

～ “ 「できない」と言わない、できる方法を考える ” をモットーにブランド苗の契約生産を行う～

顧客に感動と満足を与えることで、新たなビジネスチャンスをつかむ

石原孝幸さん (田原市)
花き (花壇苗)

【平成21年9月3日掲載】

田原市は愛知県の渥美半島にあり、温暖な気候と風土に恵まれ、農畜産業が盛んな地域です。同市高松町で花壇苗などを生産し、平成20年度に中日農業賞優秀賞を受賞された石原孝幸さんを紹介し(写真1)。



写真1 石原孝幸さん

1 これまでの歩みと転機

石原さんは、既成概念をなくし、「期待に応えるためにはどうあるべきか」を常に考えるという経営理念を持っておられますが、これまでの道のりは平坦なものではありませんでした。

第1ステージ (就農前夜)

石原さんは、もともと農業をやるつもりはなく、商業高校に進学されました。石原さんが高校1年生の時、父親が亡くなり、初めて農業について考えました。高校2年時に、農業改良普及所(当時)に相談、輪ギクを進められましたが納得できず、作目を決めかねていました。そんなときに、近所に鉢物輸送会社で運転手をし

ている人があり、その人について関東へ一緒にいったところ、鉢物の業界に魅力を感じ、1年間鉢物農家で研修を受けました。そうして昭和62年、19歳の時に、母親と2人で鉢花と観葉植物の生産をスタートしました。その後、平成2年には花壇苗の生産にも着手しました。

第2ステージ（平成7～11年）

平成7年、ガーデニングブームが到来し、花壇苗がおもしろいように売れ始めました。そんな中、ある企画会社から石原さんに、寄せ植えの通信販売をするため、アメリカンブルーという品目を1ポット当たり80円で生産してほしいと依頼が入りました。通常は1ポット当たり150円前後（当時）の人気品目であり、他の農家がこの依頼を断る中、80円でも工夫次第で採算が合うと考えた石原さんは引き受けることにしたのです。

この企画は大当たりし、石原さんは、寄せ植え用の素材を提供するだけでなく、寄せ植え自体の生産も手がけるようになっていきました。平成9～10年のピーク時には寄せ植えの生産が月1万鉢を超え、パート雇用は40人まで増員されました。

第3ステージ（平成12年～現在）

平成12年には大手種苗会社からホームセンター等で販売する花壇苗の生産委託の話があり、契約生産を開始されました。その後、別の種苗会社からも次々と委託を受け、平成19年には大手4社、地元2社との契約生産を行うまでになりました。平成20年には4番目の農場を開設され、施設面積計109.5aの大規模生産者となりました（写真2）。



写真2 ほ場で生産されている苗

2 契約生産における栽培技術・施設について

生産で苦労されている点をうかがったところ、「契約生産の場合、出荷日が決まっているので、天候を考え、逆算して生産しなければならない。特に、最近は、花壇苗は花付きで出荷するのが当然のようになってきているので、ナトリウム灯や暖房を入れて開花を調節している。」といわれました。

また良品質なものを生産するための工夫として、施設装備の充実により、最適な栽培環境の確保を心がけているそうです。例えば平成20年に開設した第4農場は、近年開発されたトラストップ構造の「超低コスト耐候性ハウス」を採用しており、従来型より柱の数が少なく、均一な栽培環境が確保されます。また、夏期高温

期の生産安定を図るためヒートポンプが導入されています（写真3）。



写真3 第4農場の外部、内部

3 最近の取り組みと将来方向

種苗会社からは、ホームセンター向けのポット苗以外にもさまざまな依頼があり、展示会用の見本鉢の生産（写真4）、切り花農家向けのプラグ苗の生産、新品種などの栽培試験などがあります。石原さんは“決して「できない」と言わない”、“できる方法を考える”をモットーに可能な限り引き受けておられます。

また、最近では、近隣の園芸店でパンジー、ビオラの店頭販売（トラック販売）や、ハウジングセンターと連携した即売会の開催といった新たな取り組みもしておられます。

今後の方向性をお聞きしたところ「現在の生産規模1.1haを維持し、ひとつひとつの仕事を丁寧に、質を下げないように取り組んでいきたい。」と語っていただきました。



写真4 展示会用の見本鉢

執 筆：農業経営課
取材協力：東三河農林水産事務所田原農業改良普及課

Copyright © 2009, Aichi Prefecture. All right reserved.