはおろか、生産ラインの撮影も



SHIRATAKI (しらたき)

現在、「しらたき」はヨーロッパで低カロリーでヘルシーな食品として注目されている。食べ方はパスタのように様々なソースをかけて楽しむという。



澤浦 彰治 (さわうら しょうじ) さん
グリーンリーフ株式会社 代表取締役

(略歴) 1964年群馬県生まれ。84年に就農。困難と言われたこんにゃく芋の農薬を使用しない栽培に取り組み、92年、地元の有機農業者グループの設立に参加。その後、94年グリーンリーフ設立。2012年輸出事業着手。こんにゃくの加工、販売にも事業を拡大し、現在群馬県を中心に4つの農業法人を経営。第47回農林水産祭で地域特産部門の天皇杯を受賞。



NGだった。それがすなわち澤浦さんの、今のところ最大の武器であるから。そして、輸出にきわめて重要な役割を果たす商社の記述が曖昧なものも、また然り。

「どこと組むかがポイントになりますか？」と尋ねると、澤浦さんは首をふる。

「そういうつもりで仕事相手を選んだことがないんです。私にとつては、理念が合う人か、この人とならやつていけるな、つていう人が大事。よく自分のことを、戦略家ですわ！つて言ってくれる人が

いますが、全然！戦略を持って人と付き合うことはありません。この人と付き合えば得するぞ！つて思つて誰かと付き合うと、その相手もたいてい同じことを考えているものです。結局のところ取引先の要望を聞きながら、商品をひとつひとつ作るだけ。その点では国内の商品開発と何も変わりません。」

そもそも、そのある商社が「グリーンリーフ」を選んだのは、食の安全に配慮した信頼できるものづくりをしていたからだ。

「有機JASみたいなカテゴリがある中でやらないのは、チャンス逃している気がします。もちろん、違反したときには莫大なペナルティを課せられるので、誰にでも勧められるものではありません。」

輸出をするにあたり、大事なポイントや製品が信頼を得るための、基礎がしっかりとされていること。2つ目として、パートナー。「自分たちでいきなり輸出しようとする

のは、うちではムリでしたわ。誰と仕事をするかは、ほんとうに重要。相手によっては、とにかく安くたくさん売りたいっていうところもあると思います。うちは本当に恵まれていました。」と澤浦さんは話す。3つ目は、やはり「体力」。検査費用、新たな施設、リスクなどなど、通常業務をこなしながら、様々な問題に耐える力が必要なこと。

「バカじゃないとできない。売れるかわからないものに資金投入するのですから。」

やつてみて、輸出には未来があると

思った、と澤浦さんはしみじみ言う。

「たぶんヨーロッパに新たな商圏が確立されるだろうなと。来年にはきつと、うちにしかできないものになっていると思います。」

現在、澤浦さんの「SHIRATAKI」は、ドイツ・フランス・イタリア・イギリス・ベルギー・ポルトガル・スペインの7カ国に向け、毎月コンテナ1〜2本の分量が輸出されている。来年はアメリカにも進出予定だ。六次産業化・地産地消法に基づく認定を受け、新工場を設立、輸出货量は2〜3倍増が見込まれる。澤浦さんは、「第2弾、第3弾も…」と口にした。まだ先がある。

最後に、事業拡大に向けて農林漁業成長産業化ファンドについて伺った。

「自己資本を厚くするために有効だと思えます。でも、活用には経営スキルを磨いて望むことが必要ですね。」

プロの視点、澤浦さんの眼差しは鋭い。



板こんにゃく
農家で作るものと同じ製法で2日間かけて作られたこんにゃく。味しみ、風味が良いのが特徴。



つぶこんにゃく
形状にこだわり、粒を小さくしたことで、ご飯と一緒に炊くなど、さまざまな料理に使用でき、ヘルシーと評判。



小巻シリーズ
国産の有機原料を使用した小結びタイプのしらたき。国内のほか、昨今では「SIRATAKI」として海外でも人気に。

農業生産法人 グリーンリーフ株式会社
〒379-1207
群馬県利根郡昭和村赤城原844-12
TEL.0278-24-7711
<http://www.akn.jp>