

日の丸ブリーダーの一人として 新規参入企業のサバイバル育種

キリンビール株式会社 アグリバイオカンパニー

竹下 大 学

日の丸ブリーダー

一般的に日本人は革新的な技術あるいは商品を生み出すことが不得手だと言われている。一方で応用力は世界随一であるとの折り紙つきであり、その事例は枚挙に暇がない。では花の育種に関してはどうか。そう、それこそ世界に先駆けて革新的な商品(品種)を次々と生み出している日本の数少ない得意分野の一つなのだ。『日の丸ブリーダー』、私は敬意を込めてこの道の先輩達をこう呼び、目標としてきた。

事 件

04年7月30日、私はカナダにいた。All-America Selectionsが毎年開催するサマーミーティングに初めて参加するためだった。当初参加予定ではなかったのですが、社命で半分は仕方なくという感じだった。たまたまPan-American Seedでの定期打合せの後でちょうど良く日程が組まれていたため、参加を断る理由がなかった。個人的には期間中のStokes Seedsのフィールドトライアルが楽しかった。新規参入企業にとって異国の地での露地栽培データは欲しくても得難い情報だからだ。

Stokes Seedsでは、太平洋戦争中に敵国の会社であるサカタのタネの遺伝資源(種子)を預かって戦後に返してあげたことがある、と誇らしげに語った社長の話が心に残った。『坂田武雄と父の友情がそうさせた』ということだったが、国益よりも人類全体の利益が上位概念であると判断した先代社長の決断力は凄い。種苗業界のシンドラーあるいは杉原千畝と呼べる人がカナダにいたことを初めて知った。私も業界人の一人として若い世代にこの美談を語り継いでいきたい。

その晩のことだ。打ち上げのディナーが終わりに近づき、事務局から今年新設された賞があるというアナウンスがあった。これまでAASでは品種のみを表彰

してきたが、今後はブリーダーも表彰することにしたとのこと。AAS Breeders' Cupという賞を設け、北米の種苗産業の発展に貢献した品種を育成したブリーダーを毎年1名選出するのだという。『へえ～、そうなんだあ。一丁将来この賞を狙ってみるか』とほろ酔い加減の私はぼーっと聞き流していた。

その直後にまさか自分の名前がアナウンスされるとは。後にも先にもこの時ほど驚いたことはない。条件反射的に立ち上がったが、頭の中は真っ白。最初に考えたことは『どうしよう、スピーチ。まずい、英語!』。演台に立って途方に暮れている私を見かねて、米国駐在のKさん(Waveの名付け親)が英語の原稿を手渡してくれた。実はみんなは知っていたのだ。思わぬところでアメリカ流のサプライズパーティーを私は体験できたわけだ。

初代受賞者に選出された理由は、Purple WaveのAAS入賞を皮切りに次々と新品種を上市し、ホフク性ペチュニアという新しいカテゴリーを確立したこと、一般消費者メリットを追及した育種をし、業界に新しい流れをもたらしたこと、ペチュニアだけでなく、ニチニチソウでもAAS入賞品種(First Kiss Blueberry)を育成したこと の3点であった。

その夜は入社以来のいろいろな出来事やお世話になった人達のことが思い出されて、よく眠れなかった。『まさか自力で内定を買えたとは思ってないだろうな。お前がキリンに入社できるのはこの業界で活躍してきた先輩達のお陰だ。それを忘れるな!!』と、就職内定を報告した際におめでとうも言わず、険しい顔でこう告げた安藤先生の顔も思い出した。『今回は先生もおめでとうと言ってくれるかな』、この日は私にとって日の丸ブリーダー代表チームに仲間入りできたことを実感できた日もなった。ちなみに今年の第2代受賞者は、スナップエンドウのCalvin Lamborn氏であった。



AAS Breeders' Cupを手に

幸運 1:

植同、花卉研、植物バイオブーム、パブル

植物同好会にはS君に誘われて入会した。植物で遊ぶ、そんな雰囲気がとても居心地良かった。実は教養部の花壇を管理する代わりに、大学の経費で各種苗会社の種子を自由に購入できるという特権があったのだ。いろいろ試したが、手がかからずに長期間綺麗な状態を維持できる品種は本当に少なかった。最新品種であっても欠点を多く抱えていることは、栽培してみても初めてわかった。また信じられないくらい植物に詳しい先輩や後輩がいて、自分の知識の無さを痛感させられたのもこの頃だ。

花卉研は横井先生が教授、安藤先生が助教授、上田先生が助手の体制だった。当時の雰囲気はまさに業界人予備校。業界情報はもちろん、やる気、熱気、殺気に満ちていた。今私が世界中のライバル達と互角に戦えるのは、このような環境でいつの間にか鍛えられていたからだ。ブリーダー志望ではあったが、当時の種苗会社は徒弟制度的な部分がまだ色濃く残っており、私にはとてもついていけないと思った。パブル真っ只中で異業種企業が多数参入していた頃だ。お陰で労せず内定をもらえた。89年4月入社。配属は栃木県にある植物開発研究所。その前身はビール原料（ビール大麦とホップ）の研究所であった。

幸運 2: キリンビール、ペチュニア

期待に胸を膨らせて着任したが、すぐに違和感を覚えた。『テクノロジーオリエンテッド』の御旗の下

で、当時は事業の根幹である品種や商売の仕組みについて無関心な人が多かったからだ。

最も幸運だったのは花に関しては入社1年目からお山の大将になれたことだ。これも千葉大学園芸学部ブランド力のお陰だ。上の人から何でも訊かれる立場は新入社員にとっては辛い、これほど力をつけるチャンスはない。B級程度でも1000属検定で詰め込んだ知識は随分と役に立った。

自由な職場ではあったが、不便なこともあった。与えられた温室はわずか9坪。2年目には30坪に広がったが欲求不満が募った。施設園芸という感覚が会社には無く、品種は実験室から産まれてくるという雰囲気だった。バイオブームに踊って参入した会社はほとんどが数年以内に撤退した。すべて土から気持ちが離れ過ぎていたことが原因だと私は結論付けている。キリンの場合は原料育種の伝統があったことが幸いした。

高校生の頃からベディングプランツは何でも好きだったが、嫌いな花が一つあった。ペチュニアだ。アサガオの栽培に凝っていたことが影響したのだろう。ピロピロとした花やまとまり感のない草姿が気に入らなかった。キリンでは88年に安藤先生の勧めで育種を始めることを決めており、野生種の収集を開始していた。そして何の因果か、私一人が担当することも決まっていた。

89年はペチュニア、カリブラコアの区別無く交配しまくった。目的はただ一つ。ペチュニア育種の将来性がないことを証明し、自分の好きな花の育種にシフトするためだ。この年に商品化されたサフィニアが同業酒類メーカーであったことも、後々の社内調整に面倒が起ころうと容易に予想させた。不可能であることを証明するには組合せは多いほど良い。幸い空き圃場は十分にあったため、翌90年には気合を入れて全F₁の圃場検定を行った。ところがだ。梅雨の最中に予想外の衝撃的な光景を目にすることになる。コントロールの園芸品種がすぐに見苦しい状態になり梅雨明け直前には枯れあがったのに対し、一部の組合せが驚異的な耐雨性と生育を示したからだ。

これを契機に私はあっさり宗旨変えし、ペチュニアのF₁育種にポジティブに取り組むことにした。その後は毎年予算獲得に知恵を絞った。育種に必要な資源配分（ヒト・モノ・カネ）だけでなく、その費用対効果について論理的に説明する良い訓練の場となった。ビール会社では種苗業界の慣例などは説得材料にならな

い。何をするにもゼロからのスタート。しかし知らないことは強みにもなる。まずは自らの企業風土に誇りを持ち、勝ち目はあると信じ行動に移すことが重要だ。

幸運3:

AAS、Pan-American Seed、知的財産権

ホビーブリーディングがあるように新品種を作るのは簡単だ。しかし新品種で儲けるのは容易ではない。種苗業界の話である。信用ない、生産できない、販売できない、の三重苦のピール会社には八方塞の状況だった。後にPurple Waveと命名されるF₁品種を何とか作ることは作ったが、その先の手が無い。儲け云々以前に信用を得ることが先決だ。

そこで目をつけたのがAAS出品であった。エントリーは93年。めでたく入賞内定を果たし、国際的に品種の信用を得た。ところが1kgの種子を確保できなければ資格取消だという。次は生産能力の評価だ。図らずも94年には種子生産を自力で立ち上げなければならぬ状況に追い込まれた。生産は体制を整えるまでは育種よりも数段大変であることを身をもって知ることができたのは、貴重な経験となった。

規定量を満たした後は販売のパートナーをどうするかだった。果たしてPurple Waveの販売権は入札の形で決めることとなり、その結果Pan-American Seedがパートナーとなった。この提携の最大の収穫はBen Walraven氏との出会いだ。停滞気味のPan-American Seedに化学メーカーから転職した氏は、当時マーケティングで業界に新風を巻き起こそうとしていた。しかし社内には一般消費者が一目で違いを認識できるような品種なんぞはなかった。だからこそ彼はPurple Waveに賭けられたのだ。開発コストが一切かかっていない導入品種であることを理由に、多額のマーケティング費用を捻出することなどなかなかできることではない。自前主義からの決別。その後の同社の発展は、彼のこの決断がターニングポイントとなったに違いない。かくしてWaveは世界で初めてテレビCMをうち、ホームページを立ち上げた品種となった。

今やWaveは世界で最も消費者認知度の高い品種だ。Wave、Tidal Wave、Easy Wave、Double Waveとシリーズ展開し、今なおブランド力を高め続けている。なおWaveとRide the Waveはキリンがほぼ全世界で商標権を押さえている。育種プログラム×商標権の相乗効果は確実に利益に反映されており、参入障壁を高める

効果も大である。種苗業界においても、今後ますます知的財産権の生かし方が重要な事業戦略となることは間違いないだろう。

サバイバル育種

全世界に自社農場を構えているサカタとタキイはやはり凄い。海外出張の度にそう思う。当社は足元にも及ばない。買収した子会社を欧米に有してはいるが、同じ土俵で勝負すること自体が無謀だ。ピール会社ならではの動きで勝ちを拾う、これしかない。

商業育種はエンドレスの駅伝だ。誰かからタスキ(育種プログラム)を託され、それをまた誰かに託す。その繰り返しが品種改良の成果となる。勝ち目が無ければ途中棄権したほうが賢い。本物の駅伝とは異なり、途中から参戦できるところが面白い。儲かるレースだと途中参加のチームが一気に増える。総合力で劣る新規参入育種会社は一度落伍したらお終いだ。どうやって先頭を走り続けるか、将来を見越したペース配分をあらかじめ練っておかなければならない。給水(育種素材の補充)の重要性は言うまでもないが、独自のサポート体制を含めたチーム力をどのように強化していくかが一番の鍵となる。老舗育種会社の弱点はおそらく分業体制が完全に確立されていることにあるはずだからだ。

世代間競争歓迎、個人育種家台頭歓迎

最近、脱サラして温室を借り、花の生産を始めた若き経営者達に会う機会ができた。私が彼らの年齢の時には端から無理だと思った選択肢で、その行動力がとても眩しい。彼らの強みは明確なビジョンと経営感覚を持ち合わせていること。必ずや業界に新風を巻き起こしてくれることだろう。

新規参入企業に属する者の務めとして、私ももっとも業界に新しい波をおこさなければならないと決意を新たにさせられる。また日本の個人育種家の品種がもっと世界市場で認められるためのうまい仕組みも作りたい。こと栄養系の品種を紹介することに関しては、Fidesという育種・生産子会社を持つ当社は最も良い窓口となり得るはずだ。老舗育種会社、新規参入育種会社、個人育種家のそれぞれが、競うところでは競い、協力するところでは協力しあうことにより、今まで以上に日の丸品種が世界市場を席卷するようになることを願ってやまない。

Mogens Olesen 氏 (Poulsen、ミニバラ『パレード』シリーズ)

私が最も影響を受けたブリーダーである。92年にセントラルローズナーセリーの大西社長をPoulsenにご案内した際にお会いした。ガーデンローズのさえない老舗育種会社をミニバラで一躍時代の寵児にまでしてしまった人だ。初めて会うプロのブリーダーだっただけに、何でも吸収してやろうと意気込んで臨んだ。幸いオーナー会社で若手のブリーダーなどいなかったため、後輩を指導するような感じで接していただけた。

実際は育種の話が主ではなく、Poulsenにとっては新品目であっても後発のポットローズでどうやって儲けるか、そのアイデアと実践について熱心に説明してくれたのだ。『品種のプロモーションまでをも最初から想定して育種をしているブリーダーがいるんだ』目から鱗が落ちた。育種会社と生産会社の業務提携、生産者の選別、品種のブランド化、マーケティング手法、どれをとってもなるほどと頷かされた。実際にPoulsenとOve Nielsenナーセリーの関係をモデルにして、現在のキリンとPan-American Seedとの業務提携が生まれたのである。その後ご縁がないが、いつかお礼を述べたい。

松永 一 氏 (星花園、バラ咲きゴリアンサ『プリムローズ』)

良くも悪くも生産者育種の先達である。10年以上にわたってキリンの契約ブリーダーとしてご活躍頂いた。無から有を生み出す力は氏の花に対する愛情のなせる業であり、到底私の及ぶところではなかった。温室をご案内頂く度に、想像を越えた植物の変化を目の当たりにさせて頂けるのが当時一番の楽しみだった。氏のお陰で、実は種苗会社の論理を越えた世界もありだと思えたことが私の強みかもしれない。

故 Cloude Hope 氏 (元Linda Vista)

インパチェンスを園芸化したことを筆頭に育成品種多数。伝説のブリーダーである。加えてコスタリカでの種子生産を立ち上げた業績も特筆される。

98年に2度目のカリフォルニアバックトライアルに行った際に、Pan-American Seedでお目にかかることができた。ちょうど客足が途絶えた時だったために、しばらくお話しさせていただいた。生き神様のな方との予想もしない面会に緊張した。その時私の『これから伸びる品目は何だと思うか?』の問いには、『ポット用のトルコギキョウ』と即答。翌日から、Mr.Hopeと会話したこと、今度はトルコだってよ、というのが私の自慢話になった。これを聞いた相手すべてが決まって『彼が言ったのならそうなる』と答えたのにはビックリした。

Henk Dresselhuys 氏 (元 Royal Sluis、矮性コスモス『ソナタ』)

Royal SluisがPan-American Seedに買収された際にクビとなった(ブリーダーは全員解雇!)。その後、Dummen、Benary、コンピューター会社と渡り歩き、2000年にキリンの子会社であるFidesに育種マネージャーとして着任した。

私にとっては待ちに待った身内の先輩ブリーダーであった。長年大手育種会社に戦いを挑み続けてきただけあって、彼の商業育種論には全く隙がない。マネージャーとしての立場で、種子系の育種手法をスプレーム、カランコエを始めとするFidesの栄養系品目の改良に生かしてくれている。その成果は既に形として表れている。請うご期待、だ。

Konrad Wagner 氏 (元 Benary、パンジー『パハラジャ』)

私が最も衝撃を受けた品種は、一世を風靡したオレンジ色のパンジー『パハラジャ』だ。あの色を初めて見た時の感激は今でも鮮烈な記憶として残っている。花は嗜好品である以上、一般消費者に説明不要で目新しさが伝わる品種を誰かが商品化し続けなければならない。だからプロにしか違いがわからない品種を作るのは本来新規参入育種会社の仕事ではないはずだ。キリンからは面白い品種が出てくる、そう消費者に期待してもらえただけの会社にしたい。ご本人には01年のFleuroselect総会で思いがけずお会いできた。

中川雅博 氏 (サカタのタネ、パンジー『アリル』シリーズ)

学生時代にとっても親しくさせて頂いた先輩。育種学研究室から三井石油化学工業に就職。その後サカタのタネのブリーダーになられた。異なる企業風土をものともせずトップブリーダーにまで登りつめた情熱と、陰の努力は並々ならないものだったに違いない。花の育種だけではなく、後輩ブリーダーの育成を含めて勝手にライバル視させて頂いている。

故 Luther Burbank 氏

言わずと知れた植物育種の神様。私のヒーロー。日本ではごく一部の人にしか知られていないのが残念だ。もし今の時代に彼が生きていたら、私を筆頭に多くのブリーダーは失業を免れないだろう。現代技術を駆使して一体どれだけ効率的に、またどれだけ多くの画期的な品種を育成してしまうことだろうか。それを想像するだけでも楽しい。ただ最近、彼の名前すら知らないブリーダーが増えてきているのが気懸りだ。