花苗・野菜苗生産で地域貢献

花天使グループ　高橋育苗
高　橋　　祥

経営概要

私は山形県寒河江市で花苗・野菜苗の生産をしています。寒河江市は山形県のほぼ中央に位置し、県都・山形市から20㎞圏内にあります。市内には庄内地方と県都・山形市を結ぶ国道112号線、庄内地方と宮城県とを結ぶ山形自動車道と県内の交通網の要衝となっています。また、山形県の母なる川・最上川と清流・寒河江川が市街地を包むように流れ、月山に葉山、遠くに蔵王、朝日連峰を望み四季の変化に富んだ美しい景観や、県の主要農産物である『さくらんぼ』は県内随一の産地でもあります。

生産概要ですが、現在の経営は父を主として母、私、妻と季節パート（春は15名・秋は５名）で行っており花苗、野菜苗を中心に年間を通して出荷しています。現在の栽培面積は1,800坪あり、鉄骨ハウス１棟、パイプハウス15棟で花苗が年間約６万ポット、野菜苗が年間約50万ポットを出荷しています。主に寒河江市役所より公共事業の一環で市民植栽花壇の花苗や県外の仲卸業者への花苗生産、県内大手スーパーマーケットの野菜生産組合員への営利野菜苗の生産、県内・宮城県を中心に展開する大型ホームセンターへの家庭菜園野菜苗を出荷しています。

左から、奥さん、私、父、母です

自己紹介

私は現在34歳で、就農８年目になります。私は農家の長男ということもあり、小さな頃から両親の畑やハウスで働く姿を間近で見てきました。そのこともあり中学校の進路選択の時も迷わず農業高校への進学を決意しました。高校では植物バイオテクノロジーを専攻する学科へ入学し、主に東洋ランの茎頂培養・無菌播種を卒論プロジェクトテーマにし、部活では小学校より続けてきた野球部でのスポーツ活動をやり遂げ、高校３年間で文武両道の精神を身につけてきました。高校２年の進路選択が迫られた時に、私の心の中で「父の経営を私が継ぎ、もっと大規模なものにしたい」という感情が湧いてきた時に、父の知人の紹介もあって千葉大学園芸学部別科の存在を知り、県外進学を決意しました。当時、高校の同級生も県内の農業大学校や隣県の農業短期大学への進路が多い中、施設園芸の先端をいく千葉大学で自分自身のスキルアップを可能にする良い機会ともなった事が進路を決めた大きな要因でした。

園芸別科での２年間は園芸分野、植物生理学、経営学の専門的な講義、管理の行き届いた施設での実習を通し、非常に充実したキャンパスライフを過ごす事ができました。特に２年間担当して下さった渡辺 均 先生には苗生産上での作物への探究心や経営者として大切な心構え等、公私共にお世話になりました。今想うと「あの時もっと多くの事にチャレンジするべきだったなぁ…」と後悔することもあります。しかし、私が現在農業に携わっているのは学生生活での経験が生かされて、何事にも探究心を持って取り組む姿勢を学んできたからだと思っています。

園芸別科修了～研修・就職～就農に至るまで

園芸別科修了後、当初は山形へ戻り就農の道を考えていましたが、両親がまだ体力的にも余裕があり私にもっと色んな経験をさせるべきという考慮もあって、日頃から花苗の出荷でお世話になっていた東京都大田区（株）フラワーオークションジャパンへ２年間の研

修入社させて頂きました。しかし、研修入社が半年に差し掛かってきた頃、私の気持ちの中に「自分が本当に勉強していきたい事は、花を通したお客様との対話だ」という気持ちが大きくなり、不本意ながら途中退社という決断をしました。

退社後、何の当てもないまま園芸店を転々と歩き求人探しを毎日毎日続けたある日、茨城県竜ケ崎市にあるホームセンター・トステムビバホーム竜ケ崎店で園芸売場での求人がある事を知り入社に至りました。
ホームセンターでの仕事は鉢花、花壇苗の販売・商品陳列・メンテナンス、販売促進物・売場の作成、花市場・契約生産者への仕入れ業務など直属の上司の計らいもあり、様々な経験を積ませてもらう事が出来ました。５年間のホームセンター勤務の中で「お客様」がその季節の節目や時期に購買意欲をそそる様な商材の仕入れ、契約生産者への特注商材の生産委託などの経験は、後に実家で就農した際に自分のスキルアップに繋がったと思っています。

ホームセンター退社後、実家で就農した私は、父の下につき１年目は年間の作業方針や地元・寒河江市の様々な農産物の形態など、まずは地元に溶け込むところからスタートを切りました。就農以外にも地元の消防団への在籍や農協青年部への入会など、１年目は様々な事が自分の周りを飛び交って、戸惑いや不安が常に気持ちの中にあったのを覚えています。就農５年目には結婚をし、妻は結婚を機に私と一緒に農業の道へと職を変え、今では生活面、仕事にと心強いパートナーとして一層仕事に励んでおります。

就農１年目に、同県山辺町でクリスマスローズの育種・生産を行っている 堀切園 樋口 規夫 氏との出会いがあり、現在父が主で経営している苗生産に私がクリスマスローズの育種・生産を加え、高橋育苗の年間生産品目にも少しずつ変化が見えるようになってきました。

幼苗接木育苗技術の習得

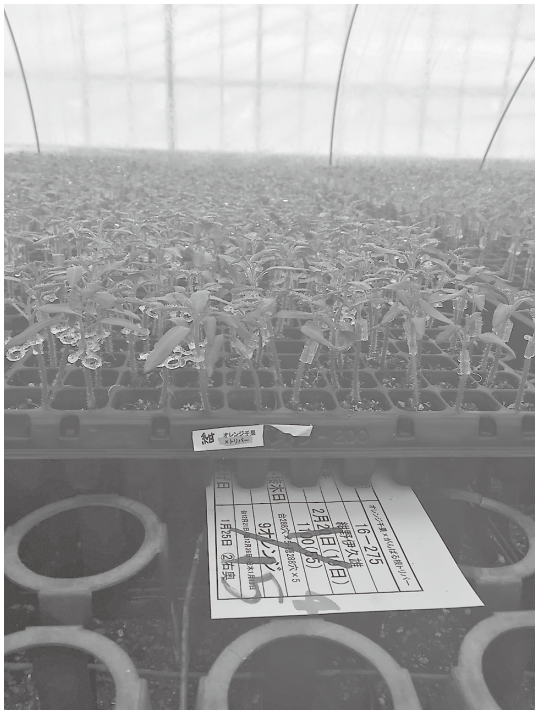
山形県の野菜苗需要は高く、主に果菜類（なす・きゅうり・トマト・ピーマン・なんばん類）が主要作付品目にあたり、山形県は一般家庭で浅漬けや山形のだし（なす・きゅうりを細かく刻み、とろろ昆布であえた物）が多くの家庭で消費されます。我が家の野菜苗栽培は、父が高校を卒業して就農した頃から本格的に導入してきました。当時は１月～５月は野菜苗、６月～９月は温室抑制メロン・さくらんぼ、９月～翌年２月迄は露地根菜類（越冬大根や長芋）が年間の生産品目でした。苗・野菜・果樹などの品目の多様化はあったものの、春先における野菜苗生産は特に小面積からの収益が高く、我が家の経営の主軸となって現在に至ります。果菜類の接木苗は、近年変動しやすい気候や小面積での栽培効率などの観点から、特に需要が多くなってきています。その手法も様々で、父が就農した頃には、現在の主流になっているプラグ苗での幼苗接木法などは確立されておらず、割り接ぎ法（穂木と台木を大きく生育させ台木の主軸に大きく切れ目を入れ、カットした穂木をクリップで挟む手法）が主流でした。

営利用ミニトマト接木成苗

現在の幼苗接木法に切り替えるまでの過程の中で、父は様々な文献や幼苗接木法を取り入れている現場に足を運び、試行錯誤を繰り返しその手法を習得しました。私自身も就農してから父の接木馴化法の手順や管理法など教わりましたが、何度やっても上手くいかず、高度な生産技術の前に途中で投げ出してしまいたいくらい嫌になった事さえありました。接木する品目ごとの植物生理、温度・湿度・光線を限られたハウス環境内でいかに効率よくコントロールするかという事を、もう一度父の管理法をよく観察し疑問を解決させてきた結果、全てとは言えませんが自分なりの技術の習得に近づいてきていると思えてきています。

100%に近い受注生産苗

我が家で生産される花苗・野菜苗は、営利生産者・仲卸業者に年間を通じて販売しています。営利生産苗はトマト・きゅうりの接木プラグ苗～ポット苗までを受注生産しており、その品目、台木・穂木の品種によって組み合わせは多様です。生産者一人一人のニーズに応えられるように栽培計画、出荷スケジュールをデータ管理しています。更に、苗生産者の観点から品種の特性（耐病性、樹勢、環境親和性）など、営利生産者へ上手くバトンを渡せるような情報を短い育苗期間で得るための努力を心掛けています。仲卸業者、ホームセンターの苗生産も同様でさまざまな品目、品種の情報を自らの足で稼ぎ、立案・提案することが使命だと感じています。なかでもホームセンターに関しては就農前の職業であったため、各店の担当者の売場目線に立った苗生産、品種選定、販売促進物の提案をできるよう心掛ける為、最近では自社露地圃場を利用して苗生産した品目の試験栽培にもチャレンジしています。



営利用ミニトマト幼苗接木苗

クリスマスローズの育種・生産

私が就農当時から生産品目に取り入れたクリスマスローズは、ヨーロッパを中心（一部アジアを含む）に自生する宿根草で、近年イギリスを中心とするヨーロッパ各国、日本で品種改良が発展し進化を続けています。日本では花の物量が少ない１月～３月にかけて咲き始め、ガーデンセンターなどで様々な種類が販売され人気が高まってきています。私がクリスマスローズを品種改良していく上での育種目標にしているのは、原種クリスマスローズの持つ小輪花と山野草を感じさせる可愛い草姿と、園芸種の持つ華やかで豊かな花色を組み合わせた原種系交配種を作出することを目標に置いています。４年前から山形の雪深い地で、たくさんの方にクリスマスローズを認知して頂けるよう『クリスマスローズ展-MADE IN YAMAGATA-』と題して展示会を開催しています。この展示会を通し、自分の手で育種・生産したクリスマスローズを来場したお客様と接しながら販売、モニタリングすることで新しい発見があり、その事が翌年の糧になると実感しています。

原種と園芸種を交配した原種系クリスマスローズ

原種と園芸種を交配した原種系クリスマスローズ

今後の展望

来年で就農９年目を迎えるにあたり、今まで経験を積み重ね習得した技術を一つ一つ見直し、新しい観点を更にプラスしていく事が必要だと感じています。

「規模拡大」、「法人化」、「機械化」など、一度はチャレンジしてみたい分野ではありましたが、地元・山形県寒河江市に根差した地域密着型に徹した「地元の苗木屋さん」と地元の皆さんに呼んでもらえるよう植物と向き合い、そして植物から学ばせていただきたいと思います。