

# 私の園芸人生

野田 卯一郎

私は1932年、東京杉並の農家の長男として生まれた。小学生時代は戦争中、戦後の混乱期から復興が始まる時代を中学、高校生として過ごした。都立農芸高校園芸科の3年間の担任は鶴島久男先生だった。先生は戦後軍隊から松戸の高等園芸を卒業した若き熱血教師で、私が千葉大学を経て花つくりの人生60年を過ごせたのは先生のおかげです。

## 20～30歳代

菊の栽培は大学の学資を稼ぐため、多摩川の温室村から切り花用のシルバーシーンの株を入手して、栽培を始めました。親株から挿し木繁殖をして、秋に切り花を出荷したら好評でした。試行錯誤を繰り返しながらの結果で大きな喜びでした。植物を育てる楽しさを知りその後の私の人生となりました。

菊の切り花は5～6月の夏菊、7～9月の遮光栽培、10～11月の普通栽培、12月の電灯照明の抑制栽培で、最盛期には年間10万本出荷しました。夕方採花調整し、翌朝5時30分に出発し都心の市場に出荷して7時に帰宅する生活でした。当時、菊は市場の主要作物で多くの産地がありました。産地間の競争に勝つには輸送性のない超大輪菊の切り花を考えました。昔からの趣味の菊つくりの大菊から、花首が強く水揚げの良い性質の菊を切り花に利用して好評を得ました。菊は水揚げが良いので3分咲きで出荷するのが普通ですが、超大輪の菊を8分咲きで出荷したのです。中小輪の花を100本使うより巨大輪の花10本の方が豪華で見栄えがあり、仕事花として人気でした。菊の畑は冬に牧場の牛糞をすきこみ、春は四季バラの2年株を冬に鉢に植え込んだものをゴールデンウィークに出荷する経営パターンでした。

新しい農業資材としてビニールが登場したので、杉並で初めて手がけました。孟宗竹を割ってハウスの骨を作り、素縄でおさえることから始まったので、風が吹くとビニールをおさえ回っていました。春から夏にかけて促成キュウリを栽培し、後作は電照菊をとり入れました。今日の風に強いパイプハウスをみると園芸

技術の発展を痛感します。

未だ、心の隅に教員をやりたい気持ちもあり、母校で園芸の時間講師もしました。教壇に立つには学生以上の勉強が必要で、楽しい経験をさせてもらいました。しかし7～8年たつと、次第に安易な気持ちになってきます。マンネリ化した一部の古い先生を見ると自分もそのようになるかもしれないと思い、教員になる夢は捨て、自営の道を進むことにしました。

人生の伴侶は農業を理解する女性が良いと漠然と考えていました。たまたま日本農業新聞に農業に人生をかけたい娘さんの投書があり文通を始めました。彼女は宮城県涌谷高校在学中ソフトボールで国体に何回も出場しており、指導の久道先生は東京大学法学部在学中、東京の農業高校の近くに下宿していました。農業高校の親友榊原君は涌谷に疎開していました。親友は私のために2日かけて現地に行ってくれました。そのときの資料があります。

『野田君から及川嬢の写真と手紙を見せてもらったことがあった。明るさを感じた。苦に対して楽を示す気転のきく理想の性格を持っている女性である。顔は美人ではないが健康そのもの、野田君には最もふさわしい人だと思う。大家族の中に嫁入りする資格は気転と明るさを持つ女性以外にない。とすればこれほど良い縁組はなかろう。野田君は自然に良的を得た。私も不思議だ。友人として彼の嫁さんが私の学童疎開先の涌谷の隣町とは。それに久道先生は久松旅館の御曹司で学童が疎開していた旅館でもある。1958年の秋初め、野辺にシオンが淡いラベンダー色を染めている頃、私は帰京して野田君の父さんにこのことを話した』

久道先生も私の家を訪ねてくれました。どんな様子か確かめに來られたのでしょうか。私達は昭和33年に結婚して、2人の人生がスタートしました。

当時の我が家の家族9人の生活の中に入るのには戸惑いもあったようですが、生来の人見知りしない明るい性格もあってなじんでくれました。然し当初はふるさ

とが恋しくて、夜ひとり、外に出て月を眺めて涙を流し、涙をぬぐって部屋に入ったこともあったようです。

その後花つくりの研修生を2人常時預かり、子供も長男と2人の娘を授かりました。長女が小学生のとき、先生から、お父さんお母さんが喧嘩しない子は手を挙げてといわれて手を挙げたのは長女とあと1人だったそうです。夫婦喧嘩がなかったのは事実です。我が家は明るい家庭となり、人の出入りも多くなりました。昭和38年に街道から離れた場所に家を新築しました。400年の古い草葺農家は隙間風の入る暗い家で、住みやすい家を作るのが長年の夢でした。旧家を囲む杉、櫟、榎などの巨木は禅師丸の柿を除いて伐採し、昔の面影はなくなりました。

#### 40～50歳代

主要作物の菊に根腐れ病が発生しました。20年も連作し続けたため不本意ながら中止しました。椿には以前から興味を持っていたので、新宿御苑、神代植物公園、松戸の園芸学部など椿の品種を保存しているところから挿し穂を導入しました。近在の植木農家からも知名度の高い株を購入し、苗木の生産販売から始めました。日本椿協会にも加入し、アマチュアの椿愛好者とも交流を深めました。椿の古い文献を調べる、実生を愉しむ、洋種椿に興味を持つ、日本の藪椿の分布を調べる人など幅の広い世界がありました。椿協会の理事になり、アメリカ、イギリス、オーストラリア、ニュージーランドを訪問して椿を視察しました。外国では八重咲き大輪の派手な花が人気ですが、日本では一時的な人気で終わりました。日本では素朴な自然の野の花として使われる茶花としての椿の評価が高いのです。江戸時代の中輪系の藪椿、小輪系の佗助系には多くの品種があります。江戸時代に改良された‘岩根紋’、‘羽衣’、‘春の台’等は現在でも人気があり、当時の園芸レベルの高さに驚かされます。‘岩根紋’は成長が悪く大木はなかったため、私は樹高10mの山茶花の枝に‘岩根紋’を接木して成功しました。たぶん日本一大きな‘岩根紋’と自負しています。昭和45年から55年にかけて日本橋三越本店のフロアで椿の展示即売会が行われ、私達も協力しました。その後、地価の高騰で狭い住宅地に庭木を植える人も少なくなってきました。市街地の椿、山茶花にチャドクガも多く発生するようになりました。椿の生産も徐々に減りました。親株として集めた有名な品種は残してありますが、今では大きく育ち、冬から春にかけて沢山の花が咲きます。



作出椿 ‘梵天白’

55才になって荻窪園芸市場の組合長になりました。戦後、荻窪の都電が走る青梅街道脇で園芸植物の交換市がはじまり、この地域の園芸を発展すべく東京西部花卉農協ができたのです。東京で最初にできた園芸市場で、当初は売り上げが前年比2～3倍が続く状態でした。その後、各地に園芸市場が登場し、荻窪市場は精彩を欠くようになりました。市場業務はせりが主体ですが、荷主と買い主からの誘惑が多く、やり手といわれた職員が辞めるケースが度々ありました。荻窪市場は農協の理事が運営するので管理責任が甘かったのです。私も組合員で理事になるのは避けていましたが順番で受けざるを得なくなりました。ある理事会でH理事と職員の不明朗なことが話題になったとき、他の理事は何も言わないので私が発言し大激論になりH理事は退席し、その後の理事会にも出なくなりました。この一件で次期組合長をやれと集中攻撃を受ける羽目になり園芸市場の経営に携わることになりました。

当時、市場の職員の1人の売り上げが1億円あれば経営が成り立つといわれたが、荻窪市場は当時職員17名で売り上げは13億円と苦しい経営でした。数年前に辞めた幹部職員の悪習が残っていたのです。8月の端境期に運営資金がなくなり、前組合長の個人的信用で過ごしていた話には驚きました。組合長1年目の私

も、同じようにやらざるを得ませんでした。いつまでもこんなことはできないと思い、倍額増資を実行しました。コンピューターを導入して市場業務を効率化し、たまたま新しい集荷も入ったことで業績も上がりました。5年後には同じ職員数で24億円の売り上げとなり、職員の未払いも解消しました。例年の職員旅行で世話になる旅行会社の社長からも「良くなりましたね」といわれ、定年退職のS部長からも「長い間勤めましたが、今が1番良い状態です」を言われました。今までがひどい状態だったことが想像されます。

私が手がけた仕事は決算期の変更、理事の定数減、海外旅行の実施、市場用地の拡大、市場を利用しない組合員への脱会のお願いなどですが、根本的な問題がありました。西部花卉農協荻窪市場は農業協同組合の業務は殆ど皆無で、花の取引が仕事でした。組合員の売り上げは全売り上げの10パーセントです。しかも全組合員の過半数は現在市場とは無関係でした。市場の経営は各地域から選ばれた理事会で決定運営される仕組です。

理事は市場の実務経験のない人が殆どでした。農協の指導機関である農協中央会も、花市場の指導は期待できませんでした。

今後の荻窪市場はどうあるべきか？ 理事会にかけても前向きな意見は出ません。当時は市場に気を取られ、自宅のことは上の空でした。結局、考え抜いて出した結論は市場の会社化でした。特別委員会を作り、結論を得てから理事会で決定し、組合員にも各地区ごとに集会を開き、説明しました。私は上部機関の農業中央会と東京都緑政課に出向いて説明し、協力をお願いしました。特に目立った反対もなく総会に会社化の議案を提出することになりました。当日、総会運営を確かめる席で、突然、会社化反対の意見が出てきましたが、予定通り議事を進めたら、会社化は否決されました。前代未聞の非常識な行動で驚きました。

この異常事態に直面して私は組合長をやめました。既得権益を失う立場の東京都農協中央会からの否定的な動きと、野田組合長が市場を私物化しているとのデマが流れたのでした。その後20年間組合長は6人も代わり建物の改築以外、同じパターンの繰り返しで、売り上げ低下が続き、近年は10億円以下となり、更に住居専用地域の市場営業は認めないとの通達で平成27年廃業に至りました。会社になっていれば流れが変わっていたかもしれないとの話も聞きました。市場に関係し、多くの人と接して名誉心やお金に係る心理など私は得がたい経験をしました。

## 60歳代以降

東京の農業は農地の宅地並み課税や相続で消える運命かもしれませんが、私は先祖代々の農地で自然に接した生活に喜びを感じています。大都市の農地は緑と防災の面からも重視されるべきでしょう。父は私が60才の誕生日にこの世を去りました。我が家を守る意識の強かった父は相続対策にも協力的でした。私の長男、一郎と父は養子縁組をしており、農地は大部分が一郎の名義になり、農地相続し農業経営も一郎に一任しました。

「家業の園芸は椿からかわるものは何か？」花市場に関係しているときも絶えず意識していました。地価の高い都会では狭い場所でも花の咲く植物が有望と考えました。たまたま英国の本でクリスマスローズを見つけ野口、横山の両氏と私の3人で英国の農場を訪問しました。クリスマスローズはギリシャ神話にも登場する古くからの花でしたが地味な花色で重要視されていませんでした。1980年代にイギリスのヘレン・バラード女史が丸弁で鮮やかな色彩の花を開発して人気となりました。初めて訪れた農園のひとつが世界ナンバーワンのアッシュウッドナーセリーでした。初めて見る赤、黒、黄色の美しい花に心を奪われました。社長のジョン・マッシーは、初めて会う日本人の私達に雪割草について質問してきました。私は帰国後、雪割草の写真を送り、案内しても良いとお世辞の心算で誘ったら、是非視察したいとの返事でした。私は成田に出迎え、新潟の生産者や業者を回り、新潟の温泉で1泊し、東京では私の家に泊まってもらいました。妻は大家族で育ち、来客を自宅に宿泊させることを苦にしません。庶民の日常生活の体験はジョンにとって印象が強かったようでした。畳の部屋、襖や紙の障子、床の間などは初めてで、神棚と仏壇があるのも驚いていました。その後、ドイツのジゼラ・シュミーマン女史もジョンの紹介で来宅しました。

我々が導入したクリスマスローズは日本でも人気を呼びました。

寒さに強く半日陰でも良く育つ丈夫な植物です。花屋さんでも寒さで傷まない商材として1～2月には欠かせない花となっています。

クリスマスローズの本家であるイギリスでは庭園の花ですが、日本では鉢植えの花としての人気もあります。

私達が目指す品種改良は次のタイプが考えられます。

1. 矮性で上向きの花
2. 早咲きで長く咲く
3. 芳香性
4. 小輪多花性

花色や花形も微妙に異なり、多くのタイプを集めて楽しむ人がいます。面白いことにたくさんの種類を持っている人ほど珍しいものを強く欲しがります。収集家の心理です。

日本人は研究熱心で英国を超える栽培技術や品種改良も行うようになりました。通常、播種してから3年目に開花するのを、早期発芽させて2年で開花が可能になり、品種改良も効率よくなったのです。

日本は、春、夏、秋、冬の四季がはっきりしていません。台風、地震などの災害も多いですが自然に対する感性が豊かなのが日本の文化だと思います。しかし、最近は生活のレベルが上がりました。情報、通信、交通機関の発達、冷暖房のある日常生活、加工食品の増加など物質文明の発達は自然の世界から離れ、人間が本来持っている五感が退化している気がします。現代は物質文明と精神文明とのアンバランスが問題だと思います。自然豊かな日本で生活している私達は、できるだけ自然に接しようではありませんか。鉢植えの植物を育てるだけでも心が豊かになります。