

「2016年花葉会見学会&交流会」レポート

久保田 芳久

2015年の花葉会サマーセミナーは1日目の講演会と、2日目の館林市のシクラメン農家4軒を見学する2部構成でした。7月の猛暑の中、暑さを嫌うこの植物を、この館林でいかに過ごし、管理するかを現場で実感できた人々からの反響は大きかったです。その日も猛暑日でしたが、それだけに参加者には得る物がありました。「現場」である事の言葉で言い尽くせないものを得る喜びは、我々運営する幹部や事務局にも「今の時、これだ」との実感がもてました。

それらを受けて、2016年は、生産者育種と、売る手段の現場での学習です。

そして場所は、群馬県です。また、ご協力頂いた農家の方々は、親から引き継いだ2代目で、若い力に満ち溢れていました。

参加者は84名で、大型バス2台を使用しました。農家はもちろん、市場関係者、流通部門、小売り関係者、種苗業社、研究普及部門、花葉会関係者などです。そして、ここ数年右肩下がりの売り上げに由来する業界の閉塞感に光明を見出そうとする「何かを掴みたい」人々です。

(有) 林園芸

高崎駅前に集合した参加者は2台の大型バスに分乗し、利根川の河岸段丘を走り、最初の訪問先である沼田市の(有)林園芸に到着。



(有) 林園芸到着

シクラメンと宿根草のポット苗を中心とした経営です。親から引き継ぎ、栽培品目を見直し、経営も相当見直しました。その品目量が多いのですが、シクラ

メンはほとんどが自家交配で、宿根草も自家の挿し木か株分けです。このシクラメンの種子も販売品目になっています。

シクラメンは夏越しの鉢上げとスパーシングの最中であり、宿根草は親株や増殖中の物などがありました。主体とするシクラメンハウスで参加者を前に説明して頂きました。鉢は整然と並び、株は他産地より少し大きめであるが硬めに育ち、「健全」と感じました。ハウス内外の整頓は行き届き、作る職人気質も感じられました。



シクラメンハウスでの説明

宿根草は多品目に及び、それぞれの生産量は少なく、その種の幅は広がったです。その多くは園芸種でなく世界の山野草であり、土のpH、排水性、気温、湿度、光、開花条件などが全て異なります。そして枝変わりも見逃さない。トリアシスミレ、八重咲きオキナグサ、サギゴケ、海外種のクレマチスなど年間を通して生産しています。開発は余念が無く、これらでオリジナリティを高め維持しているのです。



この異なる性質の植物群を管理する能力に感心する

販売は注文が多く、競売は無く、売る事の自信もあり、受注生産の状況です。自信を持った表情で説明してくれました。



参加者に説明する林博俊氏

(有) さかもと園芸

バスは赤城山麓を北側に回り、森に囲まれた(有) さかもと園芸に到着しました。坂本さんはミセスクミコをはじめ数々の新品種で世界的に有名になり、アジサイ鉢物の育種の先駆者として、ご活躍されましたが、今は娘さんご夫婦に仕事が引き継がれています。そしてご夫婦も第一線で育種をされ、品種と鉢物を世に送り出しています。



経営は暮れのシクラメンと春からのアジサイが主体で、販売はすでに受注された物を挿し木して生産する状況です。ですから初夏の販売後の今、来年の注文がすでに入ってきている状況です。



概略を説明する坂本桂子氏

育種と生産はご主人の坂本チャイ氏が務め、販売は奥様の坂本桂子氏が務めます。



参加者に説明するご夫婦

鉢物の夏アジサイ、秋アジサイは生産せず、予約の生産に精力を注ぎ込んでおられ、また切花用アジサイも育種には手をつけていますが、販売はまだ先の事のようにです。

その鉢物の品種には、土のpH調整でピンクにも青にもなる品種が数点あります。挿し木をして増殖した苗を、受注に応じて酸性、もしくはアルカリの完成鉢に上げて、これを仕上げます。この日は販売系の人々からその土のブレンドの仕方の質問があり、ご主人の坂本チャイ氏より作業現場で説明がありました。



「これが聞いて良かった。お客様に説明できる」と喜ぶ園芸店がいました。買った後のフォローをしっかりされているお店です。そんな熱心なファンの多い(有) さかもと園芸さんです。

松原園芸

バスは赤城山麓を1周するように走り、平地の伊勢崎市に下りました。気温も高く、盛夏を実感できます。松原氏は千葉大学の助教を務めていましたが、2013年に農園に戻り、生産者になりました。その1年目の冬、あの記録的豪雪の被害でハウスが倒壊し、生産圃場の面積が半減しました。

松原氏が本領を發揮したのはこれからでした。様々

な工夫をして行きます。施設回転率の高いポット苗に生産を集中し、それと同時にマーガレット、オステオスペルマム、カリブラコア、イネなど次々新品種を開発します。



カリブラコアの前で説明する松原氏

そしてジャパンフラワーセレクションに多くの品種が入賞しています。

またその育種は狭い面積(一坪育種)で仕上げる農家としてのもので、さらに幅を広げる横の展開も生産と並行して行うので、パテントの費用を使いません。販売されたものを育種材料にされても、次のパターンが組めるのです。これには園芸店も店頭での演出がしやすく、ファンの販売店がつき、予約状態の生産販売です。



このペチュニアにすでに色幅ができている

施設の効率化に使用品種のオリジナル化が加わったのです。

販路開拓も余念が無く、SNSやブログを駆使し、新品種と仕上げの工夫のPRを行います。またその工夫を包み隠す事も無いのです。よってこの日の参加農家には、すでにこのブログにアクセスする知り合いが多く、「見に来れた！」と喜びを声にする若い方々がいました。



雪で潰れた施設は強化されて再建され、すでに効率的な使用が行われ、以前の倍に近づく販売額にいたりました。ご両親はその成長して戻った息子に笑顔で接し、新たな指導者として待遇しているように見えました。



オリジナルマーガレットの前で今後の育種方針の説明する松原氏

カネコ種苗(株) 波志江研究所 花き育種研究室

松原園芸と同じ伊勢崎市に研究所があります。野菜で70年の歴史を持つ種苗メーカーですが、近年花の育種も活発で、特にトルコギキョウは各産地で「難しいトルコギキョウが作りやすい」と定評があり、着実に栽培品種の一面をなしています。この日、トルコギキョウの展示ハウスに花が咲き、拝見させて頂きました。



またホームセンター等のバイヤー向けの花壇苗試作圃場も視察させて頂きました。群馬の伊勢崎市は夏が暑く、冬が寒いです。そのきびしい条件での品種への取り組みは、ポリシーになっているようです。

農家育種と異なる、企業育種の方針や姿勢、目標等をくみ取れました。



交流会

暑い日中の見学会を終え、交流会会場の伊勢崎市のプラザ・アリアにバスが着き、まず落ち着きました。

開会のあいさつは、群馬県の試験場等を歴任された花岡喜重様((財)群馬県フラワー協会)から行なってもらい、乾杯のご発声は野田園芸の野田卯一郎様にして頂きました。この日の見学会先の園主らにも参加して頂き、感想や、初対面の挨拶、技術や経営、今後の見通しや、感謝の会話等で盛り上がりました。



アンケート

参加者からの感想は前向きなものが多く、この企画を評価して頂いた内容です。今後の企画について「このままで良い」が大半でした。

見学会先については「見学会先の選定が的確だった」「複数の生産者を見学でき良かった」「個人ではなかなか見ることのできない農場を見学することができた」「タイプの異なる生産者を見ることができ参考になった、それぞれに素晴らしい」「育種生産者の現状を見ることができた」「若手生産者のもとを見学する機会がなかったので参考になった」などです。

生産者に関して「現場の見学は説得力があり良かった」「親世代からの技術や経営、今後の展開など包み隠すことない話を聞いて有意義だった」「独自の手法で工夫して努力しているところが素晴らしい、パワーを貰えた」「生産者の立場は弱いと思っていたが、生産者だからこそその提案や強みがあることを気付かせてくれた」「栽培に関するアドバイスを考えて教えてくれたこと」「盛り沢山でよい、環境に合わせた生育と工夫を見てよかった」等、素直な感想が多く寄せられました。

今後については「昼集合で見学会後に交流会、次の日の午前見学会で昼解散という日程」「多くの人が参加できる会に、優秀なOB会を小さくまとめてしまっただけいけない」「別の季節でも見学したい」「セミナーと見学会を交互にやられてはどうか」などでした。

今回も参加された方々は礼儀正しく、そして聞く耳を立て、見る事に集中し、考えて、また質問をする姿が多く見られました。そして何より笑顔が多かった事です。笑いではなく、解かった時、得た時の笑顔です。

この日の暑さを吹き飛ばしてくれました。実行メンバーとして、やり甲斐がありました。