

花産業に夢とロマンを ～新たな時代を切り拓く生産者育種、花卉生産の未来を切り開く～

サカタテクノサービス

久保田 芳久

2011年は、3.11の震災の影響で、サマーセミナーを休みました。また今回は花葉会会長の安藤敏夫先生が、定年を迎えられ、千葉大学名誉教授になられました。今までの内容と、ご功績と、そのセミナーの完成形として、育種をテーマに選ばせて頂きました。後任の三吉一光教授も育種を専門とされており、一つの節目となりました。

「育種」には夢と希望があります。そして日本の園芸の伝統のお家芸です。オランダで開催中のフロリアードのコンテストには、日本の育種家の出品が行われ、高い評価を得ています。

経済的分析と、専門家による技術情報と、個人育種家に接点を持つ、活動家からの現場での問題点提起、そして世界で評価される品種を出してきた育種家の実践論で構成されました。

セミナーに参加された方々は、育種の実践をされている方が多く、その育種力をさらに研ぎ澄まし、またマーケットを切り開く力にされたものと確信します。

6月23日(土)

オープニング挨拶

花葉会幹事長 株式会社F A J取締役 長岡 求

昨年のセミナー開催を震災と電力不足から見送ったいきさつ、また被災地への支援活動の紹介などと、今回のセミナー開催、テーマの選択の趣旨が説明されました。とくに花葉会会長である、安藤教授(現千葉大学名誉教授)の退官に当たり、三吉先生が教授とされたこと、また今までのセミナーの内容からのテーマ選択のことが述べられ、今回の講師陣と、2日間の日程の紹介が行われました。



会場のようす

現代社会の消費動向～花業界のこれからの販売戦略を考える～

(株)ジェイ・エム・アール生活総合研究所

代表取締役 松田 久一

内容はまさにテーマ通り、「現代社会の消費動向」そのものでした。そして「不景気だから」を理由に説明されてきた、いままでのこの業界の理由付けが否定されました。多くの資料を繰り出し、「売れないのは不景気ではなく、変化する消費動向にある」とし、販売側の対応を問題視しました。

バブル崩壊後の長期低迷がもたらしたものに、世代交代による需要の質的転換を挙げます。バブル崩壊後の世代はすでに20代を過ぎ、30代になりました。「収入に見合った支出」「嫌消費世代の台頭」など新鮮な語句が飛び出します。その世代は、生涯収入を10%は低く見積もっており、年功序列による収入の増は見えないのです。老後の年金は下がると想定します。平均寿命は85歳と想定し、医療費は増えると予測します。これらは収入の使い道を預貯金に向かわせ、この世代の平均消費性向は、上の世代より低くならざるを得ないのです。

結果「車を買うなんてバカじゃない」になります。車は移動手段であり、夢ではないのです。高度成長期の若者(団塊の世代)があこがれた海外旅行も「日本語が通じなくて面倒」とさめているのです。

この需要と供給のミスマッチ、産業側はこれに変化できていないのです。だから「売れない」になります。

解決の手段に「市場プラットフォーム発想」を挙げます。プラットフォームとは市場の「様々な関与者をつなぐ機能」です。それに則り、4つの転換ポイントを紹介しました。

①「花」は消費者にとってどのような価値を提供できるのか。花のある生活とは何なのか。車が物でなく、移動端末になろうとしている。

② 花を消費者に提供するための関与者や協力者を、川

上から川下までだけでなく、業界の垣根を越えて洗い出す必要がある。

③ プラットホームの実体作り。価値提供に関わる関与者が明確になれば、多くの売り手と多様な消費者とを結びつける機能の実体化ができる。

④ 成功の鍵を握るのは「ネットワーク外部性」と呼ばれる売り手と買い手の相互作用を生み出す事である。

今まで自分たちが描いてきた、現状の常識の転換を迫られた内容に、多くの参加者が考えさせられ、刺激された時間となりました。セミナー後のアンケートでも「松田先生の話が聞いてよかった」の記述が多かったです。

生産者育種に求められる育種の基礎知識

千葉大学大学院園芸学研究所 教授 三吉 一光

表題どおり、「基礎知識」に徹した講演内容ですが、三吉先生は、その意義や、見落としやすいことなど、生産者の立場に立った説明に終始した講演でした。

生産者育種はオリジナル品種を持ち、有利に販売できる醍醐味を持ちます。その選抜の場が生産の場なので自園に適した品種となり、広域に適応する必要はありません。また、種苗会社が扱う品目は、マーケット規模が大きくなければなりません、その必要が無いのです。育種対象となっていない品目を狙えばよいのです。趣味家の育種が進んだ江戸時代、変わりものを見出す育種でした。新しい植物を作る事ができるのは、楽しい事なのです。

育種目標を立てる。これは、日々生産し、市場に、売店に出す生産者には日々必要と感ずるものが多々あります。「こうだったらいいなあ」、これをメモしておきます。会社組織のようにかしこまったものでなくてよいのです。

各論は詳しくなりました。栄養系と実生系の特徴、導入育種、純系選抜法、交雑育種、突然変異育種、倍数性育種などです。それぞれパワーポイントの画像使



松田久一氏



三吉一光氏

用で、解りやすく説明されました。

見落としやすいこととして、栄養系品種では、繁殖法の確立、ウイルスやウイロイドの感染など。種子繁殖の品種では、採種のノウハウです。ここの問題は、種苗の安定供給です。これには、種苗会社と手を組んだり、研究機関と共同作業をすることもありえます。

花の生産者育種で、その成果を披露し、情報交換できる共通の場の創設が、わが国に必要でしょう。また大学の役割は理論的な裏付けを行う、知財センターの役割も求められると考えます。

最新の育種技術が拓く花の魅力

北海道大学 北方生物圏フィールド科学センター
准教授 星野 洋一郎

育種学を正面から取上げ、その難しいそれぞれの項目を、画像を駆使し、解りやすく説明した講演でした。現場の実践者にとって、現在の育種の手法の発展のすばらしさを聞く機会が少ない中、「ここまで出来るんだ」と思わせる内容です。

千葉大学三位研究室の成果、青いコチョウラン、青いダリアの画像でスタートし、オランダのフロリアード2012の展覧に個人育種の花が送られている事も紹介し、日本の育種の水準が高い事も示され、内容に入っ

てゆきました。
「遺伝子組み換えの仕組み」、「突然変異の力」、「雑種を作るための胚珠培養・胚培養」などに触れ、より具体的な項目に移りました。

「交雑を成功させるための3つのポイント」として(1)花粉の性質・保存・稔性チェック、(2)胚珠サイズ(種子サイズ)が大きい方を母親に用いる、(3)胚珠培養・胚培養を上手に使うために必要なことを知る、などのより深掘した説明です。

星野先生ご自身で経験された事柄、発見も取上げられ、「染色体数の違いが交雑を妨げるか?」、「不和合性を乗り越える新しい試み」、「花の相称性を制御する仕

組みと形をデザインする育種の可能性」、「倍数性育種の新たなコンセプト」などが語られました。最新情報です。

講演内容は、生産者レベルには少々高い所ではありますが、育種技術の到達点を知っておく事は、この業界にいる者として、必要な事柄です。

6月24日(日)

2日目オープニング挨拶

花葉会会長 千葉大学名誉教授 安藤 敏夫

今回の退官の挨拶と、三吉教授との交代の紹介をされ、今まで強く訴えていた「防衛育種」の必要性を説きました。そして10年程前から「生産者育種」の定義・定着を図り、その重要性を、花葉会サマーセミナー等の活動を通じ、生産・流通段階に広く警鐘してきたこと。また花卉推進への提言を通じ、国の農政にも強く反映されていることなどを述べられました。「今回のセミナーで是非、有意義に学習していただきたい」と結び、挨拶に代えさせていただきました。

オリジナル品種と技術開発による新たな産地作りと活性化～島根の新たな挑戦～

島根県農業技術センター栽培研究部科長 川村 通

花の産地として、意外と知られていない島根県が、それを払拭するかのよう、活発な活動をしている状況を発表していただきました。大根島のボタンは古くから知られていますが、トルコギキョウの自家育種を長く営む農家があり、これを県として取上げ、また関西で有名なシクラメン産地の夏の作物としてのアジサイ育種を県が手がけています。

松江市八束町大根島、干拓と干拓中止で知られる喫水湖の中海に浮かぶ島です。ボタンで知られ、苗の行商のおばさん達が、大きな荷をしょって町々を売り歩いていた昔。今は観光のボタン園が人を呼びます。個人育種の品種を県として登録、海外にも販路のマーケッ



星野洋一郎氏



川村通氏

ティングを行います。切花流通に減圧包装技術を県が開発しました。

高根県のトルコギキョウの育種家、別木氏の品種を買い上げ、固定し、増殖、配布を行います。これを象徴品種とし、作りやすいメーカーのF1品種と組み合わせ、奨励し、トルコギキョウ栽培農家の戸数を増やし、100戸を超える産地になりました。

シクラメンは西日本で有数の産地でしたが、夏の作目は様々でした。若い農家が多く、アジサイの育種を県が行い、フラワー&ガーデンショウで注目された万華鏡、美雲などの品種を奨励します。

生産者育種を県が取上げ、マーケティングを行い、産地拡大を図り、県も育種に加わる農家と一体になった姿勢と努力に、共感する会場でした。

世界が注目する日本の生産者育種

～知財輸出の可能性とアプローチの道筋～

（株）J&Hジャパン ゼネラルマネージャー 水野 勝義

水野氏の会社は、生産部門の他、ライセンス管理部門があり、海外の品種の日本やアジアでの代理店業務を行い、また国内育種家の海外への品種紹介を行っています。そのための産地としての基礎情報と、実践の話をして頂きました。

「育成者権とは」に始まります。「法律と知財」「なぜパテント品種にするのか」「品種登録の要件」「育成者権でビジネスをするには」など、プロならではの言語が淀みなく出ます。海外への品種紹介では、「どこがマーケット対象になるか」として、アメリカ、ヨーロッパ、アジアの状況を説明します。パテント管理会社の仕事の説明は、地味で大変と思います。

生産者・趣味家・個人による育種はこれからの一つの流れとし、「生産飽和やマーケット縮小につれての質的向上要求」があり、これに応える品種の育成が必要となります。

育成品種を活かせる企業の利用として、世界に展開

するブルーブンウイナーズの紹介が行われました。

生産者育種の現場に見える課題と可能性

ビスタ・エフ・エフ (Vista Future Flower Inc.)

代表 佐藤 和規

長い第一園芸勤務時代に築いた育種と育苗の技術を生かし、スターチス類やプリムラ、ペンタスなど多くの品種を世に出してきた佐藤代表は、2006年から生産者育種のサポートを生業にし、2011年から自身の育種会社 Vista Future Flower Inc. を立ち上げ、活躍中です。

実際に各地の個人育種家を訪問すると、問題点が山積みであり、現場職・プロの目からの厳しいご指摘を拝聴した講演でした。まさに「課題」です。

「第一章生産者育種の課題」が主体となりました。

① 育種の目的が不純 既存品種と異なった形質でそれが安定していれば登録可能なので「登録品種保持者」になれる。しかし、自園の経営に役立っていると聞いたことがない。

② 育種目的が不明確 何をどう変えたいのか、単に実生を行っただけ。品種の経済性もなく、登録後の抹消、出願取り下げの事例が多い。

③ 育種素材が少ない 既存の市販されているものなど、材料が安易で少ない。当然飛躍する品種は生まれない。

④ 交配操作が曖昧 組み合わせによっては不稔。花の構造もよく解らなかった。素材が同じ固体の枝代わりであったなど。

⑤ 素材収集そのものを間違えている ○○デージー、○○ギクなど仲間が異なり、名が似ているものが多い。いくら交配しても種子は採れないと言う声を聞く。

⑥ 交配育種の基本が理解されていない F1世代は形質が揃い、F2になって両親の形質組み合わせの分離が起こる。メンデルの法則で学んだはず。F1であきらめる人が多い。

⑦ 知識が偏重 どんな花にも歴史がある。最新品種の



水野勝義氏



佐藤和規氏

みに知識が偏り、昔の品種を知らない。どんな時代にどんな品種が流通していたか、不勉強。

⑧ 育苗技術が稚拙 狙った交配が成功し、得られた種子から育種が始まる。育苗技術の優劣でその後の成果に大きな差がでる。

⑨ 寡作で十分 自園の経営改善に少しでも貢献できるものであったなら、寡作で十分。実生から選んだものに次々名を付け品種登録出願している人もいる。

⑩ まとめ 個人育種家と言っても、上から下まで雲泥の差がある。種苗会社顔負けの技術や知識を持ち、高好感度の品種を出す人から、ウイルスの斑を新品種として出願する人まで居る。

「第二章 生産者育種の可能性」ですが、講演の時間が足りず、この章は十分には話せませんでした。残念です。

①美しいものを追求しよう ②強い個性を与えよう
③自分の環境を生かそう ④成功報酬は？ ⑤生産者育種の将来性 で構成されます。

10年も続くマーケットの縮小を止め、成長に転ずる契機を掴むためにも、生産者は消費者に「易しく楽しく美しく」を何度も感じてもらえる、商品と情報を出し続けることでと、まとめられました。

企業育種と個人育種を生きて50年

～技術と夢とその可能性と限界と～

元株サカタのタネ長後農場 場長 高木 誠

高木氏は1960年から40年以上企業育種に取り組み、定年後再び個人の自由な育種に取り組んでいます。その話の中で一貫した流れは「花を育種する夢」です。土の香のする穏やかな口調に、花を愛する者の人生がにじみ出ていました。

その高木氏に一番大きな影響を与えた人物は、坂田種苗(株)の創設者、坂田武雄社長(当時)です。「人に喜ばれる品種をつくれれば、必ず売れるし、利益も得られる。仕事は楽しんでやれ」といつも言われていました。「日



高木誠氏

本の花を世界に紹介したい」と言われ、日本の文化であるアサガオ、ケイトウ、キクを素材によい品種をつくるのが大きな使命でした。「AASに入賞する品種を作りなさい」。高木氏のAAS受賞数は坂田の育種陣の中で最多です。ケイトウのゴールドントライアンプ、ヤグルマギクのスノーボール、アサガオのアーリーコールがまず入賞します。

F1の開発に取り組み、ヒビスカスのサウザンベル(AAS)、カーネーションのピカデリージュリエット(AAS)、プリムラのセブンティー、グロキシニアのプロケードなどを作出します。

1986年に長後農場長となり、プラグセル産業で使える品種を作出します。カンパニユラのメイ、チャンピオン(フローロセレクト)、デルフィニュームのキャンドルシリーズ、カワラナデシコ of F1 ミーティア、フォトン(AAS)、ペントス湘南コメットを作出しました。それぞれにこだわりと理由があり、どこに目を付け育種し、生産性ある商品化に持っていか。どこが評価されて受賞したかなど、夢を持ち、夢を実現してきたことを語りました。

現在は自由な個人育種家として、神奈川県内と長野県の高海拔1300mの高地を使った育種(年に2回の交配が可能)に取り組んでおり、成果は仕上がりがつあります。

今回の講師陣は、経済面、技術面、実践面、販売面、体験談と育種にまつわる情報を、内容、角度を変えつつ構成されました。その日に回収されたアンケートにも「二日間の流れにストーリーがあって良かった」「パネリストのレベルの高さに驚き。今後の参考になった」「育種のベーシックな所から現在の先端まで概略がわかった」「生産者にとって、生産者育種の必要性、可能性、有利な点を感じた」「各講演、いずれも強いパワーを感じました」「生産者育種をテーマにできるのは花葉会しかありません」など、ありがたいご意見を多数頂きました。

◎テキスト購入希望の方は、代金2,000円(送料込)を添えて、下記へお申し込みください。

〒271-8510 松戸市松戸648

千葉大学園芸学部花卉園芸学研究室内「花葉会」事務局

☎047-308-8810 郵貯銀行振替：東京5-1334 花葉会

◎第29回2013年花葉サマーセミナーの開催予定

日時 平成25年7月20日(土)・21日(日)

会場 千葉大学園芸学部合同講義室