

「鉢物新時代へ」 ～生産者から変わろう～

東京都 農業振興事務所 西多摩農業改良普及センター

上原 恵美

今回の花葉会セミナーは、西千葉キャンパスのけやき会館から、流通の拠点である東京都中央卸売市場大田市場に場所を移しての開催となりました。

近年の生産・出荷量が減少傾向の鉢物に焦点を当てたテーマとし、1日目は青果物の生産流通をビジネスモデルの参考にしながら、講演会と討論会を開催しました。2日目には新たな試みとして、産地見学会を開催しました。

7月18日（土） オープニング挨拶

花葉会会長

千葉大学大学院園芸学研究所

教授 三吉 一光

多忙な中、遠方からご参加いただいた出席者へのお礼を述べるとともに、今年4月1日に「一般社団法人花葉会」として新たにスタートしたことを報告、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。



三吉 一光会長の挨拶

持続可能な農業経営を目指して

(株) マルタ代表取締役社長

(有) ピュアフーズとうや代表取締役

佐伯 昌彦

北海道で農業に取り組まれている講師は、“変化に

どう対応するか”についてお話しされました。‘変化に敏感に対応できる’ことが生き残っていけるのではないかと講師は講演を始められました。

青果物流通業界の現状は、青果：（中食＋外食）＝4：6になってきています。これは、少子高齢化や単身者割合が増加（「個食化」）が起因しており、社会が「（家庭で料理を）作らない化」が起きていることが要因となっているそうです。その対応として、スーパーマーケットの売り場は、時短・簡便化を目的にした「カット野菜」「レンジアップ」「半調理」品の売り場が拡大しています。同じ品目や素材の売り方が、サラダや手軽な食べ方ができる品目へ変化したり、さらにサラダ需要に対応して、新品種の提案（ベビー化、ミニ化、カラフル化、高糖度化）が進行してきているのです。このような売り方の変化に対応して、店ではアウトパック（事前の包装）やブリパッケージ（商品化）が図られてきており、素材である青果物が「食品」へ近づいていっていると講師は分析されていました。

さらに、青果物業界は、単純に生産された素材を流通させるだけでは十分な事業展開が見込めず、野菜の選別→袋詰め→カット→半調理→コールドチェーンの一連の仕組みを作った業者（産地）が生き残る事例が増えてきているとのこと。最初から一連の仕組みを持つのではなく、協同（事業提携など）の形で寡占化してきています。つまり、川下と川上が接近していく中での農産物のグロッサリー化（生鮮食品の製品完成度を上げ店舗へ納品すること）が進んでいるのです。このように‘仕組みを変えること’にビジネスチャンスが生まれると述べられていました。

人口減少社会についても触れられ、日本の品質が高い果物は海外への輸出もしていく必要があると述べられていました。一方で、国内需要についても、日本を訪れる外国人観光客のインバウンド消費は確実な需要となっており、どのような消費行動をとっているのか注視していく必要があります。

次に実際の（株）マルタの販売事例をあげ、ネッ

ト販売が急増していることを述べられました。マーケットに支持されるためには、販売環境の変化に合わせた販売チャネルの変更や、マーケットインの視点で商品開発が必要で提案していくことが重要であり、新しいマーケットを創り出していくことが変化に対応することになると、述べられていました。

このような青果物業界の流行を踏まえて、講師はコントラクト事業として、一貫して機械化を図り、一元管理をすることでブランド化することや、人手不足に対して必要な時期だけの雇用ができる仕組みづくり、法人同士の労働力連携もできればと考えられているようです。

最後に講師は、「マーケットイン視点での価格競争では生き残れず、『価値』の競争が始まっているので、新しい価値の提案やマーケットを創ることが必要です。構造変化にどう対応するかではなく、変化をどう作っていくかが重要であり、能動的なチャレンジが必要です。一人ではできることが限られるので、良いパートナーを選び、協同・連携ができるような仕組みを作ることが大切です」と述べられました。“強いものが生き残るのではなく、対応したものが生き残る。外部からの挑戦に挑戦しきれなかったものが滅びる。”と講演を締めくくられ、環境変化に対し自身を変化させ挑戦し続けることの重要性を知ることのできる講演でした。



佐伯氏の講演

「激動時代を生かす農業戦略」

(有) 木之内農園代表取締役会長

NPO法人阿蘇エコファーマーズセンター理事長
木之内 均

ユニークな人生遍歴をお持ちの講師より、自身の生い立ちや経験から今後の農業の未来像について、辛辣ですが的を得たお話を伺うことができました。

講師は、教師ばかりの家庭にもかかわらず、小学校

時代から「農業をやりたい」と考えている変わった少年で、高校生時代に担任の先生の薦めで九州の（現在の）東海大学農学部を紹介され、入学しました。大学3年生の時ブラジルへ留学し、外国から日本を見るとバブル期で社会が浮かれており、食を安定させることを考えない日本が砂上の楼閣のように思えたそうです。ブラジル移住者の厳しかった時代を思えば、農業をやることをあきらめかけていた自分が恥ずかしいと思ひ、お金も何もないところから熊本県阿蘇で農業を始められました。

(有) 木之内農園はイチゴの観光農園が経営の中心ですが、農産加工部としてイチゴのクズ果を利用したジャムやケーキを作ったり、もち米を使って餅として販売しています。餅はもち米よりも水分を含むため、同じ1俵でも価格は高くなり利益を生みます。講師は、「農家は頭の固い経営をしないように」とお話しをされました。

一方で、(株) 花の海も経営され、現在は相談役になっています。この農場は、法人間連携で行われており、山口県の干拓地で、ミニバラ、接ぎ木苗生産、イチゴ生産、ブルーベリー生産をしています。これからは企業が農業に参入する時代が来るので、それに向けた対応と、新規就農を目指す若い人向けに農業をする場所を創るために事業をされているそうです。

さらに講師は、NPO法人阿蘇エコファーマーズセンターを開設し、農業を始めたい人に対して、新しい経営感覚を持った農業者を人材育成する機関を設立されました。全国に36軒の研修農家があり、研修後には、海外研修に行くプログラムを持っています。全国に研修先があるのは、適地適作にはかなわないことが理由です。このように農家同士が手を取り合って協力すれば大きな仕事ができるのです。農家は補助金行政のせいか、市町村、JAなどに縛られがちで、頭の固いエリア（地域）根性に取りつかれがちです。しかし、事業者にとってどこで経営しようが問題ではないのです。頭の固い農家のエリア（地域）根性を捨てて考える必要があると講師は述べられました。

次に、現在の農業人口構成比率データから、60歳以上の農業人口が73%を占め、40歳以下の人口は6.8%しかない現状を示されました。この構成を見るとあと10年すれば農業者がいなくなるので、役人は危機感を感じます。しかし、別の見方をすれば、あと10年すれば農業者の競争相手がなくなるということを示しています。このように、見方を変えればチャンスにもなるのです。農家は次の戦略を考えるのが仕事です。

農家の生産部会は、何かうまくいかない、天候が悪い、JAが悪い、普及員が悪いと言って納得しがちのように見受けられますが、最終責任は自分にあり、やらない自分が一番悪い、と講師は厳しく述べられました。また、30年前には新規就農者向けの窓口はどこにもなかったのに、現在は各市町村に窓口があり、就農給付金が最長7年、毎年150万円が支給される時代となっています。しかし、いったい何人が農業に定着するのか。自身の経験からも新規参入者が安定して農業に定着するには、一代かかると、厳しい現状についてお話しされました。

これからの農業は企業参入する時代が来ると述べられました。現在の企業参入事例のほとんどが赤字経営ですが、企業が利益が出ると見込めばすぐに参入してくると推測されています。企業は、資金力、財務力などの面で優れており、農家が優れている面は、栽培技術や忍耐力ですが、企業と連携を取って、対等に付き合うことが必要になってくるだろうと述べられました。経営は規模ではなく、大切なのは、利益が出るようにすることと、継続する方法であり、大きい規模の経営体と小さい規模の経営体がどう連携するかが重要である。新しい時代の農業は、「連携」することが重要であると重ねて述べられました。

最後に、「激動時代だが、「農」の価値とは、農産物生産を核として、6次産業化を進めさらに『生命総合産業』として、創造、確立することを目指すことである。農業を自信と誇りを持てる産業として、活用していくことが大切である」と語られました。

この講演では、耳の痛い現実を拝聴しましたが、農業は生命総合産業として、まだまだ希望と可能性のある産業であると勇気と期待を持てる講演となりました。



木ノ内氏の講演

討論会「花き産業の未来像を描く」

司会進行

花業会理事長・FAJ取締役 長岡 求

(有)サカタテクノサービス 久保田 芳久

今回は、講師の講演をもとに、青果物流通業界での取り組み事例を踏まえて花き業界で学ぶべきことは何かについて、再度、講師にご登壇いただき、花業会理事長の長岡、幹部会員の久保田と討論会形式で導き出すことを目的に開催されました。

まず、午前中の講演に対し、来場者からの質問に各講師からお答えいただきました。

佐伯講師には、小売の寡占化についてや販売先と新しい売り方について質問がされました。佐伯講師からは、この10年は価格訴求が強かったが、消費者に良質なものを求める要求はあり、供給サイドが減少すれば需要が増加し、生き残りにつながる。花き業界も同様で、価格訴求だけでなく、他の価値訴求も求めていく必要がある。マーケットの大きさが変わったのではなく、消費者のお金の使い方が変わってきているので、潜在的なニーズに応じて必要がある。花でコンシェルジュのような企画ができれば、鮮度や希少性などの面だけでなく別の面での勝負できるのではないかとご提案いただきました。

一方、木之内講師には、講師が展開される3つの経営についてと優秀な生産者を増やす方法について質問がありました。木之内講師は、子供のころから農業にあこがれが強く、今のカタチがおかしいと思ったら変えていき、自分から問題に立ち向かうのが好きな性格が現在の事業へつながったと語られました。また、お金をかけて資格を取得して職業につく時代なのに、就農準備金まで与えても手がない「農業」という職業は特殊な職業である。優秀な人材に就農してもらうには、農業の全体の底上げを図るか、トップ農家が名実ともに大企業並みになるしかない。農業が好きな人が農業をできない現実が国を支えているのが問題であると、お話しされました。

また、講師のお二人に共通して、企業の農業参入について質問が出ました。佐伯講師は、栽培などの経験値のマニュアル化ができていれば企業参入はあるだろうと言われました。経験値のマニュアルがあれば、施設園芸など生育コントロールができる作物は作れるからです。木之内講師も、企業は損益分岐点を超えるとわかればすぐにでも参入してくるだろうと言われました。回転が速く、味も大きく変わらない葉物やベビーリーフなどは、栽培管理が比較的楽なので、企業は参

入しやすいのではないかと。逆に花は見た目が良くなければならないことや果実は味が大きく関係するので、参入は難しいかもしれないとのことでした。



会場の様子

長岡理事長が、統計資料から切り花と鉢花の生産・販売の現状と家族構成の変化について説明を行いました。東京の住環境では家具が売れなくなっており、家具の上に花を飾れないし、夫婦共働きで人が家にいないので、鉢花の手入れもできない現状になっています。これに対し会場からは、人が家にいないのであれば、人がいるところに花や植物を売ってあげればよいのではないかなど声が上げられました。

さらに高齢化している現状や専業農家が減っている現状についてスライドで説明すると、木之内講師からは人手不足がこれからの問題となるので、真剣に考えていく必要があることを述べられました。佐伯講師は、日本が行っている海外の研修生制度は奴隷制度に近い。国内の定職につかない若者を人手不足の現場で採用することができれば、など提案されました。

会場からは機能性を持った植物の販売や有名人がマメ知識をつけて販売してはどうかなどの意見が出され、佐伯講師は魚屋が匂や調理法など店先で説明しているように、花屋も消費者に向けて働きかけが必要であると述べられました。

最後に長岡理事長からの、(株)マルタのような組織は花卉業界でもできるかとの問いかけに、佐伯講師は、花業界もあるべきで、今後は、鉢物の機能性などを結び付けていくとよいのではないかと提案されました。木之内講師は個人でやることには限界があり、連携していくことが大切。地域生態ごとの枠にとらわれない連携をどう創ればよいのかを考えてもらいたいと提言され、討論会を終わりました。

お二人の講師の講演は、鋭い視点からのお話だったので、来場者も参考になる部分が多かったようでし

た。また、青果物流通業界の現状やデータによる社会環境の変化を踏まえての討論会は、参考になる情報を得ることができました。

7月19日(日) シクラメン生産農家見学



集合写真

東武線館林駅に朝 10:00に集合して、昨年花葉会サマーセミナーに登壇していただいた群馬県邑楽郡館林シクラメン生産農家の見学会を行いました。訪問した生産農家は、有限会社峯崎園芸、石川花園、誠養園の3農園です。

今回は、実際に生産現場を見学し、若いシクラメン生産者がお互いの技術を磨きながら、どのようにして品質向上に向けて努力してきたのかを学ぶために、現地見学会という初の試みを行いました。

車中では、誠養園 野本寿久氏が、見学農家の紹介を行いました。それぞれ栽培方法は異なるが仲間意識を持ち、技術や情報交換をして、栄養診断方法、細霧冷房、ヒートポンプなどの導入などによって、品質向上に結びつけた経緯についてお話しがありました。

現地へ到着すると、大変暑い中にも関わらず(当日は午前10時の時点で34℃でした)、熱心に説明してくださいました。また、3軒ともそれぞれ栽培方針が異なり、興味深かったです。

3軒の栽培概況を比較すると、次ページのようにまとめられました。

移動中の車中では、参加者は熱心に見学先の栽培管理方法について話し合い、見学中は生産農家へ質問が矢継ぎ早に出て、充実した現地検討会となりました。参加者の中には、2日目だけ参加された方が数名いらっしゃいました。実際に現地で栽培している状況を見な

から、栽培者との質疑応答を通しての技術と情報交換は、互いに得るものがあったと思います。また、当日は3農園のみの見学でしたが、仲間と協働して取り組むことで、（それぞれ栽培方針は異なるが）自分なりの技術導入や比較を行い、効率的に品質の向上に結び付いていることが、優良事例になったと思われました。



訪問農家から説明を受ける



訪問した農家3軒の栽培概況

	(有) 峯崎園芸 峯崎 宏之氏	誠養園 野本 寿久氏	石川花園 石川 英司氏
施設環境	鉄骨ガラスハウス	鉄骨ガラスハウス、 硬質フィルムハウス	鉄骨ハウス
全体的な草姿の状態と栽培方針	やや株が伸長している感じに作っているが、今後は葉組み作業などを通して草姿を整えていく	締まった株でこじんまりした感じに作る	わい化剤を使用して、株を伸長させない栽培。コンパクトにまとまった株づくり
灌水方法	生育初期から底面マット吸水	幼苗時は手灌水、仕上げ鉢へ鉢上げ後は底面マット吸水	手灌水
栄養診断	花芽分化時は測定値を低く管理	花芽分化時は測定値を低く管理	花芽分化時は測定値をやや高めに管理
ヒートポンプ	暖房の補助的利用	夜冷に利用(19~20℃設定)	夜冷に利用 除湿としても活用
細霧冷房	稼働中	稼働中	未導入 (ただし、葉水をハスロで散水する)
遮光ネット	遮光率50%程度の遮光ネットを展帳。ハウス内を20,000~30,000lxになるようにする	遮光率50%程度の遮光ネットを展帳。ハウス内を20,000~30,000lxになるようにする	遮光率75%程度の遮光ネットを展帳。暗めに管理(葉やけ防止のため)
種子の入手方法	自家採種は一部、ほとんど購入種子	自家採種60%、購入種子40%	F1系統種子を購入
その他	シクラメン以外に、アジサイ、カーネーションも栽培	シクラメン以外に、リーガースベゴニアも栽培	シクラメン以外に、カーネーション、ランタナも栽培