

時代を切り拓く熱き挑戦者たち ～花作りの後継者にロマンとパワーとアイデアを～

久保田芳久

100年に一度の大不況。花産業も苦しんでいます。この、状況下でも生長して行く次世代。この次世代への提言こそ今大事です。今回のサマーセミナーでは、後継者として頑張っている人々と、世代が変わったからこそこの工夫、また新規就農の目から見たこの業界の捉え方、自己の分析のしかた、大学の識者たちによるあるべき姿の提言を頂きました。

会場は昨年と同じ、(財)全電通労働会館 全電通ホールで、御茶ノ水駅に近く、JR、地下鉄の便利な地です。開催日は、7月18日(土)～19日(日)の二日間でした。

◎7月18日(土) 一日目

オープニングは、千葉大学大学院園芸学研究所教授安藤敏夫花葉会会長から行ってもらいました。今回のセミナーの講演者は数多く、それだけ様々なケースと問題があり、柔軟な解決策が採られています。

今回の意義を説明されたあと、このセミナーのオープニング司会を担当している山下容子幹事が、先日の東京都議選で当選されたことの報告と紹介が行われました。この花産業・花文化に生きてきた者として、それを訴えての当選は、様々な意味をもちます。環境の大切さと、花業界の結びつきを条例というレベルで実現する手段を持ったのです。

「観葉植物生産から新天地を求めて」

株式会社プラネット 代表取締役 大林修一氏



施設園芸農家として4代目に当る大林氏は、改革に継ぐ改革を行ってきた人です。まず実家での観葉植物のメリクロン増殖

から取り組んでいきました。スパテフィラムの増殖と販売ではかなりの成果を出し、リレー栽培グループを結成しました。

その後、ハイドロカルチャーに取り組みますが、需要が少なく、生産規模拡大でつまずき、父親から勤当、解雇を言い渡されました。この苦境が今日の大林氏を生み、育てていったようです。その頃、それまでの取り組み、メリクロン+リレー栽培+植物工場の実績が豊橋商工会議所から表彰され、その副賞金で独立起業しました。沖縄大十園、(株)プラネット設立、(有)プラネットファーム設立、環境ISO取得、NPO法人エコグリーン協会設立、(株)グリーンネット設立、循環型生産緑化システムを構築。マンション対応の野菜生産ハイドロカルチャーシステムがグッドデザイン賞を受賞。組織作りと発明と工夫を続けて来て、さらにそれを続けていくでしょう。一生かけて。

「目指すのは安行の構造改革」

株式会社小林ナーセリー 代表取締役 小林隆行氏

日本の伝統的園芸産地、安行の植木屋三代目、小林隆行氏には、安行の今までとこれからを話して頂きました。



植木の里安行の始まりは、380年前吉田権之丞を祖とし、江戸の振袖火事(1657年)に大きな需要が発生。産地化して行きました。戦後、県の植物見本園が開園され、高度経済成長で植木の需要は爆発的に拡大しました。そして低成長期になりましたが、フロリアード出展に始まる、海外輸出の道が開けました。安行の職人たちが自身が植え込みを行いました。

今、海外での植木ブームは盛んで、「もみじ」など英語の書物も多く、ヨーロッパ、アメリカ、中国のみならず、旧ソ連圏にも取引が始まっています。芝道さん、小林さんらの功績であり、「日本で売れないなら、海外の景気のいいところに植木を輸出すればいい」の柔軟な発想です。

小林氏のフロリアード関連の画像は多く、日本の文化を海外に広めるエネルギーが感じられました。

「大規模経営を継ぐ私のチャレンジ」

有限会社皿井植物園 代表取締役社長 皿井善清氏



愛知県の渥美半島の南端、黒潮の太平洋と三河湾に囲まれ、冬が温暖で夏が内陸より涼しいこの地、田原市には園芸農家が

発達し、皿井植物園はこの地で大規模観葉植物生産を行っています。経営面積11.5ha、年間販売額14.5億円、従業員数100名。荷を運ぶための車が次々とプラットホームに着き、海外の視察をしているようだとされています。

一代目が技術、生産システムを組み立てて、継いだ二代目です。父親である会長に生産ラインを任せつつ、皿井氏は販売に力点を置いています。メイン商品「幸福の木」の鉢やサイズを高級に、また一方リーズナブルにし、消費目的と景気の動向に合わせた企画を組み立てました。単一な仕様では、用途が限定されてしまうからです。受注生産とし、当たっています。「一年に一品を開発する」とし、品質の安定と販売力、これは経営上どちらも欠けてはなりません。二代目としての持ち味ある話でした。

「生産者育種で私は地元マーケットを開拓する」

有限会社 はなぞの野呂高原 代表取締役 今井 満氏

ファレノプシスの切花をしていた父親から引継ぎ、今井氏は鉢物として生産・販売を行っています。海拔100mの広農場と、海拔780mの野呂山農場(平均気温10℃)を使い、フラス



コ出し→鉢上げの広と、花芽分化処理→開花→寄植え→出荷の野呂とに使い分けて体系付けた生産を行っています。地元広島県と関西地方の市場出荷が主ですが、地元はオリジナル品種と有名品種を組み合わせ、関西市場はオリジナル品種で出荷を構成しています。

育種目標の大きな要素に、実生でもメリクロンのようにそろう系統を出すことが掲げられています。幾つか満足のいく色は得られていますが、まだ次のものを開発中で、これからが楽しみです。また広島市内にアンテナショップを持ち、価格の適正値、売れ筋、新品種試験販売などを行い、消費の研究も重ねています。

「花作り後継者が目指すべき後継者像」

岩手大学農学部 特任教授 木村伸男氏



専門が農業経営学の木村教授は、「現代農業のマネジメント」「新時代の農業経営のリーダー像」など著書が多数です。千葉県暖地試験場当時を含め、長年の研究から、花の後継者を辛口に切って行きました。

農業は生業でありこれを事業(ビジネス)へ、として見たとき、就業者は経営者となります。生業は「生活(家計)のために生活と一体化して生産すること」。事業は「社会が必要とする物・サービスを生産すること」と定義します。変化→問題発生→解決→必要性→仕事・事業化→新事業の誕生を行うのです。これが話の流れとなります。

「青年農業者アンケート」「農業法人アンケート」などから繰り出される実態の点数は低く、100点満点として、花卉作経営者の経営者能力レベルは、28.5点です。花卉作後継者の環境適応観が32点で、また経営観が35点。「極めて低い」との解説がつきます。その実態を挙げた上で、この日会場の方々にお願いしたアンケートから事例を拾い、注意を喚起し、当日の演者の内容に理想を多々見出ししていきます。特に大林氏の「解雇、勘当」はすばらしい機会であったと。見事な、皆が納得の行く、解剖の一時間でした。

「青年農業者アンケート」「農業法人アンケート」などから繰り出される実態の点数は低く、100点満点として、花卉作経営者の経営者能力レベルは、28.5点です。花卉作後継者の環境適応観が32点で、また経営観が35点。「極めて低い」との解説がつきます。その実態を挙げた上で、この日会場の方々にお願いしたアンケートから事例を拾い、注意を喚起し、当日の演者の内容に理想を多々見出ししていきます。特に大林氏の「解雇、勘当」はすばらしい機会であったと。見事な、皆が納得の行く、解剖の一時間でした。

◎7月19日(日) 二日目

「花産業に生きた私の経験」

有限会社さあやファーム 施設園芸部門 リーダー 西村行緒氏



関西出身の西村氏は、二代目ではなく、新規就農です。外の世界から入ってきた園芸業界を語っていただくためです。「告白録」

と言ったイメージの出だしでした。大学卒業後就職した製菓メーカーでセールスの仕事に就きました。日々が厳しい上司からの追求でした。売れない原因、克服方法の問い詰めで泣くまで行われました。医師に新たに売ることの難しさはその上司も分かっていたのですが、その分析を本人に行わせました。やがて人間恐怖症に陥り、退職し、実家のタイル施工業を手伝い、淡々と過ごす日々を経験しました。

結婚し、この仕事の問題点も見えてくると(セールス時代の上司から分析を叩き込まれたため)、「もう一度、力を試してみたい」という思いに駆られ、奥出雲町で就農します。花苗作りを担当し、最初は最低の品質との評価でした。その反省に、あの製菓会社での追求を自らに行ったのです。「仕事上に必要な能力」技術も経営も人間関係もすべて含まれます。これが生き、5年経過し、市場で一番が取れました。涙が溢れたそうです。自分が取り戻せたのです。あの厳しい上司の訓練(?)が生きたのです。

その追求の項目が細かく示されました。テキストに詳しく記載されています。

その分析は前日の木村先生の話の実例と saying しいものでした。

西村氏の苗物の品質は一目見て分かる、高品質なものです。あのつらい経験が生きています。

「若い世代の挑戦・・・私の使命」

有限会社宮川洋蘭 専務取締役 宮川将人氏

熊本県宇城市の戸馳島(とばせじま)は、洋蘭に魅せられた農家たちが23軒もあり、五蘭塾を結成して25年。その二代目として宮川氏に話をさせていただきました。大学卒

業後、国内研修を数件重ね、アメリカのアンディ松井氏の門をたたき2年間学びました。ここに企業経営の芽が備わりました。



栽培種は多品目とし、周年生産できるようにします。コスト改善、MPS参加に次ぎ、遠隔地だからこそその産地直送に力を入れました。島の産物みかん、葡萄、梨の農家と組み、洋蘭も郵便局と年間大口契約を結び、重量制限運賃を適用。出荷個数による割引など有利な条件が整いました。市場より紹介で生花店直送をしています。ご自宅直送は昨年12,700人に新鮮な蘭を届けました。販売ルートは、生産直売、花市場、店舗直送、法人ギフト、ネット販売、イベント、頒布会と多岐に整えているところです。

デザイン力、量販店パワー、通販会社、法人ギフト、インターネット販売と挑戦は続きます。これからも暑い挑戦をしていく洋蘭ルーキーズの戸馳島です。

「消費者の気持ちをキャッチして、私はこんな商品を作ります」

千葉県香取市東庄町 東庄園 菅谷健治氏



海匠、山武地区は、観葉鉢物生産が多く、また農家のまとまりがよく、市場へのアピールの強い産地です。今は二代目が7割を超

え、20~30代が主力の産地です。

菅谷氏はポット観葉を中心に生産し、経営に携わって10年目です。両親の経営は芳しくなく、これを改善してゆきます。ゴールドクレストセル苗、3寸ポット苗が当たり、品目を拡大していきました。またトビアート音記号仕立など創意工夫されたものが追加されていきました。今は「かわいい」も含めた商品が多岐にわたり、都内のOLの意見も取り入れています。

これらの活動の動力に「千葉花と緑の生産者紹介」に参加したことが挙げられます。農家と市場、売店が一同に会し、情報、意見の交換をします。「消費者の気持ち」を捕らえ「こんな商品を作る」のです。これからも東庄園

ブランドを育てていく菅谷氏です。

「仲間とともに新たなブランド産地を」

花職人AIZU 代表 岩淵 薫氏

会津地方のトルコギキョウ栽培は、JA中心でまとまり、販売もJA任せでした。よって販路への訴求も不十分でした。栽培も相手が見えないと気が緩み、これではいけないと思う若者たちが集まりました。



既存のJAの枠を超えた範囲で集まり、共通のロゴとマークを持ち、共同で市場、展示、販促のプロモーションを行っています。売の人たちとの距離は縮まり、FAJさんも研修に来ますし、青山フラワーマーケットの店長さんたちも見学に来ます。太い信頼関係が出来ています。

MPSの取得は、切花では一番早く、信頼の証であり、農薬使用量の減少につながっています。

技術勉強会もよく行い、産地交流も頻度が高いようです。そして来てくれる人々に時間は割かれますが、常に感謝の気持ちで接しています。今、トルコギキョウで一番ホットな産地になりました。

「花作りの後継者に提言：こんな時代を生きよう！」

香川大学農学部 教授 深井誠一氏



締めくくりは、深井先生です。この時代の定義から、花をなぜ買うか、花のある暮らしは文化的か、歳をとると花を買うようになる

環境がトレンドなのではない、遺伝子組み換えの虚実、人は花の何を見ているのか、かわいいとは、季節感、なぜ多様性が要るのか、花を贈ると幸せになる、未来へ、との項目を一気に話しました。すべて本質に迫りかつ、意外な結びに展開します。「このキティちゃん。これがなぜかわいいのか自分には分かりません。こんな無表情な子がいたら、気味が悪い。でも一番かわいいものなのです。かわいいと定義すればかわいいのです」。「菅谷さんの四

葉のクローバーがなぜかわいいか自分には分からないと言った。OLはかわいいと言った。だからかわいいのです」。会場が沸きます。爽やかにかつ、遠慮ない表現は、見事です。二日間の講演も引き出しながら、見事に締めくくって行きました。

結びのダーウインの言葉「力の強いものが生き延びるとは限らない、変化するものが生き延びるのだ」……。これが今回のセミナーの総括として響き渡りました。

参加者のアンケートにも多くの持ち帰るものがあったことが伺えます。

「刺激・パワーをもらえた。モチベーションが上がった。園芸業界の方向性が見えた。何をすればよいか解った」などです。

◎テキスト購入ご希望の方は、代金2000円(送料込)を添えて、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 郵貯銀行振替：東京5-1334花葉会

◎第27回2010年花葉サマーセミナーは会場が変わります。

日時 平成22年6月26日(土)・27日(日)

会場 千葉大学けやき会館(JR西千葉下車)



各種苗会社出展の花コーナー



準備が整った会場風景