

自然災害に負けない次世代につなぐ、やりがいのある花壇苗生産プラン
(変更プラン)

大山町 奥田国雄 (奥田園芸)

はじめに

私は平成3年に就農し、芝、白ネギ、ハウスでメロンを作り始めましたが、その年の秋、19号台風で全壊しました。その後ハウスの建て直しや面積拡大をしつつ、8年間の切り花(ストック、トルコギキョウ)生産を経て平成12年から花壇苗生産に全面移行し、現在に至っています。

私が花壇苗生産を始める前の数年間は、ガーデニングブームで全国的に花壇苗の生産が拡大していましたが、私が参入した頃は、ブームも去り、ちょうど右肩下がり、価格が低迷しかけている時でした。しかし、切り花ストックを作り始めたときも最初はゼロからのスタートで、思わしくないこともあった中で、関西を中心に信頼される産地までなったことを思うと、花壇苗もどう切り込んでいくかでもまだまだ「やれる」と思い、生産を始めました。

県内の花壇苗生産としては後発参入だったので、当初は価格も不安定でしたが、切り花の経験から各花市場や販売店などの声を聞きながら生産に反映し、徐々に市場や販売店に認められるようになり、市場と販売店が企画した商品の生産依頼が入るようになって来ました。

一方、平成17年から 〇〇 に出店し、自ら消費者の声を聞きながら安定した価格での直接販売を行い、年々売り上げを伸ばしてきました。 〇〇 では固定台を任せ年間を通し、常に商品を切らさないようにしています。

関西の市場や販売店に行くたびに、当時大阪にいた長女を訪ね、農業のおもしろさやこれからやりたいことを話していたところ、平成22年春「鳥取で花壇苗生産をしたい」と帰ってきてくれました。さらに、奈良県出身の婚約者も「農業をする」と言って、鳥取に来てくれました。現在は結婚して農業研修生として二人一緒に花の生産に取り組んでいます。

こうした中で、 〇〇 の委託生産をはじめ、市場の注文や企画商品に対応するには、ハウスが手狭となって来ました。

今後は後継者のアイデアを取り入れながらさらに情報発信にも力を入れ、イベント企画(寄せ植え教室など)やホームページやブログの整備、今話題のフェイスブックなどを利用し、将来的にはインターネット販売で販売チャンネルを増やして行く計画であります。

最後に、平成24年春、暴風により災害を受けてビニールの張り替えや、ハウスの復旧など通常の生産より余分の神経を使うことが多かったので、これからは担う後継者に安定して生産・販売できる環境作りをすべきと思い、このがんばる農家プランを計画しました。

1 経営等の現状と課題

(1) 生産、経営の現状 (平成25年)

作目	面積 (a)	生産量
水稲	37.2	223kg
花壇苗 (ハウス)	42.24	45万ポット
花壇苗 (露地)	2	2万ポット

(2) 労働力

本人	奥田 国雄	歳
妻		歳
子		歳
子		歳
母		歳
パート	4人	

(3) 花壇苗の売り上げ配分 (単位:)

	平成25年
花壇苗 (直売所)	
花壇苗 (市場)	
花壇苗 ()	

* 少量多品目により直売所などでの売り上げがウエイトを占めるようになり、販売価格の安定にもなっている。

(4) 農業機械および施設状況

機械・施設名	台数・棟数	能力・面積
ビニールハウス	6 m×24 m 6棟	4,189㎡
	6 m×46 m 3棟	
	6 m×24 m 3棟	
	6 m×24 m 11棟	
	6 m×23.5 m 1棟	
	6 m×21 m 1棟	
	7.2 m×23 m 1棟	
	6 m×8 m 1棟	
動力噴霧器	1台	
軽トラック	2台	
軽バン	2台	
農用井戸	1基	
土入れ機	1台	
ミキサー	1台	1,000リットル (H24年度リースで導入)

2 課題と改善

(1) 自然災害に対応

ビニールハウスのうち6m×46m 6棟は東西方向に建っており、春一番や台風などの南風で頻繁に被害に遭って余分な費用、作業を強いられています。~~した。今年の春も以前は、暴風によって倒壊したハウスがあり、復旧しながら生産しています。おり、これは精神的にも安心して作業ができない状況であります。した。~~

別の南北に建っているハウスは被害が少ないので、後継者が安心してやる気を持って作業できる環境作りをと考え、災害に強い南北ハウスの建設を考えました。

~~なお、南北ハウスにすることで短いハウス複数となり、作業効率は低下すると予想されますが、直売に対応するため、少量他品目としている我が家の経営では短いハウスの方が品目ごとに適した管理ができるので、品質向上が見込まれます。~~平成25年度と平成26年度にハウスを建設しました。

(2) 花壇苗の品質向上あるいは作業改善

ハウスが手狭となっているため、生産量を確保するために、どうしてもスペースを空けずに無理矢理突っ込んでいるのが現状です。いましたが、H25年度およびH26年度にハウスを増棟し、ゆとりのある生産体制を作り、栽培時のポットの間隔をとり、作物にストレスをかけない生産体系にすることで、花壇苗の品質を向上させ、商品のロスを減らします。~~す取組を行っているところ~~です。

(3) 用土の不安定さによる品質のばらつき

現在以前は購入用土を利用していましたが、購入用土のバラつきが要因のロスが多く、注文に対応できなかつたり、商品にならない物ができてしま~~い~~ました。

改善策として、バラつきをなくすために自家配合用のミキサーを導入（リース）し、安心して使用できるピートモスの確保など良質な資材・肥料の入手により、今までより安定した自家配合用土で製品率を高めていきます。

また、ポットに土を詰める作業ですが、これまではミキサーで用土を混合し、人力で土詰め機に入れ直すという重労働でした。そこで、現在使用しているミキサーにセッティング可能なポッティングマシーンを導入し、用土の配合からポットに土を詰めるまでの一連の作業を自動化することで省力化を図ります。

(4) 育苗期間の短縮と発芽ムラの解消で育苗効率の改善

現在はほぼ自然任せで育苗しているため、夏の高温による発芽ムラや冬の加温ムラにより発芽に時間が長くかかっています。

改善策として、冷暖房の発芽室を導入することにより発芽ムラ・発芽までに係る時間を少しでも短縮し、発芽率の改善を図りたいと考えます。

(5) 循環型生産環境の取り組み

これまで出荷できなかった使用済み用土が山積みとなっています。これを有効かつ安全に利用し、資源の無駄を少なくします。

そのためには臭化メチルが使用できなくなった今、蒸気消毒機の導入、太陽熱消毒により人や環境に安全な用土のリサイクルに取り組みたいと考えます。また、用土の切り返し、運搬、積み込みなど一連の作業を効率的に進めるため、ローダーを導入し、作業体系を作ります。

(6) 奥田オリジナル品種を育種

種子系の品目は年によって価格の変動が大きく、このままでは安定した経営ができないと考え、比較的安定した単価の取れる宿根草の導入や自分の品種を持たなければと作業の傍ら交配を行い、育種を始めました。今では、

など奥田オリジナル品種ができ、安定出荷をしています。ほかにも育種中の物があり、今後とも安定して売れる品種作りを続ける計画です。

これも鳥取県花き振興協議会の中にできた「ニューアイテム開発部会」の生産者仲間とともに生産販売や情報交換、研修会などお互いに切磋琢磨しながら活動してきたことが大きいと考えます。

(7) 販売方法の強化と改善

近年、花壇苗はラベルを付けて出荷する形態がメジャーになってきました。

現在は市販の既成ラベルを使っているのですが、大きさ・形・デザインなどがバラバラで統一感がなく、誰が生産した植物かわかりにくいと園芸店、市場から言われています。

そこで、大きさ・形・デザインを統一したオリジナルラベルやPOPを作り、市場や販売店に並んだ商品が一目で「奥田園芸」とわかるようにしていきたいと考えます。併せて、オリジナル商品に関しても、人目を引くような形・デザインのラベルを付けてアピールしたいと思います。

考案した奥田園芸オリジナルのロゴを活用し、オリジナルのPOP、ラベルを作成することで、付加価値と差別化を図り、市場価格の向上と安定出荷を目指します。また、現在のホームページとブログを充実し、見直すことにより将来的にインターネット販売にも取り組み、販売のチャンネルを広げるようなシステムにしようと計画しています。

(8) 後継者の育成

娘夫婦は、農業経験なし、植物の知識もないところから研修をスタートしたので、1年目は植物の知識、一般的な作業の習得を行いました。

2年目の今は、研修用ハウスを1棟任せて生産計画、播種から栽培、出荷までの一連の生産を経験させています。

販売面も、直売所 の出荷と、市場は []を担当させ、市場担当者と連絡を取りながら出荷対応をしています。

では、~~2年前~~6年前から春と秋に「 [] 」が行われ、当初から「奥田園芸」のブースを設けています。今年の特選会には娘夫婦が行き、他産地の生産者と交流し、園芸店・ホームセンターのバイヤーを相手に売り込みを行ってきました。今後、企画立案や新しい販売方法を一緒に取り組みながら、経営者としての心構え、経営方法を視野に入れながら研修させて行きたいと思えます。

(9) 面積拡大等による雇用の確保

施設の拡大、ネット販売に対応すべくパート労働の増員が必要となる（H23 527日→H27 818日必要）ので、地域に密着した雇用の確保を行います。

(10) 安定した水の確保

現在は以前は用水を利用して灌水を行っていましたが、田植え時期や大雨、台風の時の濁り、冬期用水の減水など不安定なため、やりたくても灌水できないことがありました。これを改善するため、平成25年度と平成26年度に井戸を設置し周年安定して使える水の確保をと考えます行っています。

(11) 省力的露地栽培の導入と展示圃場の整備

宿根草は、時間がかかるけれど手間をあまり必要とせず、露地栽培が可能です。脇役として市場性のある

などの宿根草を取り入れ、施設の必要ない露地作型の軸とします。併せて、スプリンクラーを設置することで省力化を図ります。

また、露地の一部は見本展示圃場として整備し、実際に花壇苗を植え付け、生育を確認出来るようにします。ここは、市場・販売店あるいは消費者の交流の場としても活用します。

(12) 作型の拡大

我が県は特に11月下旬から2月中旬まで曇天や雪の影響で日射量が少なく、栽培しづらい環境です。鳥取県農林総合研究所園芸試験場が「EOD」=End of Day という日没後短時間の効率的な加温と特定の光照射によるEOD反応により低温、寡日照の時期でも低コストで生育、開花促進できるという成果が報告されています。この技術を導入利用し、作型、出荷期を拡大し、生産技術に反映させる取り組みを始めています。

主な品目の作型とハウス利用計画

品目 \ 月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
パンジー・ ビオラ							○	○	○	■		
ハボタン							○	○	○	■		
コスモス							○	○	○	■		
ペチュニア	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
サルビア							○	○	○	○	○	○
宿根草	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

- 露地栽培のハボタン、宿根草は年1作
- 1年草は、ペチュニア、サルビア等の春作とパンジー・ビオラ、コスモス等の秋冬作との組み合わせで、年2作のハウス利用が可能。

3 今後の具体的な取り組みと役割分担

(単位：千円)

事業内容	事業費	H25	H26	H27	連携機関
ビニールハウスの導入 6m×24m×6棟	6,500	◎			県・町・本人
移築ハウス(撤去した骨材を利用) 6m×24m×2棟	1,300	◎			県・町・本人
ビニールハウスの導入 7.2m×22m×1棟、6m×24m×5棟	7,000		◎		県・町・本人
移築ハウス(撤去した骨材を使用) 6m×24m×4棟 2棟	2,600 1,300		○		県・町・本人
ハウス撤去費	1,128	○	○		本人
井戸の設備設置導入 2カ所	2,150	◎	◎		県・町・本人
罫地用スプリンクラーの導入	300 1,000			◎	県・町・本人
蒸気消毒機の導入	2,000			◎	県・町・本人
ローダーの導入	1,000 2,000			◎	県・町・本人
冷暖房発芽機室の導入	1,000 1,900			◎	県・町・本人
オリジナル品種の育種		○	○	○	本人
オリジナルラベル・POPの作成	350	◎ ○			県・町・本人
ホームページ整備 インターネット販売	300			◎ ○	県・町・本人
取引会議などへの販売促進		○	○	○	本人
研修会、セミナーへの参加		○	○	○	本人
ポットイングマシンの導入	3,000			◎	県・町・本人
事業費合計	25,628 27,628	9,789	8,639 9,939	7,200 7,900	
がんばる農家プラン事業費合計	24,500 24,850	9,225 8,875	8,075	7,200 7,900	

* ◎はがんばる農家プラン事業で行うもの。

* がんばる農家プランで行う事業の本人負担 1/2 部分については、スーパーL資金を活用予定。