

静岡県中部におけるバラ栽培農家の現状と今後の課題

田 中 月 司

1. 志太榛原地区の花き栽培の歴史と概況

静岡県でバラの栽培をしております田中と申します。

静岡県は、温暖な気候を利用してかなり昔から盛んに花き栽培が行われてきました。県に花卉連がありますが、それが普及所単位で分かれております。図1のように下田を中心とした伊豆地区、沼津を中心の地区と、富士、静岡、清水を中心とした地区、私のところが志太榛原地区で、藤枝、焼津、島田を中心としております。その他に掛川中心の中遠地区、浜松中心の西遠地区。このように静岡は、花卉連が分割されておまして、おのおのそこで各農協とか、生産者同士の交流をしております。

志太榛原地区は、東は静岡に隣接しました丘で、西側が掛川に続いております。隣の金谷町まで、細くて、ウナギの寝床といいたいでしょうか、非常に細長いのがこの志太榛原の地区の特徴です。

その中で、私たち的大井川町は海に面したところですよ。海軍の飛行場がありまして、昔、戦争で飛行場がつぶれずに残ったために、これがうんと威張っていて、いい農地はほとんどそこにとられまして、かすばかりを私達が耕しております。

農業粗生産額が、大井川町農協で20億円ぐらい、貯金残高が昨年末で250億円、そのぐらいが大井川町の農協の規模です。

この志太榛原地区で、主に花が行われているのは、焼津市、藤枝市、私たち的大井川町と島田市の、志太平野と言いますが、その水

田地帯を中心とした地域と、榛原、御前崎を中心とした南部の海岸地帯、の二つに分かれております。

志太榛原地区の花卉の生産を歴史的に見ますと、大正12年に大井川町で165平方メートルの温室で、菊の栽培が初めて行われたと記録されております。その後、昭和13年に志太花卉組合が設立されております。当時の会員数が、私の調べた資料に、200名と書いてありましたが、うちの親父は——今70歳ですけれども——、多分そんなにはいないんじゃないかなと言っていましたから、実数はもっと少ないと思います。栽培面積は15ヘクタールとされておりますが、これは実数に近いものと思います。

当時作られたものは主にタカサゴユリ、当時から、お正月には花を飾るという習慣があったんでしょうね。暮れに咲く菊のシロカン、小菊です。中輪の花でトウコとか、トサカン、これは小菊だと思います。それからアカガラとかが作られていました。昭和13年の値段で、シロカンが1本5銭、トウコで12銭になった、とも言われております。

戦争で一時中断して、25年頃より、露地で夏菊の栽培が始まり、少しずつ面積がふえてきて、ビニールが出ると同時に、フレームで栽培するようになってきました。昭和30年に、藤枝の農家の方が、初めて菊の電照栽培を始めました。これが、当時としては非常に珍しく、4反歩1人でやるという非常に大きな経営の人が中心になって始まりました。

バラは、昭和30年に岡部町の鈴木さんという方が、初めて露地で作って、市場へ出荷しました。その後、昭和34年に島田の杉山

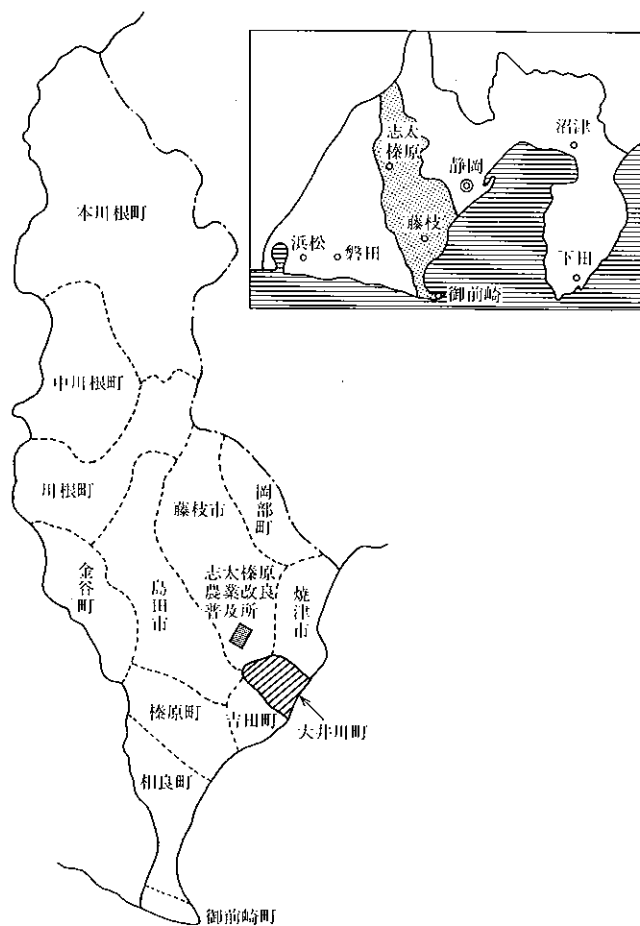


図 1 志太榛原地区の略図

という人が、初めてバラのビニールハウスの栽培を始め、それが、今日のように発展するきっかけになりました。その後、しばらくの間、当地区の花卉生産は、平野部の志太平野を中心にした水田地帯が主体で動いてきました。

昭和 50 年になって、御前崎町で宿根カスミソウの栽培が始まりました。これは、当時岬グループという女の人数 3 人が始めたものですが、その人たちに、どういふわけでカスミソウを選んだのかという話を聞きました。

山下バラ園さんという方がいて、この花が東京で非常に売れているようで、これは乾燥地でできるものだから、海辺あたりでやったらいいじゃないかということで勧められてやった。それが洋花ブームに乗り、非常な勢いで大きくなり、昭和 63 年度には、生産者数が約 100 名、栽培面積で 10 町歩と、全国有数の主産地になりました。

そんな関係で、市場へ行って、何だかんだしたりしている間に、カスミソウ以外の花も売れるということで、いろいろ草花が取り入

れられるようになってきました。代表的なものとしてトルコギキョウ、スターチス、ゼラニウム、新しいものをつくれば、売れるんだということで、いろいろな花がいっぱい植えられ、面積も増えてきました。それでも、生産者の頭打ちがあり、特に海岸地帯は宿根カスミソウからほかの花への転換が多くなり、このごろになって、志太榛原地区全体は、草花の栽培が広く始まりました。

菊とバラ、カスミソウが御三家で、それにいろいろな花がくっついてきているというのが今の志太榛原地区の現状です。

また、果樹、野菜、水稻、お茶などからの転換が多いということ、それを栽培する人たちに U ターンの若い人が多いことも、当地区の特徴としてあげられる点です。

やはり花の消費が伸びたので、何を作っても売れるというのが大きい魅力になって、若い人が飛びついたんじゃないかと思います。

また、お茶とか、ミカンの人たちは、先行き不安を持っていた。この人たちは主に山側の人たちです。今まで水田地帯に広がっていた花が山間地にも伸びている。これは島田市と藤枝市に特に言えます。

平成元年度の志太榛原地区の花卉面積は全体で約 50 ヘクタール、生産額で 22 億円です。昭和 60 年からの伸び率を見ると、面積、生産額、それぞれ 153%、164% で、増産しても、単価が良かった。品目別に最も多いのがバラで約 7 億円、それにカスミソウが 4 億円ぐらい、菊が 2 億 6,000 万円ぐらいです。

志太榛原のバラの生産のことにちょっと触れておきますと、さきに述べたように、島田の杉山氏がハウス栽培を始め、大井川町に入ったのが昭和 34 年です。39 年に藤枝でバラ栽培が始まりました。昭和 38 年に、横の連絡をとろうということで、大井川バラ会が結成され、先進地の視察や研究活動を通して、積極的に技術向上に努めてまいりました。その後、各農協の生産者が増え、農協自体の花

卉部ができ、大井川バラ会は発展的に消滅しました。

私たちのところの花卉生産の特徴は、共選共販というパターンが、非常にウエートが高いことです。昭和 45 年に島田と大井川で、共選共販をしようということで始めました。このときの面積が両方で 420 アール、現在の約 3 分の 1 強に当たります。先ほど申しましたように、その後、規模拡大や、野菜等からの転換が増えました。特にここ 3、4 年は、ミカンとお茶からの転換者が多い。ミカンの木を切ればお金がもらえる、ということでビニールハウスでミカンを作っていた連中がかなりバラの分野に入ってきております。

静岡県のバラの栽培面積は 44 ヘクタール、生産額で 25 億円ぐらいあると言われておりますが、志太地区では面積が 11 ヘクタールで、県の全体の 25%、生産額で 7 億円で 29% を占めております。特徴は、先ほど述べたように共選共販で、生産者の 85% ぐらいが系統販売へ入っており、島田、大井川、藤枝の各農協単位の販売をしております。

それと、若い生産者が非常に多い。25 歳から 30 歳代がかなりおります。大井川町は両極端な動きがあり、バラ農家 9 戸のうちの半分が、将来的には栽培をやめる。あとの半分、5 名はしっかりした後継者がいて、まだ拡大していこうという意欲がある。この二つに分かれております。

2. 私の家ででのバラ栽培の取り組み

次に、私がどのようにして、今のようなバラの栽培を始めたかということをお話したいと思います。

うちでは、親父が若いときから花をつくっており、戦争で一時中止しました。24 年より 5、6 月咲きの夏菊の栽培を始め、それだけじゃ、収入が安定しないということで、8 月咲きとか、10 月咲きの菊を入れた。さら

に、冬はどうしても農家にお金が入るものが少ないので、油障子を使ったりして、ストックとか、フリージアを栽培し、春先には菜の花とか、ルピナスとかの草花を作っていました。多分、当時出ている花はほとんど作っていたのではないかと思います。

これを藤枝の花市場と静岡の花市場、たまには東京へ出したりする。今思えば、ほんの少しの荷を、よくもこれだけ手をかけて、露地の花を扱ったなど、つくづく思います。花の扱いは子供のころに親の扱っているのを見て覚えたかなと思います。

小学生時分によく親父に連れられて、静岡の花市場へ行きました。昭和32年に中学を卒業すると同時に、花を作らないかということで、親父と一緒に花を作り、これを市場へ持っていく仕事を主にやりました。親父が作ったものを荷づくりし、焼津の駅まで自転車で40分ぐらいかけ、菊をくるんだごぎを2個ぐらい後ろにつけて、駅まで運び、そこからさらに、それを市場へ担いで運んだ。

そんな仕事をずうっとやっていたが、それが花屋さんにかわいがられるきっかけになったようです。当時の花屋さんは、おけいこを持っている何々家のお嬢さんとか、何々家のお花の先生とかを大事にしていまして、そういうおけいこの先生を持っている人が多かった。当時、静岡の市場で花屋さんが20軒ぐらいでしたが、その人たち4、5人が、市場を牛耳っていて、ほとんどその人たちが決めていた。これが昔の花市場の現状です。

当時は、今と非常に違い、消費力も弱く、出荷量が多いと二束三文だった。菊でも、競り台の上に山と積んで5円と言っても、買手がいない。花の売れないどん底をよく見えました。花は、なければ非常に高騰するが、消費をオーバーすればどうしようもなくなる。この両極端をいやというほど見えました。

それでも、競りについて見ているうち、当時としても、新しい品種をある程度供給した

ということで、市場、花屋さんの評価も、トップクラスで通るには通っていた。当時から頭の中にたたき込まれたことは、品質の良いもの、変わった品種、他人が出せないときの出荷技術、これが花の一番もうかる形だということです。自然自然にそんなことが、自分の生きていく上に身につきました。

昭和32年ごろになると、市場でお正月用のバラを生産者2戸ぐらいにお願いして、静岡の市場に出してもらっていたのをよく見ました。当時の値段で、大体バラが1本60円から100円ぐらいだった。それでも生産者は、安い、安いとブーブー言っていた。菊は、当時の値段で30本500円ぐらいいけば、本当に飛び上がって喜ぶぐらいの時代でしたから、バラの値段が安いというのは納得がいかなかった。しかし、よく聞いてみると、東京の芝市場あたりへ持っていくと、ピースという黄色がかったバラが、10本で1,500円ぐらいから2,000円ぐらい、バタフライというピンクのバラで1,300円から1,600円ぐらい、コーラルという黄色のバラも大体2,000円。東京ならそれぐらいに売れたんですね。

それでは、地方で安いと言うのも無理もない。そんな中で花屋が、当時、50円で何とかバラが入らないかなということを年末になると言っていました。30年代の初めです。とにかく花屋は、バラは伸びるんで、バラを作れと盛んに言ってくれました。

バラは、つくっているところを見たくて行っても、絶対に見せてくれない。当時は、温室でないとバラができないものだと考えられていたものですから、中へは絶対入れてくれなかった。

それはどうしてかということ、バラの栽培の歴史を聞いてみると、公家さんたちが、生活に困ってきて、自分で観賞用の花を作っていたものをちょこちょこ売り出したというのが始まりです。そこへ今で言う研修生、当時でいえば丁稚が、そこでバラづくりを覚えて、

自分で帰ってきて作った。静岡のバラ園なんか、そういう方たちが、今まで非常に苦労したものですから、そういった技術はなかなかよそに出さなかった。

バラ栽培の中で画期的なのは、大谷さんという伊豆にいる方が、アメリカの技術を入れた。大谷さんは、こういう花は、自分で技術を盗んで、自分だけのものにしておくものじゃない。皆さんに広げるのが当たり前だということで努力された。その関係から、うんと切り花栽培が始まったわけです。

当時としては、温室なんてとてもつくれるものじゃないし、バラなんていうのは遠い存在で、眺めるのがやっとぐらいでした。それでも何とか、37年度に自分も、当時としては大型の温室を作りました。間口4間の25メートルぐらいのを作らして、それで菊をやりました。菊は長く作っているから忌地になって、作りにくくなったので、思い切ってバラに切り替えました。

たまたまそのときもいい方に恵まれました。静岡市に小林さんという洋花づくりの名人がいた。この人は、東京の方に小僧に入り、自分で苦労して技術を磨き、静岡市でバラとカーネーションを作っていました。その人にどういう花を作ったらいいかを聞きました。当時、スーパースターという品種が初めて出たときで、島田とか、大井川町にも作っている人があったが皆失敗していて、この花は気の弱い花でだめだということで、栽培をやめようとしていたときです。しかし小林さんは、この花は非常に花もいいし、今の世の中に合っている色だ、それに日もちがいいので夏でも売れる、初めてやるならこういうバラを作りなさいということで、それを初めて作りました。それが非常に当たり、市場の評価も、花形も、日もちも、水揚げも色もいい、ということで非常に売れました。当時、夏にバラが売れるということではなかったけれど、9月でも10円から20円ぐらいで売れる。11月

から12月に、2回目の花を送りました。

当時は、ガラスの温室で作ったものと、ビニールハウスで作ったものと、市場ではっきり色分けしたものですから、それをビニールハウスのもので、当時で1箱2,500円ぐらいになって「ああ、いいな」というのをよく覚えています。

そんな関係で、一気にバラへ入りました。40年に300坪、スーパーという品種を主体に作り、45年に400坪増やしたが、この時分から、花の消費も非常に伸びてきた。バラもスーパーだけでなく、他にないかということで、フロリバンダという小さい日もちのいい花が出てきたので、それを取り入れ、これもうまく当たり、順調に伸びてきました。50年に1,000坪、55年に1,500坪、57年に2,700坪、このようにずうっと栽培を伸ばしてきました。

それと、連作すると、問題が出て、幾ら土壌を消毒し、堆肥を入れても、なかなか初めて作るような形にはならないということで、61年に3,500坪の面積の一部にロックウール栽培を導入しました。今はバラ生産の中で、良品をつくるのはロックウールだということで、面白い動きをしております。

63年には4,500坪の経営にまでもっていききました。兄弟も経営に参加しており、外部の人も雇用していたものですから、4,500坪になるとちゃんとした法人の形にした方がいいんじゃないかということで、平成元年の8月25日に、有限会社田中バラ園を設立しました。

息子がその10月に学校へ行き、また研修に行って、ちょうど明けて帰ってきたものですから、必要なものにつくらせて、初めからやろうということで、会社としての運営を始めたわけですが、なかなか難しいもので、いい面だけは出てこないで、悪い面が多く出てきた。そこで思い切って、分割してやった方がいいんじゃないかということで、平成2年の4

月30日現在で、田中バラ園を二つにしました。

ちょうどまく温室も割れたものですから、2,300坪を弟たちにやりまして、2,200坪を自分の方で引き継ぎ、平成2年の6月に、さらに約1,000坪のハウスを作り、3,000坪でスタートしたわけです。花は非常に景気のいいときで、会社としても1年で非常に伸びました。去年の8月にさらに1,000坪のハウスを作り、面積は現在4,197坪になっております。

3. 花き市場、花屋とのつきあいと 花の消費動向

私達のところは、大消費地の東京へ車で約2時間、混んでも3時間あれば行けるということで、地の利を生かした販売を行っております。

一例を申しますと、今は花屋さんが、なかなか前もって余分に買うということはないものですから、急に大きい仕事なんかが入ります。午前中に「明日競りにこういうものを1,000本集めて出してもらいたい」という要望が度々あります。そういう花を使う花屋さんは、生産者としては非常に魅力のある花屋さんで、いいお客さんを持っている。そういうところは大事にしようということで、ずうとつきあいを続けてきております。とにか

く花屋さんをつかんだら離さない。そういうようなつもりで、花屋さんの要望するものを常時提供する、そんな形でやっております。

そのために、栽培品種が25種類ぐらいになっておりますが、一口に言いますと、これは人のできないことをやるということです。そのために、逆にもうからない面もありますが、そのかわり、ほかのもので埋め返しをしてくれると思って扱っております。

栽培のことにちょっと触れておきます。静岡県暖地のバラは、ほとんど冬切り主体の作型で、図2のように2月ごろ接ぎ木をし、それと一緒に堆肥を入れたり、土づくりし、また温室ハウスを建設して、大体4月に植えます。ピンチと書いてありますが、剪定をずうっと繰り返して、木の高さが1メートル20ぐらいになったときから、花を切ります。その時分が大体8月です。8月時分だと35日ぐらいで花が咲いたりします。秋になりますと、45日ぐらいになります。

そうすると、夜温で16、7度要るものですから、暖房器をセットしておき、その温度になったら、暖房器が動いている間、それぐらいの温度が保てるような形にします。目安としまして、11月から4月の下旬ごろまでが加温の時期です。冬場で55日ぐらいで切れます。

ではいつ売れるかというと、今はクリスマスが非常によく売れるようになりました。去

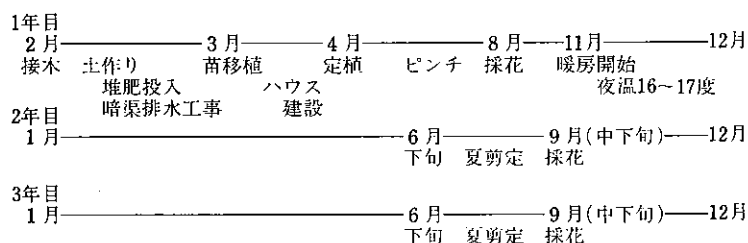


図2 バラ 冬切り主体の作型
2年目、3年目のパターンの繰り返しで4~5年作る

年は、クリスマスに最高の値段が出まして、お正月には下落した。その理由を市場や花屋さんに聞いてみますと、お正月は、バラを買うぐらいの人は、みんなよそへ出ちゃう。目いっぱいクリスマスで義理をして、お正月は海外で家族で楽しむ、そんなようなパターンになっているみたいです。それと、一般的にクリスマスの贈り物ということで非常に騒いでくれるので、花もそれに乗って売れていると私は考えております。

特徴的に言いますと、クリスマスは、赤いバラが売れる。去年は、市場の卸値で450円ぐらいの高値でした。その次に売れるのが3月です。花束の主体はどうもバラみたいで、他のものじゃ絵にならない。やはりバラは高価な花だということが消費者に身についている。その辺は、バラを作っていて有難いなと思います。あとは、結婚式が多いので10月が売れ、その他は、父の日とか、催し物がある前に多少上がってくるというようなことです。

とにかく、去年のクリスマスまでは、出荷量も出て、値段も高くなるというパターンでしたが、去年の暮れへ行って、ちょっと流れが変わってきました。去年からことしの売れ口を見ていると、暮れに安くなり、それがずうっと尾を引きまして、1月の初めまで安くなっている。ただ、1月の成人式前になりましたらぐんと上がり、この間の雪の降る前(2月1日)まではよく売れるなと思っていましたが、雪でべしゃんこになりました。それが月曜日まで尾を引き、水曜日、金曜日あたりの市況を見ますと、平均の高いところで250円ぐらいで売れていますから、何とかまたもとに戻って、これで寒も明けたし、結婚式もふえてくるので、平常の相場に戻るかなと思っています。

去年の12月から今年の春が安いのは何故かをいろいろ調べてみますと、やはり景気が悪いということが出てきます。銀座あたりの、

高い花を扱ってくれる店の意気込みが、去年の3分の1ぐらいだということを言っていました。今まで、花は景気に左右されない作物と言われていましたが、こんなに伸びてくると景気も大きな要素になるかなと感じております。

4. バラの品種

今はどんな花が作られているかと言いますと、赤い花ではカールレットという花があり、もう一つローテローゼというのが主に作られており、これはどこの土地でも変わりありません。ピンク系ではブライダルピンク、ソニア辺りの品種が多い。それにドロレスとかという品種が少しずつ入ってきております。これが全国的な流れです。

静岡県の流れとして、リビア、ドロレス、ブライダルピンク等を作っております。私は、これだと競合するのが多く大変なので、ビバルディとか、マイクとか、ノブレスとかの品種を主に作っております。

花の特徴として、赤はギフトが多い。結婚式場で両親にやる花束という、やはり赤色が多い。高価な赤い花ということで、ローテローゼという品種が今一番時代に合った花で、それがよく売れています。

ピンク系は、主体は業務用で、式場とか、ホテルとか、結婚式、そういったところの関係が多い。これは、前もってブライダルフェアをやる関係上で、花屋さんが、この花はいい花だということで、他の花にかえることができないものですから、市場に多く出ている花を使います。

その辺、自分としては、前もってこういう花をつくりたいよということ、それを見せて「現在出ている花よりこういう特徴がありますよ、この花はどうですか、来年使ってもらえませんか」ということで、花屋さんを納得させ、ブライダルフェアのときには、ち

ちゃんとその花を届けておき、飾っていただいで注文を取って、その花を使ってもらう。そのようなやり形をとっております。

そういうのが何故できるかですが、その一つは、赤いローテローゼというバラが、今はほとんど主流で動いていますが、これをたまたま導入したときに、日本農業賞をいただきました。ローテローゼという名前の花をたまたま NHK さんで取り上げてくれ、全国放映して、何回もテレビに出たものですから、それで花屋さん私の名前を覚えてくれたし、苗屋さん魅力のある生産者と考えたらしくて、大事にしてくれる。そんな関係で新しい品種をどんどん取り入れるようになりました。

また、新しい目先の変わったものを供給していかないと、バラの生産も伸びないのだということを、自由が丘生花市場の専務さんがよく言うんです。ただ作って、その花を売ってくればいいではだめだ、仕掛けよ、仕掛けよとよく言うんです。花の業界じゃ、自由が丘の専務は仕掛け人とよく言うんですが、やはり新しい考えを持っていて、そういう人の話を主に聞いて、それで自分で歩いてみて、目先の変わったものを供給する。それが基本になっていると思います。

5. 花き生産を巡る問題点と課題

私たちの地区は基本的に共選共販という形になっております。生活環境の悪化というんですか、都市化して、町の近くでは夜間、暖房器を燃やすと、大きな音がします。そういうものに対しての苦情がくる。いい花をつくるには、いい肥料を入れないといけないが、有機物を入れれば、ハエが飛ぶ。夏場は堆肥をやると、幾ら完熟したものでも、5日もたてば、大きい真っ黒いハエが飛び、毎日消毒していても追いつかないということで、なかなかそういうものも入れられなくなってきている。土地は疲れてるし、その辺が一つの悩

みの種になっています。

それと、私のところではありませんが、住宅地の場合は日照不足とか、生産者の高齢化という問題があります。いいものを作るためには、質のよい労働者を確保しないとイケない。私のところでは、シルバー人材センターの人と、パートさんと、3人ほど社員として近くの方に来てもらっています。

ただ、花の場合は取り扱いが軽いものだから、別に高齢者が花の仕事ができないということがない。勉強する気のある人なら、それなりの技術を覚えてくれるもので、うちなんかの場合には10年ぐらいシルバーセンターから来ています。今日あたりは、その人が主体で皆を使ってくれていると思うんですが、切り花のこのぐらいの花を切ると言えば、全部そろえてしまう。花のピンチをすれば、幾日に咲くとか、病菌が出たとか、虫が出たとかと常時わかるようになっています。年数を使っていくと、だんだん技術を覚えてくれて、有難いと思っております。

花はまだ零細な経営規模です。それを危険分散のためか、もうけたいためか、極端になると300坪ぐらいで5品種も入っているのがあるんですね。そうすると、幾ら共選共販でも、1日に切れる花が、少ない場合には30本ぐらいしかない。共選共販の荷口が小さくなって、足を引っ張る一つの原因になる。農家の経営をうまい形で持っていくというのは難しい。零細な経営規模、500坪以下ぐらいの農家が多いというのが一つの問題になっています。

それから、施設化の立ち遅れの問題。野菜のハウスからの転換が多いので、軒の高さがない。ある程度軒高がないと、バラのいいのができないということで、その辺も問題となっています。共選というのは、お互いに共済みたいなもので、いい人の悪いのが手足を食うという形で、何とかできればいいやということをやっているものですから、その辺も

かなり問題になっております。それによる品質の低下ですね。

静岡県は共選共販を20年もやっているんですが、いまだもって専門の共選共販の検査員というのがいない。農協の職員は2年か、3年でかわりますが、そのぐらいじゃ花を一生懸命やってもなかなか分からない。分かりかけたときにやめられる。私が県のバラ部長をやったときに、そんなものじゃ困るということで、農協とか、経済連にハッパをかけまして、なるべく長く置いてもらうような形でやっているんですが、それでも長いので10年ぐらいです。

また、これを指導課の職員がやるということとは、作っている人の懐勘定ができちゃうんで、そうすると、懐勘定の悪いのが、いいバラを出してくれればいいけれども、なかなかそうはいかなくて、逆な面もあるものですから、その辺も問題になっております。

それと、共選共販の輸送体系の問題です。現在は、午前中に荷づくりをして、2時に集荷所へ持っていかないと間に合わない。鮮度を売り物の花が、そんなことじゃしょうがない。経済連扱いの花が70億円ぐらいあり、そのうちバラは、かなりウエートが高いのだから、専用の車を1台仕立ててやれと言うけれども、なかなかうまくいかない。今のところ問屋ベースで事が運んでいるみたいで、そんなことじゃしょうがないということで、自分は自分で今動きをしているわけですが…。

あとは、新品種への取り組みの不十分さ、特に品種改良の立ち遅れの問題です。現在日本でこれだけ花とか、バラが大騒ぎされているのに、公的な機関で育種をやっているところは、多分神奈川県試の林先生ぐらいじゃないかと思います。国内で生産者は何人かやっております。できましたらこういったことは、農水省あたりが率先して、日本の気候、風土に合ったいいバラの改良に、取り組んでいただければ有難いと思います。

生産者の方は、花を作ればいいんだということで、商品に対しての関心が薄いんじゃないかと思います。オランダあたりの生産者の話を聞いてみますと、生産者でありながら消費者、そんな考えでやっている。日本人は、作る方は作る方、売る方は売る方という考えでいるみたいです。それでもバラ関係は、日本バラ切り花研究会という組織があり、それを通して消費宣伝なんかに取り組んでいます。去年の場合には父の日にお父さんにバラを贈ろうということで、5月3日から6日までの4日間、NHKの放送センターの中で花屋をやり、そこでチャリティー事業をやったりして、約3万本ぐらいの花を都民に配っております。

地方の私たちの例ですが、島田の農協でおととしから1億円のふるさと資金を使い、バラ公園をつくらうということで、市で今やっております、この春、オープンの予定です。

先週の日曜日、島田の農協管内のバラをつくっている若い人たちが、バラの消費を伸ばそうということで、農協の農業祭にひっかけてバラ展を行いました。生産者が新郎新婦になって、結婚式のまねなんかやって、それにデザイナーを呼んで、それに合ったいろいろな形の花をデザインしていただき、来てくれた市民にそのデザインしたものをアピールし、また持たせて帰ったり、見学者に無料で材料を渡したり、フラワーデザインの講習会をやったりしました。バラの入ったジャムとか、バラティーを飲ませたりとか、そんなこともやっています。新しい動きですが、非常によくやっているなど感心しております。

今の生産者は、花がよく売れ、余り安いことを知らないし、値段的に壁に突き当たったことがないものですから、これから安くなってきた場合にどんなふうを考えていくのかなという辺は非常に不安だと思います。私としては、これだけ平和な世の中だし、ここまで花の消費も伸びてくると、花のない生活なん

ていうことはちょっと考えられない。だから、ある程度の量が出て、ある程度の値段ではけるかなと考えております。

先日も、都内の市場へ行って話を聞いたんですが「田中さん、今の2倍出たらちょっと苦しくなるよ」「うん、それはわかっているよ、2倍じゃね」と言ったら、「どう思うや」と言ったから、「何とかはけるでしょうけれども、ただ、今の値段はちょっともたないんじゃないかな」と言っておきました。

三角形でいいますと、上の10%ぐらいは花を多く使って、また高値を出す。ただ、中間的なのが、非常に層が広がりまして、今まで20%ぐらいしかなかった中間層が、60%ぐらいまで広がったということは、バラの単価で言いますと、上のトップは300円から400円ぐらいの花で、中間的なのは大体150円から200円ぐらいになります。ここが広がったということは、層も安定して、ある程度の値段がとれることかなと感じていますが……。

去年1年間の収支決算にもちょっとふれておきますと、市場から入ったお金が約1億4,800万円ぐらい、仲間のを少し売ったのが160万円ぐらい、平均的売り上げが月で1,200万円ぐらいのところですよ。

支出の方は、製造原価、畑の労務費関係で7,600万円、1年間の支出が約1億700万円ぐらいです。会社の決算は平成2年8月1日から3年の7月31日までです。

以上まとまりのない話で申しわけありませんが、こんなふうにして、花屋さんとなつがって、バラで何とか生活している。そんなことをお分かりいただければ有難いと思います。

いろいろ有難うございました。

○ 昨年末から花の売れ行きの様相が大分変わってきた、今までバラの生産者は、ずうっと消費が伸びて、値段もかなり堅調で、安くなるという経験を持っていないので、もし安

くなっていた場合にどうなるかなというお話なんです、例えば考え方として、もう少し、我々一般の給料の安い人間でも、それなりに買えるような値段で花が出回るような方向を目指すという考え方はどうなのか。あるいはそういう方向を目指す産地なんかが、周辺からでてきていないか。その辺についても少しお話しいただければと思います。

田中 まず一つ、報告ではふれませんが、今非常に輸入のバラが入ってきております。ブラジルあたりのバラが、100円ぐらいで入るんですね。そうすると、国内生産の足を引っ張るんじゃないか。ただ、そういう花は、高級なところへは置きません。

もう一つは、補助金をもらってつくる団地がありますね。そういうところは、我々とは生産コストがうんと違う。その辺はカジュアルフラワー的なものを作ってくれるように、一般家庭で、手軽に楽しめる花を作らせるように、うまく行政指導が何かでやっていってくれば、有難いと考えています。今お金をぼんと積んで、ぼんと新しい産地ができるといのは、今まで自分がやってきた苦勞が台なしになっちゃうみたいな気がします。

この間も日本バラ切り花研究会の役員同士の話で笑ったんですが、団地ができるというので話を聞いたら、3分の1補助だということです。そういうのは、やはりコストが安くできますから、新しい産地はカジュアルフラワーの方へ入ってってもらいたいと思います。

輸入のバラは、うんと形が変わったのが出てくると思います。まだまだ輸送形態が進むでしょうし、事実、アメリカはコロンビア、メキシコのバラで、生産者が青息吐息ですが、日本はそれでも距離があるからいい。オランダの場合は、冬はけんかにならないものなのでいいですが、夏場はまだまだオランダから入ってくるでしょうね。どうしても安い労力で作るということが、日本でも一番問題にな

ってくると思います。

司会 輸入物、あるいは花の大衆化についての行政指導という意見が出されたんですが、農蚕園芸局の方、いかがでしょうか。

○ 輸入のバラは確かに5年ぐらい前に比べるとどんどん増えてきています。2年が1,000万本ちょっとぐらい、その前の年が1,000万本ぐらい。ただ、その前の年はかなり少なかったのが、急激にすごく伸びてきた。実は2年に1,000万本、もっといくのかなと思って調べてみましたが、そんなに増えていない。

もっとも、バラだけじゃなくて、ほかの花も、2年は増えていません。ただ、3年はまた少し伸びが戻ってきていますので、バラももうちょっと入ってきているのかなと思います。

輸入は、特に夏場に入ってきているものですから、品質的にまだ日本の方がいい。しかも入ってくるのに距離がある。ただ、先ほどアメリカの例が出されていましたが、アメリカもメキシコなどのすぐそばですから、どんどんアメリカの産地がつぶれていったというのは現実としてあります。

それから、大衆的な花というか、農林水産省の方でも、カジュアルフラワーと言って、消費者が、日常使えるような手ごろな花、そういったものを求めている声が強いということを受けて、生産、流通、販売のシステム化ができないかなということで、去年あたりから対応してきております。

ただ、間違ってもらいたくないのは、今ある生産を決して大衆的な花の生産に直すというか、そういう形にするというのではないということです。今生産されている生産者の皆さんは、やはりコストを考えて、長い間、品質のいい花をつくろうと頑張ってきた方々がほとんどなわけですから。

他方、これから新しく始める人とか、値段的に、自分の技術を考えて、もう少し経営的に収量とか、生産コストも下げるように栽培技術をかえて、カジュアル的というか、手ご

ろな価格になるようなコストで生産するということを考えておられる人もいますので、そういった人たちをうまく誘導するというか、消費もうまく結びつけて、何とか産地化ができないかなということで、実は4年度から事業も考えているんです。

ただ、消費は確かに二極化というか、業務用需要の非常に品質のいいもの、長いものを求めるというか、そういう傾向と、カジュアルフラワー的な一般消費者の方に供給するというか、底辺を広げる、そういう二つに分かれていっているのかなという感じはします。

先ほど昨年暮れから値段が芳しくない、今年1月もちょっと値段がという話がありましたが、確かに業務用需要といいますか、いわゆるイベントとか、企業がパーティーをやるとか、ギフトに使うとか、贈り物にするとか、そういう消費の伸びがかなり落ち込んできているのではないかなという話は、関係業界の方が言っております。ですから、そういうものに使われている花、恐らくバラも、そういう需要に使われている量が多いのではないかと思います。そういう意味で値段が、いまいちだったのではないかと思います。

ただ、先ほど言いましたように、これから需要が、結婚式だとかの一般的な需要、いわゆる業務用の中でも、消費者の皆さんに直結するような需要は、例えば家計消費の伸びなんかを見ても順調に伸びている。特に3年、2年は、それまでの伸びよりも、さらに急激な2けた以上の比率で伸びてきていますので、恐らく今後経済がある程度後退しても、一般消費者の需要はまだ伸びるのではないかなと見通しているところです。

○ 先ほどのお話で、共選共販は、どちらかというと、営農指導員なんかがやっていて、農家の懐がわかるためについ甘くなっちゃって、結果的にうまくないんだというご意見があったんですが、それは検査格付をやる人が、ニュートラルで、厳しくやれるように頑張っ

てくれということなんですか。それとも、もう少し市場や花屋さんと生産者との間にあって、公的に中立な検査格付ができるような新しい制度とか、システムみたいなものが欲しいということなのでしょうか。

田中 両方あれば一番いいと思うんですが、一つは、歴史的に 20 年も共販をやっていて、静岡県はずうっとそれでバラを販売してきた

わけですが、今もって正規の共選の花を見て格付する人が各農協にいないということです。

それと、国の機関で、そういったものの関係の格付を菊にしる、バラにしる、花卉生産がこれだけ進んできたからあってもいいんじゃないかと思うんです。非常に難しい問題と思いますが、できればそういう人がいた方が、値段はつけやすいのではないのでしょうか。