

◆ 花葉会賞受賞者紹介

地域花卉振興へ貢献

野原種苗株式会社 代表取締役 社長 野原 宏 氏

昭和 39 年 3 月千葉大学園芸学部園芸学科卒業後、(財)日本園芸生産研究所に入所し、主にアムスメロンの育成に関与。昭和 47 年、お父さんの経営するキュウリの「大利根」で知られた野原種苗(株)に入社。メロン「アムス」の普及に努め、一時は全国第 2 位の栽培面積の作付にまで拡大させた。

昭和 47 年、農場の拡張に伴い、本社は屋前の施設を改造し、ガーデンセンター（室内売り場面積 120 坪



ほか露地)を開設した。野菜種苗の販売には季節性が強く、年間通しての収入の平準化に着目してのことで

菊展や研修などに提供できる準備室 あった。久喜駅より 1.7km という地点にあることから、生産者のための資材にあわせ、家庭用の絵袋種子、野菜や花苗、果樹や植木苗、山野草、古典植物、サボテン多肉植物の苗から鉢物、贈答用鉢物と、多方面にわたる品揃えを売り物にした。

また、市内はもちろん、近隣の各種団体の園芸研修のための材料揃えと社員講師の派遣など、地域に密着したサービスで知名度を高めていった。施設の拡大により寄せ植えなどの作業場が整備され、それを久喜愛菊会の定期展示会場（約 1 ヶ月間）や各種団体の実習場にも提供されている。とくに久喜愛菊会は 30 年以上にも及んでいる。

昭和 61 年より代表取締役社長となり、経営の主体を『特色ある新品種の育成とその普及により、日本農業に貢献すること』という理念に基づいて品種改良を柱にしている。

日本種苗協会の品種コンクールにおいて、ネギ「夏焰」（平成 7 年）、コマツナ「きよみ」（平成 9 年）、ホウレンソウ「アクセス」（平成 12 年）で農林大臣賞を受賞。

一方、ビバホーム、カインズ、D 2、カンセキ、ジョイフル本田の出店が相次いだり、地道な地域活動と、ホームセンターにない種類や品種、利用型の飾りつけ陳列、小苗から大株までと工夫し、いろいろな需要に対応して顧客をつかんで、現在も 1000 坪の売り場面積



広々とした観葉植物売場



催事に因む商品の飾りつけをした鉢物売場

をもつガーデンセンターを営んでいる。

さらに、埼玉県東部の地方紙に協力して「お庭拝見」に賞を出し、庭自慢の方を積極的に参加させたり、月 2 回「野原園芸だより」でタイムリーな作業の手ほどきを連載して、250 回に達している。

加えて、高等学校の生徒の職場体験研修を毎回 5 人ずつ受け入れている。また、ウコン栽培の産業化、オリブ品種の収集と普及、ブラックピートの導入などの功績がある。

その他の略歴は以下のとおり。

(財)日本種苗協会関係
昭和 63 年～平成 12 年 理事
平成 4～12 年 技術研究部会長
平成 12～20 年 常務理事
平成 16 年～ 政策委員長
平成 20 年～ 専務理事
農林水産省関係
平成 13 年～ (独) 農業生物資源ジンバンク事業評価委員
平成 17 年～ 農業資材審議委員
平成 20 年～ (独) 農業食品産業技術総合研究機構 野菜茶業研究所運営委員

(文責：村井千里)

□ 花葉会賞受賞者紹介

デザイナーを魅了したバラを… バラ切り花生産に人生をかけて

有限会社 市川バラ園 社長 市川 恵一 氏

経歴

昭和 17 年 7 月 静岡県三島市に生まれる
昭和 36 年 3 月 静岡県立韮山高校卒業
昭和 40 年 3 月 千葉大学園芸学部園芸学科卒業
昭和 47 年から 静岡県農業経営士
担い手育成・試験研究とのタイアップ

著書

『ROSE ON TIME』(草土出版、2007 年)
また『花時間』『フローリスト』『ベストフラワーアレンジメント』『フラワーショップ』『家庭画報』『ミセス』などの雑誌に掲載される。
最近のイベント参加

2003～ 西武ドームの国際バラとガーデニングショー 展示・トークショー
2007 5人の薔薇取人展 南青山 展示・トークショー
2007 メリディアンカップフラワーモード大賞 展示
2008 ベストフラワーアレンジメント トークショー
2009 丸の内フラワーウィークス 展示
2010 フラワーアート アワード 六本木 展示

バラの生産者といっても、ガーデンローズを中心とした苗木生産者から、切り花バラを大規模に生産している切り花生産者、ミニチュアローズの鉢物生産者、そして新しい品種を育成している種苗会社まで、その経営内容はいろいろである。

市川氏は西武ドームで2003年から始まった「国際バラとガーデニングショー」に毎年展示しているが、その独特な表情をもったオリジナル品種がフラワーデザイナーや家庭の主婦たちにも絶大な人気を博し、話題を提供してきた。

市川氏は1965年3月に千葉大学園芸学部園芸学科(花卉園芸専攻)を卒業し、すぐに切り花バラの生産を始めた。当時、水田地帯で花卉生産をする人は、耕作面積の狭い農家か、あとは道楽でやっているか程度であったという。父親は稲作中心に野菜生産などを手広くやっていたが、彼は「これからはコメでは食っていけない」と判断し、以前から興味があったバラ栽培に挑戦することにした。

まずは農業後継者資金で50万円の融資を受け、500㎡のビニールハウスを建て、独学でバラの生産技術を習得していった。1971年には農水省の総合資金で600万円の融資を受けてアルミ温室を建て、その後も順次規模拡大を図っていった。

1975年には施設面積5,000㎡となり、市場で人気の高い品種を中心に、高品質バラの安定生産を確立するようになった。1976年には日比谷花壇へ全量出荷という契約を取り、経営的にも安定してきたが、最先端の情報を共有できたことは、後のバラ生産に多大な影響を与えることになった。

彼はこの頃から育種の真似ごとを始めるようになった。「切り花バラはロザリアンから見ると格下に見られ、その悔しさとバラの奥深さを少しでも知ってもらおうと思った」ことが育種のきっかけであったという。

1970年代のバブル期には、マンション等の洋風住宅が多くなってきたことも相まって、「フラワーデザイン」が



左から：アンダルシア（1997年発表 花色は赤。花弁にウエイブがかかった一重咲きのスプレー咲き）イブ・ミオラ（2003年発表 花色はピンク。花弁の多いカップ咲き。オールドローズタイプ）ジャルダン・パフューメ（2008年発表 オールドローズタイプで香りのよい花。ワインレッド系、ベージュ、ピンクなど、いくつかの花色を持つ品種群の名称）

隆盛となり、花のデザインも和風の生け花からフラワーデザインへと移って行ったが、そんな中で花の使い手がどんな花を求めているのを感じることができ、育種の目標が決まった。

交雑育種をする場合、まず育種目標に沿って親を決めていかなければならないが、その後の選抜の段階で、どんな花を残していくかが大切な作業となる。

バラの切り花品種の誕生は、選抜に選抜を重ねて多くの人に認められるような花型・花色を・・・ということになり、競争に勝った有名品種が市場を通して世に出回るが、それを仕事花として扱う業者にとって使いやすいとしても、どこでも同じような花になってしまうという傾向にある。

彼は選抜の段階で花を丹念に観察し、自分なりによい花だと感じ取ったものを残していった。悪い因子があったら捨ててしまうのではなく、良いところのあるもの(個性のあるもの)はたとえ生産性が悪かったとしても、それは技術面でカバーしていけばよいと考えた。

1990年頃からバブルが弾けて、出荷先からの仕入れの見直しがあり、全量だった出荷が50～60%にされ、再び市場出荷を始めたが、新参者にはなかなか値がつかない。それなら自分の品種を作っていこうという方向が強まっていった。

1991年、ティータイムを発表したが、切り花バラの固定観念を覆した姿・形のバラがデザイナー達に好まれて話題となった。その後もデザイナー達にとって使いたい、使いやすい花を目指し、以来、アンダルシア、ルナロッサなど、今までの切り花バラにはないタイプのバラを作りだしていった。

2000年以降はオールドローズ咲き、カップ咲きのバラ、香りのよいバラを作出し、業界やデザイナーの注目を浴びるようになった。

彼のバラへの思いは「風にそよぐばら、風に香る薔薇、心なごむバラ」だという。これは切り花バラとガーデンローズの融合とってよいだろう。

現在の経営規模は施設面積1万㎡。法人化しており、社員4名、パート6名。これまでに作出した品種は30品種以上、その多くはパテントを取得している。

(文責：宮田増美)

◆ 花葉会賞受賞者紹介

「自然を感じる生活」をモットーに ガーデンセンターの経営 38 年

有限会社 長良園芸 会長 安藤 正彦 氏

経歴

昭和 17 年 7 月 岐阜市に生まれる
昭和 36 年 3 月 岐阜県立長良高校卒業
昭和 40 年 3 月 千葉大学園芸学部園芸学科卒業
昭和 40 年 4 月 福花園種苗株式会社入社
昭和 47 年 3 月 福花園種苗株式会社退社
昭和 47 年 11 月 長良園芸設立
平成 19 年 9 月 (有)長良園芸社長を長男に譲り会長となる

著書

『原色鉢花写真集』(誠文堂新光社:共著、1995)
『新しい鉢花』(誠文堂新光社、1999)
『おすすめガーデンプランツⅠ』(グリーン情報、2007)
『おすすめガーデンプランツⅡ』(グリーン情報、2008)

この原稿をまとめるにあたって、送られてきた資料が入った封筒には「自然を感じる生活」というキャッチコピーが刷り込まれていた。これは長良園芸が「室内には鉢花や観葉植物があり、屋外では自分でタネを播き球根を植え、さらにバラやクレマチスを育てる生活が真に豊かな生活である」という“フィール ザ ネイチャー”を基本理念に、園芸だけにこだわらないライフスタイルを提案してきているためである。Feel the Nature というコピーはヨーロッパでは鉢花等のタグによく使われているという。

安藤正彦氏は昭和 40 年 3 月に千葉大学園芸学部園芸学科(花卉園芸専攻)を卒業後、福花園種苗株式会社に入社。ここでは一年草の固定種(アスター、ストック、パンジー、ダイアンサスなど)の採種等に携わっていた。

自宅はシクラメンを中心とした鉢花生産農家であったが、敷地内を環状線が通ることになり、用地の多くが買収されたことを機に勤めを辞めて、昭和 47 年小売店を始めた。

設立当初は庭園樹を中心に、盆栽、サツキ、山野草の需要があり、それに応えていたが、50 年代に入っからは“ガーデンセンター”を自認するようになった。季節の花苗を中心に、宿根草類、バラ、クレマチス、ツバキ、クリスマスローズ等の特集を企画。店内では鉢花、洋ラン、観葉植物を個性的な鉢カバーに入れたり、寄せ鉢にしたり、水耕栽培品なども展示販売。外売場にはハンギングバスケットや寄せ植えなどを展示。お値段は少々高くても高品質のものを…ということにこだわってきた。

最近では切り花やプリザーブドフラワーのコーナーを設置したり、各種雑貨類や新鮮な飛騨産の野菜なども販売。また、エクステリアの設計・施工部門も併設するなど、顧客の需要に対応している。

現在、日本園芸商協会の副会長という立場にあるが、同協会には 1985 年の設立当初から参画し、また業界の各種団体に加盟して情報交換と研鑽を積み、海外へも



エンジュをシンボルツリーにした外売場(左上)、店舗の周りはボダーガーデン(左下)、店内の鉢花、観葉植物売場(右)

毎年のように出向いて先進地の情報も取り込み、世界的なレベルでのガーデンセンターを目指している。

展示・販売している植物については、その学名や原産地、管理のポイントをパソコンに入力し、そこに値段がつけられている独自のソフトを開発して、そのタグを添付している。このデータの集積が元となって、日本園芸商協会編の『原色鉢花写真集』の編集に参加することになった。

同書の編集後記に「一最近の傾向として植物の名称が商品名化し、正しい植物名がわかりにくくなってきている。そして鉢花としてどのような型に仕立てるのがよいのか、また、家庭環境の中で鉢花をどのような場所に置き、花が終わったどう管理するのか等々、雑誌などで断片的にとらえられてはいるがそれをまとめた書物がないのが意外である。」と記している。安藤氏にとってはこの書籍のまとめが基となって、その後『新しい鉢花』や『おすすめの花プランツ』の執筆に繋がり、現在は自治体や農協、各種団体が主催する「寄せ植え講座」などの依頼を受け、地域で活躍するようになった。

今後も「人類にとってもっとも重要な自然環境の一端を担う仕事であると認識し、同業者、市場とのコミュニケーションを図り、消費拡大に繋がるようなボランティア活動にも参加していきたい」と、その抱負を語ってくれた。

現在の経営規模は、駐車場を含めて敷地 1,000 坪、展示温室を含めた店舗面積は 200 坪。従業員数は社員 5 名、パート 5 名ということだ。(文責:宮田増美)