

# デンファレ栽培 「ニッチから本流へ」

眞 鍋 哲

まず始めに、今年3月に起きた東日本大震災に被災された方々へ、お見舞い申し上げます。われわれ全国民一丸となり少しでも早い復興に向けて頑張っていきたいと思います。

## 現況

宮崎県宮崎市在住。宮崎空港から歩いて5分の所に住み、車で5分の所に農場をかまえる。現在33歳。妻と3歳になる男の子の3人家族。来年2月には2人目の子供が誕生予定。妻は今のところ別に仕事をしているため、手伝い程度の両親とパート2名の4～5人体制で、デンファレを中心とした洋ランを生産・出荷・販売している。デンファレは約40品種ほどを栽培しており、国内の生産者の中では多い方だろう。デンファレ以外ではオンシジュームのトゥインクルや、ミディ系の胡蝶蘭、イオノシジュームのはるり、エピソードラムなど少量多品目の生産をしている。生産規模20a。平成19年に国の制度資金を借り、経営を開始したが、経営的にはまだまだということが実情だ。当初予定していた5カ年計画に照らし合わせてみると、がっかりを通り越し、思わず笑いが出てしまうほど乖離した現状を打破すべく日々奮闘中である。

## 大学への道

あまり記憶には無いのだが、私の祖父は養鶏業を営んでいた。自分が物事を理解する年齢になる前に引退廃業していたため、自家用のチャボがいたことぐらいしか憶えていない。しかし、一般のサラリーマン家庭と比べれば、より身近に自然や生き物、農業が存在していた。そんな環境で育った自分は、当たり前のように虫を取って、草むらに基地を作り、食べられそうな実はとりあえず口に入れるという遊びの中で、自然への造詣を深めていった。

小学生のとき（確か2年生頃）、自分の中で将来につ

いてある決心をした。漠然とではあるが、自然に関係することで、常に子供と接する事ができる仕事をしようと。

その当時県職員であった父は、俗に言う中間管理職だったのだと思うが、忙しく仕事をしていて、あまり一緒に遊んでくれなかった気がする。この時に感じた思いが根底にあり、自営業の道を志す…。なんて安易なんだと今更ながらに思うのだが。

私は学校の勉強が大嫌いだった。何故勉強しないといけないのか(?)という質問をいつも大人にぶつけていた気がする。当然のように高校に行かなくていいとさえ思っていた。しかし高校進学時には、周囲の大人にそそのかされて全国で初めて出来た公立の中高一貫校の一期生として進学する。山奥にある学校で自然学習を売りにしていたため、あまり勉強しなくていいのだろうと甘く考えていたのだが、実際は自然学習もある進学校。しかも全国的にも注目を浴びていたため、一人でも多くの生徒を大学へ行かせようと教師も必死になっていた。内心卒業後は就職しようと思っていた自分も、説得を受ける形で入れそうな大学を探す事に。元々やる気の無い自分がそんないい成績をとっているはずも無く、純粋な学力だけでは無理だと諦めていたのだが、先生方の配慮もあり、自己推薦での大学受験という選択をする。結果、この園芸学部は何とかなろうじて入学できた。

## 大学時代

園芸学部に入りまず驚いたのが、同級生の中に就農や自然科学系の研究・就職などを目的としていない、とりあえず千葉大で入れそうな学部が園芸学部だけだったという理由で入学していた学生が多いことだった。彼らに将来やりたいことや夢を聞いても「まだ決まっていない。何がしたいのかこれから探す」という答えが圧倒的に多かった。自分の思い描いていた大学

像、園芸学部像との違いにどこかショックを覚えた。

かく言う自分も方向性として園芸学部を選んでいるだけで、この先自分が何をしなければいけないかが分からず、漫然と日々を過ごしていた。

3年進級時に研究室の選択という、分岐点を迎えた。花卉研の先輩たちの説明の中に、「花卉研に來ればただで南米に行けるよ」という甘い言葉に誘われて花卉研を選択することに。このときの選択が正しかったかどうかの答えはまだ出ていないのだが…。

花卉研での学生生活は、これまた自分の思い描いていた学生生活とは全く違うものだった。

よく先輩たちにも言われたものだが、まるで軍隊のようだった。

3年生の秋に甘い言葉が現実のものとなり、人生初海外がアルゼンチン・ブラジル1ヶ月というチャンスを受けた。安藤教授のフィールドワークのサポートとして同行したのだが、これまでの自分の常識が通用しない世界の中に身をおけたこの体験は、今でも自分の宝物である。まず、語学の大切さ。コミュニケーション能力、臨機応変さ、自信を持った行動、明確な行動目標、カルチャーショックを受け入れられる寛容さなど、全力で身をもって経験できた。

自分はこの時期から学外の友人が非常に増えて行った。自分の知らない分野の人とより積極的に関わることで、より多くの経験をすることが可能になること、常に発見や驚きがあること。このときに会った友人たちとは、宮崎に戻ってからも交流が続いている。

4年生時の学祭で、花卉研では例年通り花屋の模擬店舗をやったのだが、この仕入れの際に市場であった出会いが、人生の大きな分基点になった。東京農大に通う同年の学生で、この時はまだ彼とそんなに深く関わっていく認識は無かった。ほんのご挨拶程度の会話しかしていなかったように思う。その彼とのエピソードは後ほど。

いろんな経験をさせてもらった大学の4年間であったが、実はそれだけでは終わらなかった。卒論の時期を目前に諸事情により留年決定。ここから休学することとなる。休学中に実家に戻り、農業研修に入る。この休学期間は実に3年にも及んだが、その後安藤教授の計らいで復学。実に7年半の時間をかけて無事卒業するに至った。この卒業に際しては、多くの関係者から本当に暖かい声を掛けて頂き、大変感謝している。

## 農業研修

休学中に始まった農業研修は、大変充実したものだった。

た。当時花卉研にいらっしゃった上田先生の計らいで、花卉研OBの生産者を紹介していただき、その方達の所属する生産団体の中でも優秀な生産者5軒をローテーションで研修して回るというものだった。1週間区切りで、5週間で一回りし、また最初の生産者のところに戻るという感じだった。

この研修のメリットは、より多くの生産品目の栽培方法を体験できる以外に、それぞれの方の経営方針や、より効率的な作業の仕方、雇用に対する考え方など、様々なことにおいて、5名の経営者なりの実践の仕方を間近で感じる事が出来たことだった。

デメリットとして、野菜苗・花苗などは出荷までの期間が短い物もあるため、定植作業をした後、5週間後にはすでに出荷されていて、また別の作業をすといったように、継続的な維持管理などが、勉強しづらい事だ。

1年間のローテーションでの研修を終え、5軒の中で生産規模、経営形態等が自分の目指す形により近い生産者を1軒選び、2年目からはそこで通年の研修をさせて頂いた。5軒ローテーション時のデメリットをカバーでき、実りある研修が出来た。

実はこの時、自分は草花・鉢物の生産者を志しており、まだ洋蘭の“よ”の字も頭には無かった。大学復学・卒業時も含めて3年ほどこういった研修をさせて頂いて、そろそろ自分の足で一人立ちして行こうかと思いい、就農準備を始めた。

就農に当たってやらなければならない事が、数多くあった。就農計画書の策定、農地・施設の確保、資金準備等等。一からの起業がどれほどの時間と労力とお金と周りの協力が必要かを、このときに痛感させられた。

かなりの時間を掛け、鉢物生産を中心とした経営計画を作ったのだが、その当時の鉢苗物の価格の急激な落ち込みもあり、本当に儲かる経営には程遠い計画しかなかった。

この頃、鉢苗物を生産されている先輩方に新規就農しようとしている事を話すと、100%同じ答えが返ってきた。「やめとけ」と。それくらい、既存農家でもきつい現状だったのだと思う。実際に研修に行かせて頂いていた方達からも、「就職したほうがいいんじゃないの」と言われた。実際この時にはかなりの迷いと葛藤に苛まれていた。

そんな時、あの彼から連絡があった。大学4年生の時、市場で出会った彼だ。自分が宮崎にいることを覚えていてくれて、所用で宮崎に行くので会わないかと。彼



出荷準備の様子



贈答用寄せ植え

は熊本の洋ラン生産者の跡継ぎで、すでに実家で生産者の道を歩み始めていた。

学生時代のことや、現在のこと、そしてこれからどうしたいかなど、お互いの夢や目標を話さず、今自分が就農について悩んでいること打ち明けると、突然彼が言った。「洋ランを一緒に作って見ない?」。すごく衝撃的な言葉だった。

洋ランを生産する。今まで全く頭に無かったことだったが、彼の熱い思いや夢を聞いているうちに、チャレンジしてみようという気になった。ここからが慌しかったのだが、洋蘭の栽培技術を習得するために、彼の農場で住み込みで研修をさせてもらった。基本的な栽培技術や流通に関することなど、鉢苗物の生産とはまた違った経営スタイルであることを実感した。

その後彼の紹介で、アメリカの大規模洋ラン生産者アンディ・松井さんのところでさらに経営についての勉強をさせて頂いた。洋ラン生産が、自分が思っていた以上にグローバルなものであることを知ることが出来た。

## ニッチから本流へ

日本に戻ってから急ピッチで就農計画を練り直し、ようやく国の制度資金を借り、無事に経営を開始することが出来た。このとき28歳。わずかな期待と大きな不安を抱いての出発だった。

苗や資材などの購入に関しては、熊本の生産者の方と同じルートを使わせていただくことが出来た。栽培に関しては、まだまだ分からないことが多かったが、電話やメールでその都度アドバイスを頂きながら何とか出荷可能な物を作れるようになっていった。当初は市場出荷が中心であったが、より価格の安定を図るため、直接販売などの市場外流通の割合を徐々に増やし、現在は金額ベースで45%程が市場外での販売になって来ている。

直接販売が増えるに連れて課題となってきたのが、生産品目数であった。定期的に購入してくださる顧客に対応すべく、いろいろな品種を作るようになった。これにはもうひとつの目的があり、宮崎の気候により合致した品種探しの側面もあった。数年を要したがよ



グラナ・スイート

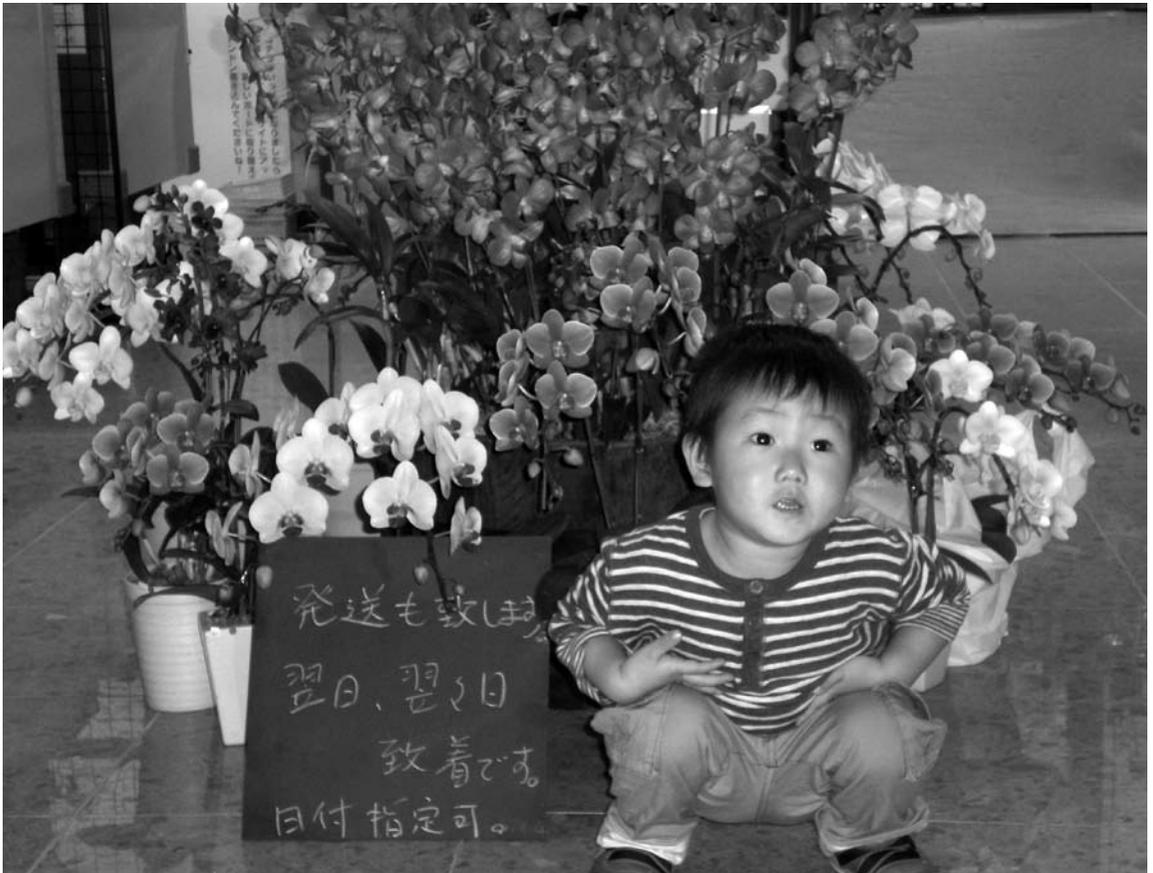
うやく今後作っていく品種や系統の選抜が出来たように思う。

販売をしていくうちに気づいた事だが、一般的にはまだまだ洋ランに対するイメージは『高級で、栽培が

難しい』という概念が根強く残っているように感じた。洋ランを買うお客様は、リピーターが主で新規顧客が増えにくい分野なのでは(?)、と感じることが多々あった。と言うことは今まで洋ランを買ったことが無い人たちが顧客として引き込むことが、今後の自分の経営にとっての最重要課題であると考え、新しい販売ルートの確立に着手した。空港での販売や各種イベントへの出店など、今まで洋ランを販売していなかった場所などに、積極的に参加して微力ながら新規需要の発掘をしている。

最後にタイトルの意味だが、新規就農した自分がこの分野で勝ち残るためのキーワードとして、常に自分が意識している言葉である。既存の先輩方が築いてきたレールに乗っているだけでは、先を行く人たちに追いつく事だけが目標になってしまう。自分なりの発想とチャレンジで新たなレールをすることで、追いつき追い越すことが可能になるのではないか。

まだまだもがき続けている自分だが、輝かしい未来を夢見て日々努力して行こうと改めて決意した。



宮崎空港での販売の様子と息子