

どうする！日本の花産業 トッランナーたちの読む次の時代

(株)サカタのタネ 久保田 芳久

今回のテーマにたどり着くまで様々な論議が交わされました。農家が、産地が、指導員が、流通が、この産業の閉塞感の中、「自分たちは何をしたらいいのかわからない」まま、迷う現実がありました。そして、その中で明らかに次に向けて成功の予感を感じさせる動きがある、でもそれは十分な形と大きさをまだ持ち得てなく……。これを「カオス 万物を誕生させた秩序無き混沌」と捉えました。

すでに形を成した者、なそうとしている者、迷いの中にある者にとって、トッランナーの話はきっと役立ちます。異能の話を紹介しました。

今回も、会場は日本歯科大学富士見ホールにて開催しました。参加者は310名となり、このテーマが関心高いことを示しています。

7月22日(土)

「花産業 ... データが語る次の時代のイメージ」

株式会社日本総合研究所 研究事業本部 河野 賢一 氏



園芸消費の動向を数値、グラフで示し、近年の右肩下がり の状況を明らかにしました。その中で、園芸ブームに若い人が参加していないシニアビジネスであったこと、90年代は世帯収入の多少が消費額の差になく、安売りが消費層の一部しか捉えていないことを明確に示しました。高級層の獲得に失敗しているのです。また、大都市に消費層が多いという思い込みがありますが、90年代は小都市、町村での拡大が見られるのです。その上で「閉塞と言うより、園芸界はまだ何もしていない」と指摘しました。

次の時代へのキーワードとして「ロングテール」「キャズム」「市民的交際文化」の3つを示しました。

「園芸商品の特徴は売れる物(ヘッド)が少なく、少量多種のロングテール部分が大事、売れるものだけにしたら売れるものも売れなくなる特質を持つ。また初期に手を付けるアーリーアダプターともっと人数のいるアーリーマジョリティーとの間にキャズムがあり、業界はそこに落ちたのでは。何か特定のマーケットで実績を作る必要があると指摘しました。

「産業人として目覚めよ 日本の花生産者」

カリフォルニア州 マツイ・ナーセリー 社長

アンディー・松井 氏



アメリカで切花菊、バラを経て、全米一の規模のラン栽培を行います。卓越した経営能力と機敏な判断・行動力は今回のテーマの「異能」に当たります。何度も日本で講演しながら変わらない日本の状況に「糠に釘」との感想を持っていました。それをあえて今回のテーマでお願いし、厳しくも愛情のある日本への提言をして頂きました。

松井さんご自身の経歴はすばらしく、先見の明のすごさに驚きます。また、経営感覚と売ることへの適切な判断に敬服する内容でした。

続いて日本の農協や市場、補助金などの話に及び、厳しい指摘を頂戴しました。日本の農家の体質にも同様です。そして日本の農政の企業排除の姿勢に厳しい注文を付けられました。日本の花消費事情の未熟な部分も指摘し、また家庭で買えない単価で成り立つ流通構造も指摘しました。日本の研究もしっかりしておられます。

「儲かる農業をやろう」との呼びかけには、ひときわ力のこもった講演でした。

「時代は変わる 今こそつかめ この勝機」

テクノ・ホリティ園芸専門学校 鶴島 久男 氏



今までも様々な提言をされてきた鶴島氏ですが、それらを寄せてまとめて訴える力強い講演でした。時代とともに変化してきたこの業界のようすを、古く貴重な画像を探して編集されたプレゼンは相当な画像数でした。日本と世界の花産業の劇的変化を目でわかる形にして示し、それを前提に「今とこれから」を投げかけました。トヨタの看板方式「無駄、無理、ムラ」を改善する方式を農業にもと。「足腰の強い自立生産者に」「産業人としての生産者」「花文化の担い手として」の訴えはお叱りにも似た熱のこもった提言でした。

「岐阜モデルを検証する」

産地ターミナルの更なる可能性を求めて

岐阜大学 応用生物科学部 教授 福井 博一 氏



岐阜花き流通センターの創設期、発展期、成功を歴史的に展開し、岐阜県の鉢花がいかにして伸びてきたかを検証しました。そして転換期です。数々の問題点、課題を挙げます。特に販売チャンネルの変化であるホームセンターの伸びは、市場出荷してきた流通センターに大きな課題を課しました。発展期に大きな恩義がありながら、市場はホームセンター対応に今一步の感がいなめないのです。また、消費者に着く品物の鮮度が問題となり、「商物分離」が唱えられていると。統合が進む量販店は市場をしのぐ販売量にもなる勢いで、それらとの新たな流通チャンネルの創設、また、ネットで販売実績を上げる農園もあり、それらのノウハウ蓄積や、アジア消費圏進出も視野に入れて発展して行くと結びました。

7月23日(日)

「私は『オンリーワン』として勝ち残る」

クレマチスの先に見え始めた別天地

有限会社渡辺園芸 / 株式会社クレマコーポレーション

代表取締役 渡辺 偉 氏



初日の話を受けて、実践している農家に、実際の話をしていただきました。渡辺さんはクレマチスという、手が掛かるがゆえに、競争手が出にくい植物を選び、成功した方です。ロングテールの位置に居ながら品種群多く、気品ある花に賭けた人生で、オンリーワンとして市場を独占。クリスマスローズと合わせ1億5千万の売り上げを持ちます。苦労話も多く、植物の病気、身内の不幸、膨らんだ負債など。それを打開する銀行との交渉と企業展望と技術力の蓄積。市場外の開発もしつつ、市場とも手を組みます。単価を自分で付けるためです。

「私は『プライスリーダー』として勝ち残る」

みちのくから鉢売りに打って出た産業人

有限会社クリタ園芸 栗田 義夫 氏



見事な数字の分析でした。農業経営にここまで数字を出し、自分の経費だけでなく、相手の状況も鑑み、互いに無理のない線を探る交渉。プライスを出すまでの配慮の細かさは稀という表現でしょう。パートさんの携わった作目を15分ごとに出し、正確な生産原価を出します。よく訓練しました。その数字に則った交渉に、仕入れ会社も反論できません。その分、今、市場との縁は薄くなっています。

良く経営の相談を受けるそうです。「苦しい農家は数字を持たない」「儲かる品目と負担になっているものの分析が無い」とし、米と花を作る若い夫婦の実例



1階ホールにおける懇親会



1日目まとめの総合討論は活発な質疑応答がなされた

を示し、会場の聴衆にかなり参考になりました。また、普及員の仕事のこれからは「経営分析」と述べます。

生み出した利益は従業員にも還元し、海外旅行にも連れて行った事もあるそうです。前日の話にそった、すっきりと、具体的な内容の話でした。

『『作るだけでは売れない時代』の普及指導員奮闘記』

千葉県 海匠農林振興センター 振興普及部 改良普及課

伊東 直美 氏



千葉県は首都圏そのもので、大消費地に隣接する地域です。その千葉北東部の海匠の農家をよくまとめ、資材などの園芸情報交換会と、産地を流通側に紹介する「ちば 花と緑の生産者紹介」に至った経緯の紹介です。この地域の有利さは、消費地に近いこと。品目数が多く、鉢物は個人で庭先販売、植木も個人対応、切花は東京周辺に個選共同出荷と組織連携しないで何とかなってきたのです。これは有利よりもデメリットそのものでした。

ここの変わったきっかけは価格低迷と台風でした。価格低迷からそれぞれの組織で勉強会が始っていました。そこへ平成14年の21号台風の被害は甚大でした。この復興から普及所が関わっていきました。台風に負けない施設の研修会がきっかけで、これが「園芸情報交換会」になり、2003、04、05、06と継続発展しました。また、これらの活動から生まれた動き、産地の



2日目まとめの総合討論。長岡求氏の進行で行われた

売り込み「ちば 花と緑の生産者紹介」は2003、04、05、06と実施され、すばらしい成果を収めています。

営農指導のなんたるか、新しい道を実証した講演でした。

安藤会長の終わりの挨拶から

7名の方の話を伺いました。時代は動いています。今までに無いものが動き、花産業が変わろうとしています。さまざまな情報をもとに決断せねばなりません。今回は苦勞しましたが、感動と豊かな情報を提供できたと思います。伊東さんの例もあります。日本の農業指導員の姿が。技術が成熟すれば普及員の仕事は無くなります。栗田さんの経営の話にもあったように。生産者育種の担い手でもあるのです。技術の旗振り、指導者として産地をまとめて行く、経営技術を教える。豊富な情報を噛み締め、ビジネスチャンスとして挑んでいただきたい。

今回のセミナーは参加者の感想は好評で、会場からの声やアンケートにはかなり良い反応がありました。「ここ近年のセミナーの中で、一番良かった」「来いと言われて来ましたが、感動しました。良かったです」など。講師同士でも互いの話に感心していました。それぞれが別々の何かを確実に持って帰れた内容であったと思います。

テキスト購入ご希望の方は、代金2,000円（送料込み）を添え、下記へお申し込みください。

〒271-8510 松戸市松戸648

千葉大学園芸学部花卉園芸学研究室内「花葉会」事務局

TEL:047-308-8810 郵便振替：東京5-13341 花葉会