

世界に羽ばたく日本のキク

山手 義彦

精興園の概要

本社は、福山市の郊外の住宅街の中にありますが、住宅地での農場経営が難しくなってきたので、平成12年、広島県の中中部にある世羅台地に農場を造成開拓しました。地名に因んでセラمامという別会社にし、実質圃場の面積は10 ha、6,000㎡のガラス温室が2つ、ビニールハウスが約20棟(7,000㎡) 露地圃場となります。

本사를 育種開発第1部とし、開発・選抜、母株(エリート株)の保存、周年生産向けの試作をしています。

セラمامを育種開発第2部とし、実生の第一次選抜と育種開発部第1部で選抜した開発途上品種の切花を年間約200万本生産し、全国の主だった市場に出荷し、切花品種の市場テストをしています。

ダッチライトのオランダ方式の6,000㎡のガラス温室は、おそらく、国内のキクの栽培温室では最大規模。温湯暖房を行い、年3.5作が可能です。キクは、日長と温度を操作しながら周年生産しますので、加温と電照、補光のためナトリウム灯をつけ、夏場非常に温度があがるので細霧冷房を、同時に細霧を使って薬剤散布、自動灌水、フラワーネットの自動昇降機、切花を運びだすベルトコンベアーを投入しました。

ここでのキク栽培は、挿し穂をソイルブロックに挿し、2週間ほどで発根したものを圃場に移し、直接、圃場面に置きます。草丈を30~35cmに伸ばす栄養生長期を3週間くらい取り、その後、日長操作(11時間半)をします。

セラمامでのキク育種開発の流れ

キクは、秋系と夏秋(6・7・8月に開花するもの)系に大きく分けます。1年目の交配作業は、秋系で大輪を80種、小輪を50種、スプレー系を120種、夏秋系で大輪系50種、小輪40種、スプレー40種くらいを母株として交配をします。

次の年、100万本の実生をして、2,000~2,500本の第1次選抜をします。それをエリート株として、隔離された温室に取り込みます。

3年目は、2,500個体がそれぞれ季咲きのタイプがありますので、5月、9月、1月の作型と沖縄でも試作を

し、2次選抜で、200個体位になります。これから、最終的に開発部と営業部、経営トップで相談して50品種ほどを選びます。

4年目に、それを、セラمامの農場で切花の大規模生産(200万~300万本)をします。作型を変えて年間を通して栽培し、全国の市場に販売をし、市場での評価を検討し、集計を取ります。

新品种は、生産性を追及するのではなく、商品性が重要であることが、この低成長の時代に明らかです。この評価を見極めて販売するので、交配から実際に発売になるまで4~5年かかるサイクルです。

育種目標

育種開発の目標は、優れた形質、新規性、花持ち、草姿など、花の一番大事な商品性を見ます。

一方、生産性で一番大事だと思っていますのは、秀品率ですが、そのほかに早生性、耐病性、周年生産性、輪ギクの芽無し性、苗としての生産性も重要です。

育種・選抜システム

育種家は、私もそうでしたが、往々にして情緒的・感覚的であります。これからは、私どものような弱小の育種会社が成長していくためには、組織として科学的な育種を取り上げていかなければなりません。

具体的には、できるだけ感覚的なものではなく、客観的な数値をだしてその品種の評価すること、放射線育種、系統選抜育種を採用しています。

当社の営業開発部の組織(ERシステム)の中心に品種管理登録があり、すべてのデータをそこに取り込んでいます。営業も開発もだれでもすぐタッチできて、その品種の評価を見ることができ、新人でもすぐに育種開発に取り組めるようなシステムです。

試作の評価は、数値で決めています。2002年から評価委員6名を決めて、個人の主観ではなくて、大勢が関わって客観的な数値で評価・選択を決めています。

オランダと日本の生産規模比較

オランダでは、キクの実産量は年間約15億本、バラに



レーガン



ユーロ

次ぐ品目です。生産農家は約500戸で、農家1戸当たり300万～400万本の規模になります。一番大きな農家は年間3,000万本くらい生産しているといわれています。一方日本では、20億本、農家数約11,000戸、1戸の平均が18万本です。

生産システムの違いでは、日本では苗の90～95%が自家増殖です。一方オランダでは15億本のうちのほとんどが専門生産農家から苗を購入するのが通常です。

オランダの3大花卉の輸入比率は、バラ42%、カーネーション63%、キクは0%。キクは100%オランダ国内で生産して、世界へ輸出されています。

キク生産のオランダシステム

切花用苗の穂木はすべて海外（南アフリカ、ウガンダ、ケニア等）の低賃金・燃料が要らない・光がある・広大な土地があるところで、生産をしています。

オランダの穂木を輸入し、苗会社がソイルブロックに挿し芽をして発根した状態で、農家に配送します。購入した農家は、ソイルブロックをそのまま土の上に置き、それを60日くらいで出荷をするという体制を作りました。非常に効率の良い方法で、高賃金である場所でも世界一のコストパフォーマンスを持った生産国になったのです。それが、海外から入ってくる切花を駆逐したと同時に、国内で生産した切花を世界へ輸出するというシステムを作りました。

オランダでの国際展開と市場戦略

1978年、オランダの Revecu 社に譲渡した 'Refour (レフォルル)' は中輪の純白、丁字咲き、白サビ病に強いことで人気を得、1982年から86年まで、1品種でオランダ市場の20%を独占しました。

1988年、'Reagan (レーガン)' をオランダに送り込みました。ピンクの一重のスプレーマムです。これは花の美しさ、均一性の高さで認められました。その後、放射線育種によって生まれた数多くの枝変わりの品種群は10年で85品種。オランダのスプレーマムの生産本数は約12

億本、このうち、Reagan Family の市場占有率は、1993～2002年で平均50%（1999年は60%）を占めています。

なお、1992年、オランダには苗生産会社が11社ありましたが、合併により、2002年には5社に、2006年には4社になっています。

低成長下のオランダでは、育種会社と苗生産会社、切り花生産農家が垂直統合へ向かっています。こうなると、差別化できる希少品種が選ばれ、苗生産会社の販売独占品種が台頭し、同品種を軸にした垂直統合がおこなわれます。そして苗生産会社から育種会社へ市場支配力が移動します。低成長下では、スペシャリティー品種の台頭があるのです。

'Euro (ユーロ)' は苗生産本数 / 販売本数を制限して発表された史上初めての品種です。これは切花生産農家の品種差別化を実現し、需要量を超えない供給量による花の高価格を維持できるもので、育種会社も苗生産会社も利益幅を確保できるものです。

これからの時代、生産性の過度の追及から商品性の重視へと大転換を求められています。そのために、マーケティングを重視し、消費者ニーズに沿った新品種を開発し、多品種少量供給でキクのイメージアップと全体のパイ拡大を図らなければなりません。育種会社の重要性が増し、マーケティングに多大な再投資が必要とされる時代に突入したと認識しています。

今後の展開

今後重要になる日本にとっての国際戦略は、中国とマレーシア・韓国・台湾を含めたアジア地域だと思えます。そこへ向けて、私も育種会社として、ここ2～3年のうちに方向づけをしてゆかなければいけないと思っています。

国内の生産農家が一番の重要なお得意さんで、国内の切花生産農家の発展と海外への生産拡大を、微かなパランスを取りながらやってゆかなければなりません。広く海外を見ながら、世界市場に向けてキクの育種開発の展開をしようと思っています。

(文責：編集部)