

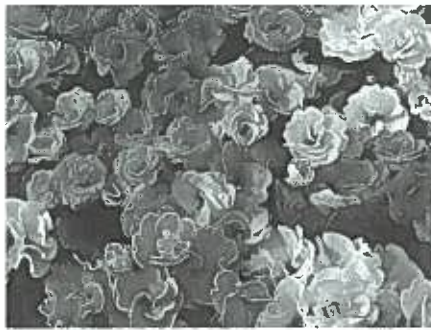
産地とブリーダー



矢祭園芸 金澤美浩



シュウメイギク 祇園まつり



プリムラ・ポリアンサ コローネシリーズ



ガーデンカーネーション マジカルチュチュシリーズ

農業高校を卒業後、花き栽培のための研修でシクラメンと出会ってから34回目の栽培となる。それから13年後、産地づくりに取り組み「矢祭鉢物研究会」を発足させて20年目を迎えた。生産のための品種の選抜や種子の採種は起業時から始めていたが、平成8年にシクラメン「サンビクトリア」と「薄紅の香り」で農林水産省の種苗登録が受理されてから12年目の今年、およそ10年かけて育成してきた矮性のシュウメイギク「花笠まつり」と「祇園まつり」を種苗登録することができ、Y S セレクションおよびPVPマークのオリジナル品種をさらに加えることができた。

産地化によるメリット

平成元年、矢祭町周辺で一人の花き生産者だった私は、蔬菜の専門農家の仲間たちに花への転作をすすめ、産地化を目的に鉢花生産矢祭鉢物研究会を立ち上げた。栽培の品種選びや栽培技術、土作り、経理、販

売方法を教えて、情報の一元化や均一化を図りながらも、オリジナル性と高品質の商品を生産するように心掛けて、会員相互理解や学習意欲が現在の矢祭鉢物研究会の基礎になっている。

さらに矢祭鉢物研究会の品種バラエティの豊富さ、安定した商品生産や販売力を継続してきた要因のひとつに、育種家との共存が挙げられる。例えばビニールハウスの湿度や灰色カビ病に強いプリムラポリアンサを目標に交配選抜を繰り返して完成した「マスコット」がある。会員が特化して栽培することで品種の特性や他品種との差別化が図られ、市場性や品種の精度を高めることができた。また、シネリアは極早生の10月咲き「エンジェル」、11月咲き「ウィンク」、12月下旬咲き「パツション」、2月咲き「カーニバル」、3月初旬咲き「スマイル」、3月中旬咲き「ジョイ」と6品種があり、9月から3月までの出荷が可能となり、長い期間安定して出荷を可能にして

きた。

大量に栽培されることで花色や個体の変異の出現率が高まる一方で栽培マニュアルが出来上がり、商品の評価の情報が周年でリアルに入手できるなど育種のメリットもあった。新しい品種を生み出し、それを商品化する一連の作業は、顧客を飽きさせずに注目と期待にこたえることで市場に交渉権を持つことを可能にした実例といえる。

グローバルな仲間づくりを

統計調査の資料によれば、花産業は1980年後半から1990年代のバブル経済とガーデニングブームなどを背景に大きく成長したが、家計消費における花や園芸用品の購入金額は99年をピークに低下傾向になり、それに連動して鉢物生産も99年をピークに2002年あたりからは横ばいから下降傾向が続いている。そして2007年の化石燃料高騰から派生するコストアップや多様化する消費ニーズ、既存の販売流通システムの抜本的見直し、温暖化問題、不透明な市場に花き産地や生産者は揺らいでいるが、21世紀の気候や環境、消費の変化に沿った新しい品種が求められていることも事実だ。

平成17年3月に農林水産省生産局から公表された花き産業振興方針のなかで、皿・2ブランド化等にむけた生産販売の推進(1)オリジナル品種等の活用が挙げられている。国産花きが高品質や個性的なものを求める消費者ニーズにこたえ、付加価値を

高め安定的な需要を確保するためにも、差別化やブランド化の推進の必要性と生産・出荷者の育種能力の向上、オリジナル品種の作出の必要性に触れている。また「生産者育種」についてもさまざまな観点から論じられ、生産者や産地では「オリジナル品種」への期待を持ち、品種の獲得のためにパテント契約や一定期間独占するための販売権の交渉も活発になっている。

無類の花好きの私にとって、育種は栽培の延長上にある「種を採る育種」であった。しかし研究会が注目される花き産地へと成長する過程で会員の経営安定や有利販売、マーケティング、情報収集にオリジナル品種は貢献してきたように思える。今年になり登録申請が受理されたシュウメイギクの履歴をたどれば10年前で、シクラメンのランジェリーピンクは20年過ぎて商品精度を高める改良や育種に終わりはない。

このように新しい品種が商品になるまでの道のりは遠く、ハイリスクな経済活動であるが、信頼できる仲間を栽培してもらうことで品種の分類や選抜、販売リサーチ、マニュアル化が数倍進むこともある。育種が花業界を活性化するための具体策のひとつであり、望まれることであるならば、生産者は「種子の採種」や「交配」「花色の分類」などのできることから出発して、「品種には品種・情報には情報」で対等にリスクを共有できるグローバルな仲間づくりを提案したい。