

洋ラン生産と販売の変遷 通販からネット販売へ

スズキラン園

鈴木 真 隆

自己紹介

この度、花卉研の同期である渡辺均先生から記事の依頼を受け、書かせていただくことになりました。私は愛知県田原市、愛知県の南に位置する豊橋市から西に30km伸びた渥美半島という半島の先端から10km程の場所で、太平洋と三河湾に挟まれ、中央に山を挟む三河湾側に住んでいます。温暖で全国一位の農業生産地でもあり電照菊が有名です。トヨタ自動車田原工場もあり、農業工業漁業ともに全国出荷金額有数の市となります。裕福な農家も多く恵まれた地域です。あえて言うと最寄りの高速まで1時間半かかる陸の孤島でもある点が難点です。

祖父・父の代の家業は、豆腐屋と洋蘭園の兼業で、父も蘭が好きで家業を継ぐ約束で園芸学部に行かせもらったそうです。私も、子供のころは蘭の手伝いより、油揚げをパックに詰めるなどの豆腐屋業の手伝いをさせられた記憶しかありません。父の代では初めはシンビューム、カトレア、次にパフィオペディラム、デンドロビューム原種などの趣味家向け品種を生産してきました。

家業で忙しいので海外に行けないから英語が話せるように、メリクロンを覚えてこいということで、蘭をやるなら千葉大学園芸学部園芸学科へ自分も行ったのが経緯です。研究室に入り、蘭の組織培養が主にやりたかったのですが、研究室では、横井政人先生の花色組、安藤敏夫先生のペチュニア組、上田善弘先生のバラ組でした。結果としてカトレアの色素という、実は不本意なテーマ研究を専攻してしまいました。研究室の先輩で園芸研究家の富山昌克さんが、家業がうどん屋で、蘭園、花卉研という似た境遇で懇意にしていただきました。ハワイ大学で蘭のメリクロンを勉強したと聞き、同じく自分も卒業後、ハワイ大学のDr.サガワのもとで、初めは先生の家に居候させてもらいながら大学の研究室でメリクロンの勉強をしました。

就業した時点では、豆腐屋は手伝わず蘭園に従事しました。現在豆腐屋は廃業して蘭専業でやっています。当園は、面積をもって生産をして市場に出荷する一般

の生産者ではなく、主に、蘭の趣味家相手にカタログを発行して通販での販売を主としていました。都市に近い蘭園ではないため、これしか手段がありませんでした。

転機1 大型蘭展

すでに世間にメリクロン苗が出回って蘭の単価が下がってきてはいましたが、1株売ればいい商売になる部分も多く残っていました。わざわざ遠くから観光バスで出向いてこられる趣味家の方も沢山いました。待っていてもお客様が来る時代です。大学に入ったころ多くの先輩の方々の努力のおかげで、日本初の蘭の世界イベント、向ヶ丘遊園での世界ラン会議、名古屋国際蘭展、東京ドーム世界らん展が1990年前後始まりました。

大型蘭展ではこれまでにない装飾を使う蘭の消費量、どんな蘭も花があれば飛ぶように売れました。このことで、全国の都市でも大型蘭展が次々と開催され、蘭園の商売形態も大きく変わりました。大型蘭展バブルです。蘭展で売れる商品の育種、蘭展に合わせた開花調整が主軸になっていきました。蘭展のためにトラックを導入した蘭園も多くありました。私も、組織培養の設備、薬品も購入してやり始めたところでしたが、大型蘭展で中途半端になり、できなくなりました。東京、静岡、名古屋、大阪、神戸、福岡と全国の蘭展を巡るジプシースタイルになっていました。温室でじっくり栽培したり、新しいことに取り組む時間がありませんでした。蘭展に振り回されていたと、今となっては思います。

転機2 ワシントン条約

マニア相手の蘭園ということで、主力の生産品は、カトレア原種・交配種、パフィオペディラム原種・交配種、デンドロビュームその他の原種などです。特に好きだったのがパフィオの原種で、唐澤先生の染色体数まで書かれた原種パフィオの本を学生時代にバイブル的に読んでいました。初めて国内で

Paph. rothschildianum の開花を見た時の感動は今でも忘れないですし、100年もの間絶滅したと思われ、版画しかなかった *Paph. sanderianum* が温室で開花したときのことも忘れられません。当時は、パフィオの原種も自由に輸入ができ、同じ種でも個体ごとに異なる顔をしており、良い花が咲けばよい値段で飛ぶように売りました。新しい種が発見されればそれはそれでワクワクして開花を待ちわびていました。それが、中国雲南、ベトナムの新発見種の乱獲を機にワシントン条約で輸入ができなくなりました。この時期を境に今までと同じように趣味家相手では商売ができなくなるだろうと思い、趣味家相手のやり方は縮小し、一般向けギフトに力をいれるように切り替えました。

地元の胡蝶蘭やシンビジュームの生産者から仕入れて温室直売を始めました。

都市とは異なり地元で売れる量は限られるため、大手スーパー、通販会社、ゆうパックふるさと小包などに掲載して通販形式で販売を開拓していきました。

転機3 蘭展衰退とインターネット

大型蘭展の拡大により昔からのデパート蘭展が衰退していきました。蘭の普及によりデパートでの集客ができなくなりデパート→大型蘭展にかわりました。更にその大型蘭展も10年も続くとマンネリ化と目新しさがなくなり、集客や販売に陰りが見えてきました。大型蘭展から手を引く地方都市も現れ、私も15年前には蘭展での出店、販売を終了しました。インターネットの販売に集中しようと決断しました。蘭展に出展すると1週間近く温室を空け、顧客対応もまともにできなくなってきたからです。蘭展販売を止め、展示だけに力を入れ、2010年には名古屋ドームで開催された名古屋国際蘭展でグランプリを受賞することができました。これが、ネットでの販売に良い宣伝ともなりました。

今でこそネット販売できるというのは普通ですが、私がインターネットのホームページを開設したのは1995年です。地域でのホームページはどこにもなく、業界でも花園連はなかったと思います。本もなにもない時代、Windows95が出る前に独学でネットに接続して蘭の仕事は一切停止で、海外のサイトで作成・掲載方法を研究して朝から晩まで没頭しました。その知識で、地元の企業のホームページを作成したり、コンサルのようなことでお金をもらったりすることを始めました。同時に、蘭をネットで販売することが徐々に増えてきました。今ではヤフオクなどであたりまえですが、蘭専門のオークションサイトを開設して、沢山の

取引がありました。パソコンの知識もどこかで教えてもらったわけではなく、独学でプログラミングを勉強しました。ただ、今思い出すと大学の花卉研究室時代に安藤先生が、花の知識を持って、英語が話せて、プログラミングができる人間になれば強いと言われたことを思い出します。研究室時代に、dBaseⅢPLUSというデータベースソフトでいろいろ組むことでSQLの概念を覚えていたので、それがのちの独学に役に立ったとは思っています。

インターネット経由での注文が増えてくるにつれて人的な作業だけでは発送ミスなどが起こってきました。そこで、他人のホームページなどの作成はやめ、ネット販売をするための独自システムを開発し始めました。独自システムなので、新しい機能はその都度プログラムの追加ができ便利でした。業者に頼むとなると1,000万はかかるでしょう。受注管理、画像管理、商品管理、在庫管理まで組みました。すでに開発から15年改良を加えていることになりますが、おかげで新人のパートさんでも、だれでも簡単に受発注や出荷管理ができるようになり、ミスも減らせ、業績もあがってきました。蘭の販売は主に一般需要の高いギフト向け胡蝶蘭が主力となっていました。ハート型にかたどったハート胡蝶蘭もオリジナルで販売し、好評となりました。

転機4 リーマンショック＆台風

2008年のリーマンショックで好調に伸びていた胡蝶蘭の販売に減速がきました。2010年には2008年の売り上げの7割に落ちてしまいました。2009年には渥美半島直撃の台風で多くの温室が被害を受け、当園も2棟が現在更地になっております。胡蝶蘭は景気に大きく左右されます。需要が減ったため、以前から扱っていた観葉植物と景気に左右されにくいマニア向けの蘭に力を注ぎました。

観葉植物は、地元に大規模農園の皿井植物園さんがあるのでそこから、趣味の蘭も普通にやっても売れないので、温室で咲いたら、従業員の女性（金子さん、泉さん、圭子さん）に花を持ってもらい顔出しで1鉢1鉢ホームページに載せたら、だんだん注目をあびるようになり、載せればすぐに売れるという状態になり、また、観葉植物も10号鉢という巨体でも当日受注の当日発送で対応可能というのが他になく売れるようになりました。

しかし、まだ落ちた需要を回復すべく、すでにWEBショップも増えてきたため、自力サイトで売るには限

界もあり、WEBサイトに売ってもらうというOEMスタイルにも力を注ぐようにしました。新規の会社に営業をしました。自社製品を他社のホームページに掲載してもらい、注文が来たら直産で出荷するスタイルです。今では、胡蝶蘭、観葉植物と趣味家向けの蘭が大きな柱になりました。

地元の生産品と自分の強みを活かせたと思っています。

愛知県は全国一の洋らんの生産県ですが、2007年に愛知県の洋らん生産者部会の部会長を受けた当時は会員が150名でした。それが数年前またま聞いたときは半分近くに減っているとのことでした。蘭の業界も厳しいといわれて20年以上になると思います。契約をうまく取っている方、オリジナル商品を持つている方、一部の胡蝶蘭屋さんがいいくらいではないでしょうか。蘭の販売もインターネットを使ったり、仕入れ先の物の流れ方もいろいろと様変わりしています。海外に売り先を求めるとか、人がやってない新しいことを考えていかなければいけないと感じます。自分も人がやらないことをやったり、人より先にやったりしたことで生き延びてきました。また、花卉研という短い期間のつながりで知り合えた方のおかげで現在があるということをつくづく感じます。

渡辺先生からは、初め育種の話とか、原産地の話を書いてと言われたのですが、全くできなかつた30年でした。時間のかかる育種、ゆとりがないと出来ない原産地巡りは行けませんでした。下記にいくつか原種・品種を紹介いたします。

原種・品種紹介



Ctt. (S/c.) Dixie Jewels 'Suzuki'

Ctt. (S/c.) Dixie Jewels 'Suzuki' FCC/AOS

冬咲きのミディ、全赤のカトレア。当園オリジナルで、アメリカに他の蘭園が持っていた入賞。ハワイにいたときに蘭園を巡っていて、「その品種の蘭園です」と言えば話が通じました。当園で一番の有名品種。

Paph. rothschildianum

パフィオの王様と呼ばれる、鳥が羽を横に大きく広げたような雄大な花を上下に並んでつける。この花を初めて見てパフィオに取りつかれた人は多数。ボルネオ島産。数少ない個体とその子孫が流通していたが、30年ほど前に再発見され、ここから咲いた子孫の実生も出回り普及種となる。学生時代、千葉大コレクションにあります。



Paph. rothschildianum

Paph. sanderianum

上記の Paph. rothschildianum と双璧をなす種で、対照的にペタルがねじれて下に70cm以上垂れる。岸壁に自生し、ねじれたペタルを伝って登る虫に受粉をうながす。版画絵でしか残っておらず、100年間絶滅したと思われたが、30年ほど前に再発見された。ボルネオ産。再発見直後だったため千葉大コレクションになりました。



Paph. sanderianum



Paph. delenatii

Paph. delenatii

パフィオの原種で1922年を最後にベトナムで過去に2株見つかっただけで、その子孫が少数流通していた。長らくベトナム戦争などで現地にも入れず、絶滅したとされていたが、25年ほど前に再発見された。ピンクの香りのするかわいらしい花をつける。ベトナム産。学生時代、千葉大コレクションにあり。現在は花市場でも普通に見かける普及種となっています。