

海外に視野を広げ、次々と改革

～マーケットインの спреー マム 生産～

田原市 藤目^{まさとし}方敏さん

(有限会社 ジャパンフラワードリーム)

切り花 (spree マム)

【令和元年7月12日掲載】

第27回花の国づくり共励会花き技術・経営コンクールで最高賞を受賞した藤目方敏さんをご紹介します。田原市でspree マムを生産する藤目さんは、新たな品種や出荷方法、栽培技術など、先進的な取組を続けてきました。きっかけとなったのは、spree マムを作り始めた頃訪れたオランダとの出会いだといいます。

輪菊からspree マムに転換

アメリカ発祥の菊「spree マム」は、様々な花色や花形が魅力の花です。日本では昭和49年に初めて東三河地域で試作され、生産が増えていきました。ちょうど同じ頃に就農した藤目さんは、当時は輪菊（一輪仕立てにする和菊）を生産していましたが、仏花だけでなく様々な需要が見込めるspree マムに可能性を感じ、平成2年にspree マムを導入しました。現在は合計約2.3haの施設で、約50品種を栽培しています。



藤目方敏さん

オランダとの出会い

国内で扱われている品種が少なかったため、平成4年、藤目さんは種苗会社と共に、施設園芸の先進地であるオランダへ視察に行きました。オランダでは、豊富な品種のspree マムが、最先端の設備で栽培されていました。当時、日本の花き生産は右肩上がりの時代でしたが、現状に満足せず「先々こういう農業を目指さなければいけない」と感じたそうです。

またオランダでは、費用や利益の説明が頻繁に求められ、経営感覚の大切さを肌で感じる機会となりました。商談では日本のように遠慮がなく、YES、NOがはっきりした厳しい世界でしたが、藤目さんは以来「海外に負けない経営」を意識し、毎年欠かさずオランダへ赴き続けています。

マーケットインの商品づくり

オランダへの視察以降、藤目さんはまず新品种の導入に取り組みました。オランダで選んできた品種を試作し、できあがった花は東京の市場に持ち込み、評価の高い品種を取り入れることにしました。東京での検討会には小売店も招きました。当時こうした取組は珍しいものでした。

一箱の中に白、ピンク、黄といった5品種を入れて販売するアソート商品も、藤目さんがいち

早く取り入れたものです。複数農家の花を一箱に入れた輸入商品が小売店で人気があることに気づき、独自に商品化を試みたのです。一度に5品種を同じような状態で出荷するには高い栽培技術が必要でしたが、試行錯誤の末、藤目さんは商品化を成功させました。

こうした、作りやすいものよりも求められるものを作る「マーケットイン」の取組により、生産が増えていたスプレーマム市場の中で、藤目さんは差別化を図ってきました。先進的な取組を次々実践することに「常にプレッシャーはある」と藤目さんは話しますが、新たな需要の見込みを立てた上で実行するため、大きなリスクは感じないそうです。



5品種を組み合わせたアソート商品

技術はすべてオープン

スプレーマムは、一般的に夏に出荷できる品種は限られます。藤目さんは、平成14年の息子さんの就農を機に導入したフェンロータイプの高軒高施設を始め、海外から様々な最新設備を取り入れることで、夏にも出荷できる品種数を増やし、一年中高品質な花を生産しています。

「情報発信しなければ情報は得られない」との考えで、新しい技術や資材はすべて公開し、他産地の生産者に対してもその利点や欠点を伝えています。

海外で築いてきた人脈のつながりから、日本のライバル産地であるマレーシアからも生産者が訪れます。一方で、藤目さんもマレーシアへ行けば、普段日本人は入れてもらえない栽培の現場で情報を交換できるそうです。世界各地の生産者や、関係業者と関係を作ってきたことで、世界の花の生産や流通事情が把握でき、新たな取組のヒントを得ることにつながっています。



フェンロー温室内部。電照効果に加え生育促進効果のある高圧ナトリウムランプをオランダから輸入し、設置している。

思い描いたスプレーマム生産を実現

藤目さんは、信用力の向上のため、平成16年に有限会社ジャパンフラワードリームを設立しました。また25年には北海道に第2農場を設置し、生産規模を拡大しました。

これまでを振り返り、藤目さんは「目指してきた山の頂上まで来た。多くの人とのつながりから、当初思い描かなかったことまでできた」と言います。現在は、お二人の息子さんが会社の経営に携わり、スプレーマムのプロモーション活動など、新たな取組を開始しています。



北海道日高市の第2農場

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