

高品質なミニツルバラ・バラ苗を生産 ～親と息子で築いた安定経営～

稲沢市 近藤園芸
施設花き

【平成 29 年 6 月 26 日掲載】

稲沢市において、ミニツルバラ（鉢花）とガーデンバラ苗（ガーデニング用のバラ苗）の生産を行い、堅実で優良な経営をしている近藤園芸を紹介します。

ミカン苗木からバラ苗木の生産へ

経営主の晴義^{はるよし}さんは、稲沢市でミカンの苗木を生産していた家業を継ぐため、昭和 46 年に就農しました。ミカンの苗木生産は、露地に地植えしたものを掘り上げて出荷するという重労働である上、販売単価が安く、経営は大変厳しいものでした。

昭和 50 年、22 歳のときに令子さんと結婚し、まもなく長男の尊寛^{たかひろ}さんが生まれました。このころ、自家労力でビニルハウスを作り、地植えの苗木に加えて、ミカンを始めバラや花木など多種多様な品目を鉢植えにして、生産及び出荷を始めました。順々に利益率の低い栽培品目を整理し、平成 2 年からバラ苗木の専業になりました。



左：近藤尊寛^{たかひろ}さん、中央：晴義^{はるよし}さん、
右：令子^{れいこ}さん

近藤園芸の基礎作り

稲沢市は、一つ一つの農地の面積が小さく、晴義さんの就農当時、まとまった土地は 10a あるだけで、他は点在していました。昭和 50 年代後半から、区画整理の際に周辺の農地を入手するなど農地を集約し、元々あった 10a を拠点に栽培面積を少しずつ増やしました。さらに、鉄骨ハウスを計画的に増設し、平成 2 年には施設面積が 3000m² を超えました。

この年、尊寛さんは中学 2 年生にして農家を継ぐ意向を両親に伝えました。令子さんは、肉体労働で収入の不安定な農業に就くことに大反対でしたが、晴義さんは、息子の意気込みを感じ、将来の就農を見据えて動き始めました。

最初に取り組んだことは、施設の整備でした。生育に応じて鉢を移動する際に効率の良いハウスの配置や、導線を考えたベンチの配置など、作業の効率化を図りました。生産出荷しているバラ苗木のうち、大苗については掘り上げなどが重労働であったため、新たな栽培品目を検討しました。そこで、当時、国内でもほとんど生産のなかった鉢花のミニツルバラに着目し、試作や試験販売で手応えを確認して出荷を開始しました。

息子の就農による近藤園芸の変化

尊寛さんは平成 10 年に豊明花き市場に就職し、市場流通や販売の知識、商品の見える目、情報

収集のノウハウなどを学んだあと、平成 13 年に近藤園芸で就農しました。

まもなく、晴義さんが栽培管理を、尊寛さんが販売と雇用管理を、令子さんが経理等を担当し、家族 3 人で仕事を進める体制を取ることになりました。この体制により、販売先の情報収集や販促活動など今まで取り組めなかったことが新たにできるようになりました。晴義さんは、販売成績を数値で細かく報告をもらうようにしており、十分な意思疎通を心がけています。

他にない商品開発、高品質な出荷物で経営安定へ

近藤園芸は、生産及び販売に見通しがついてきたミニツルバラと、バラ苗のうちガーデンバラ苗（台木に接ぎ木後、鉢上げして新芽が出た状態の小ぶりの苗）の生産に平成 14 年から特化し、着々と伸びています。

ミニツルバラは、国内でも先進的に生産を始めたため、品種選定や栽培方法、仕立て方法など手探りでしたが、コツコツと課題をクリアして、近藤園芸独自の商品を開発できました。特に仕立て方法については、従業員の声も聞いて改良を重ねました。

晴義さんの販売方針は、高品質な A 級品のみを出荷し、それ以外は出荷しないと徹底しており、近藤園芸の付けた定価以外では極力売らないことに決めています。尊寛さんは、消費者動向を生産に反映するようにアンテナを高く張っており、親株作りから出荷まで 2 年かかる中、マーケットの変化にできるだけ応えるよう努めています。令子さんは、簿記記帳により経営を厳しく管理するとともに、高品質な商品作りを支えています。

今では、販売先から高い信頼を得て、ほとんどの商品を予約相対で販売しており、経営は安定しています。平成 28 年には栽培面積 5,000m²、出荷数量 10 万鉢の生産規模に成長しました。



出荷を待つガーデンバラ苗



ミニツルバラ、
左がリング仕立て、右がタワー仕立て

今、次の転換期に入った

これまで堅実に取り組んできた経営や、様々な創意工夫により安定した生産及び販売が維持されていることが評価され、平成 27 年に第 25 回花の国づくり共励会「花き技術・経営コンクール」において農林水産大臣賞を受賞しました。晴義さんは、これまで乗り越えてきた転換期を振り返り、「40 年間、地道に、無我夢中でやってただけだ。」と話しておられました。

一方で、数年前から、鉢物業界で多品種小口の需要が増えるなど潮目が変わってきていることを肌身で感じとり、これまでのやり方を少しずつ変え始めています。ミニツルバラとガーデンバラ苗の生産比率、販売先の重点の置き方など、今年の春の商戦でいくつかの取組を開始しました。販売担当の尊寛さんは、「鉢花は嗜好品のようなものなので、需要が景気に左右される。その時々ニーズにあった商品提供と販路の確保が、経営の安定化に一番必要だ。」と話し、転換期を乗り切る覚悟を見せてくれました。晴義さんは、「息子にいつ経営主を変わってもよい」と信頼して任せている様子が垣間見えました。

執筆：農業経営課

取材協力：尾張農林水産事務所農業改良普及課