

切花生産者をめざして

～ 新規就農の挑戦 ～

村 田 一 政

新規就農を思い立つ

私の実家は山口県の下関市に近い豊浦郡豊田町で稲作の兼業農家をしています。面積は3haで小学生の頃から田植えや防除、稲刈りと毎年手伝いをしていました。しかし、この規模面積では専業農家としてやっていけず父も兼業で、平日は会社で働いていました。そうすると、平日は常に管理ができる状態ではないので、水管理や防除などに手が回らないように思えました。

私は、地元の普通高校を卒業後、漠然と花関係の仕事がしたいと思っておりました。ちょうど高校の卒業名簿の中に千葉大学園芸別科に進んだ先輩がいたことで、漠然と進学を決めました。今考えると相当甘く考えていたなということが痛いほどよくわかりました。

園芸別科花卉専攻入学前までまったく花のことを知らず、両親がやっているわけでも、趣味で園芸をやっていたわけでもないのに、1年目の実習はとて苦勞しました。なぜその作業をしているのかほとんど内容もわからないまま実習をしていました。

2年目になって、ある程度植物のことがわかるようになりました。研究課題では、切花としても人気があり、花色も豊富なトルコギキョウを選び、鉢物としてバランスのよい良質なものを生産するための条件を

討しました。最適な用土条件や肥料の計算などを調べて調整しましたが、実際に栽培してみると水はけが悪かったり、ヨトウムシに食害されたりして、考えていた鉢物はまったく生産できませんでした。改めて自身自身の考えに甘さがあることを痛感しました。

しかし、この失敗が逆に花づくりをしたいと思うきっかけとなり、この頃から、花卉生産者になりたいと強く思うようになりました。

研修生となる

園芸別科を修了してからは実家に戻り、近隣でカスミソウやユリを生産している花卉生産者の所で1年間研修をすることにしました。ここでは、生産技術を専門的に習うだけではなく、苗や球根の定植やピンチの方法、薬散の方法、出荷方法など、切花生産に必要な作業の流れを理解することができました。特に定植時に根を傷めないようにと厳しくいわれました。普通に考えれば、常識なことですが、素人の私にとってはすべてが初めてで貴重な経験でした。

研修期間が終わる頃には、菊の露地栽培を任せてもらいました。自分ひとりで畝立てからマルチ張り、定植、ピンチ、本数選定を行いました。また、暑い時期に定植したので、葉焼けしないように葉水をかけたり



切花パイプハウス全景



トルコギキョウ収穫



トルコギキョウ出荷調整

して細心の注意をはらいました。この菊の栽培で、自分で考えて行動することの大変さや、灌水のタイミングや葉散のタイミングなどを見極める難しさなどを実感しました。結局最後は、早霜によって半分くらい花を傷めてしまい、あまり収穫はできなかったものの、サビ病や害虫に食害されることもなかったのも、このことは大きな自信になりました。

就農の準備を始める

研修を開始したのと同時に、就農に向けて準備を始め、普及所と相談して就農円滑化資金を活用することにしました。普及所からは地元の特産品であるイチゴのハウス栽培を強く勧められましたが、私は花に比べイチゴの単作では変化が乏しいこと、生産組合に入ること自分自身の目標が見えなくなってしまうのではないかと思い、断りました。

この就農円滑化資金制度は、半額は県と町からの補助金で半額は農協のリースという制度です。この制度から1,000万円の融資を資金としてパイプハウスの部材、冷蔵庫、暖房機、畝立て機などを購入しました。パイプハウスは単棟で1棟50坪にしました。連棟よりは単棟の方が少人数で建てやすく、ハウスごとに栽培品目を変えられると考えました。ハウスは全部で6棟、合計300坪にして部材を購入しました。人件費をかけないために自分でハウスを建てることにしました。何事も経験ですから。学生のときに何回か実習で建てたりビニールを張ったりしていたので、その時の作業が結構役に立ちました。

生産を開始する

私が1年目に栽培した品目は、トルコギキョウ、ソ



カーネーション生産

ネット系カーネーション、輪菊、小菊、アイリス、ストック、ペニバナです。大学で栽培（失敗？）した経験を生かしてトルコギキョウを主要品目としました（リベンジの意味も含めて）。カーネーション、キク、アイリスは市場に出荷する地元の生産者が少ないことから、生産することにしました。作型として夏期はトルコギキョウ、小菊、冬期は輪菊、小菊、アイリス、ストック、ペニバナとし、周年でカーネーションも作りました。私の地元は気温が下関よりもやや冷涼なことを利用して、夏期出荷を中心とした作型にしようと考えました。

夏出し（盆用）のトルコギキョウは、私が予想したとおり地元の市場で花が少なくなってから出荷することができ、ボリュームのあるトルコギキョウが収穫できたので単価も良かったようです。初めて現金収入を得たときは、いいようのない嬉しさを感じました。

カーネーション、輪菊、小菊は収穫率が悪く、本数が採れませんでした。5月、6月に雨の日が多く、根腐れや白サビ病が発生したのが原因でした。周囲が山に囲まれているので、風通しが良くないのも原因と思いました。そこで2年目は排水性を良くするために高畝にしたり、通気性を良くするために下葉を取ったりしました。

アイリス、ストック、ペニバナは無加温である程度の省力生産が可能ではないかと考えて栽培することにしました。予想通りある程度の収穫を得ることができました。

2年目の生産

1年目のトルコギキョウの切花の成績がよかったので、2年目の今年はハウスを去年より1棟増やして3

棟にしました。今年収穫した分のトルコギキョウの2度切りにも挑戦しようと思っているので、合計で4棟分栽培しています。

しかし、今年の天候は去年の冷夏とは違い、猛暑で私の町でも平均気温が2.4 高くなりました。この高温のためトルコギキョウも菊も開花が前進してしまい、彼岸に出荷しようとしていた花は8月上旬には一番花が咲いてしまい、草丈もポリウムもなく、茎が細く、曲がり非常多くなってしまいました。やはり、天気だけではどうすることもできず、しかも猛暑になるとは全然考えてもいませんでした。去年は良いトルコギキョウが出荷できたとはいえ、やや無理をしたと反省しています。

来年は今年より早めの、5月から定植していきたいと考えています。まずはきちんとした作型を自分で確立してから、いろいろな作型に挑戦してみようと思いました。

現在の出荷方法

現在は、9割以上が下関合同花市場に出荷。残りは地元のふるさとセンターなどに出荷しています。今まで地元で切花を生産する人がいなかったせいか、ふるさとセンターではなかなか売れないのが現状です。そのため、市場出荷が中心になっています。

切花は月水金の週3回の開市ですので、トルコギキョウや菊、アイリスは週3回、カーネーションは月金の週2回出荷しています。市場に出荷しに行ったとき



ストック収穫

には、他の生産者がどんな品種や品質の花を出荷しているのか、他県から送られてくる花の品質を必ず見るようにしています。切り前や品質がわかるので非常に参考になります。夏期には熊本や北海道から、冬には沖縄から送られてきますが、どれも茎が太くてしっかりしており、花も大きく輪数も多いので、自分が生産した花がそのような切花に少しでも近づけるように努力していきたいと思います。

最近では、自分の花を買って下さった小売店を訪問し、自分の生産した切花についての品質などの情報交換をするようにもしています。小売店やお客様の声を大切にしたい生産をして行きたいと考えたからです。また、トルコギキョウの品種やカーネーションの品種、人気のある品種などを聞き、今後の生産の参考にして行こうと考えています。

また、フラワーアレンジメントの教室にも通い始めました。アレンジメントや花束を作ることで、花の流行や色使いなども勉強できると思ったからです。今の流行などは種苗会社のカタログではわかりづらいところがあるので、これからも品種などは小売店やアレンジメント教室などで情報を集めたいと思います。

今後の方針

まったくの素人から生産を始めて1年が経過しました。今では自分の花を買っていただける喜びを感じ、より良いものを生産しようと考えることがとても楽しく感じる毎日です。しかし、今までは作っているというよりも、できているというのが正直なところです。これからは、出荷が前進したり遅れたりすることなく、毎年同じ時期にある程度正確に出荷できるようにしていきたいと思います。

また、今までは作付けの品目は自分で決めただけで、ただ漠然と作っていたのですが、地元の出荷量が少ない夏期に良い花を生産して出荷したいと考えています。今まで多くの方にお話を伺い、援助していただいたことによって何もわからなかった学生時代に比べたら少しは成長できたような気がします。これからは、小売店さんやお客様が買いたくなるような、より良い花が生産できるように日々努力して行きたいと思います。