

～花と緑あふれる社会の創造へ～

オリジナル商品・品種で消費者のガーデンライフスタイルを提案する

有限会社 角田ナーセリー 代表取締役 角田篤さん（一宮市）
花苗、野菜苗、切り花苗の生産・卸

【平成21年12月15日掲載】

一宮市において、花苗、野菜苗、切り花苗の生産・卸をする、有限会社 角田ナーセリー(代表取締役 角田篤氏)を紹介します。

1 経営概要

今回、お話をうかがったのは、平成20年8月に代表取締役に就任した角田篤さんです（写真1）。

篤さんは、平成16年、角田ナーセリー販売部に入社しました。入社するまでは、日進市の園芸センターで1年半の間、店頭販売を行い、この時に経験した仕入れ・販売のおもしろさにやりがいを見つけ、ビジネスとして魅力を感じたそうです。以後、オランダで1年間、ポット苗やプラグ苗の切り花の研修を受け、八ヶ岳の農場でも半年間研修を受けました。角田ナーセリー入社後は、販売部を経て、長野県にある自社農場「木祖村農場」の運営にたずさわり、現在に至ります。

角田ナーセリーは、昭和47年、篤さんの父親である隆幸氏が創業し、母親であるミサコさんとともに苗の生産・卸を始めました。「自分で価格を決めて売る」という経営理念のもと、市場を通さず直接売店に卸す「庭先販売」を実践されています。

現在では花や野菜、切り花苗を中心にグループ生産分をあわせて多種多様な商品を、全国の園芸専門店・園芸植物卸問屋・量販店に卸しています（写真2）。現在の年間売上額は8億円、自家労力4人、社員21人、常雇用37人となっています。

平成20年度には、隆幸氏が黄綬褒章を受章されています。



写真1 有限会社 角田ナーセリー
代表取締役 角田篤氏



写真2 全国へ運ばれる花苗（左上）
出荷に向けた作業（右下）

2 経営の特徴

（1）1,000品目を超える商品力

花苗、野菜苗、切り花苗、葉物等、グループ生産も含めて、1,000品目超の商品を生産・卸しています。その力を活かした企画が「切り花」シリーズです。120アイテムの切り花向け苗を季節毎に生産し、年間を通して、供給しています。

（2）オリジナル商品等の企画販売

例えば、ネーミングで目を引く「天使のトマト」。ミニトマト栽培が初めての人でも、おいしく作れる家庭向けの商品です。他にも「足元注意」、「男の野菜」シリーズなどオリジナル商品の開発が行われています。春・秋には代表的な商品を掲載したカタログを発行し、小売店、消費者にガーデンライフスタイルの提案を図っています。

（3）オリジナル品種の育成

角田ナーセリーでは、平成10年頃から他社との差別化を図るため、大手会社が取組みまない品目に焦点を当てオリジナル品種の育成を進めました。その結果、平成20年12月には「まどか チーズトルテ」（カレンジュラ）が、ジャパンフラワーセレクションにおいて、フラワー・オブ・ザ・イヤー(最優秀賞)を受賞しました（写真3）。篤さんの話によると、「この「まどか」は秋の終わりから春の花の中心であるパンジー、ピオラ、ストックに変わるものとして開発した。生育が旺盛で1mを超える株になり、低温期でも花付きが良いというパフォーマンスを持っている。またうどんこ病にも強い。」と語られました。



写真3 「まどか チーズトルテ」
(カレンジュラ)

3 新たな取り組み

篤さんが代表取締役役に就任してから取り組まれたことは、他産業並に、コストの削減を図ったことです。仕入れ業者との単価契約は、今までの馴れ合いではなく、3社で見積りを行い、値段交渉を積極的に行いました。またオリジナル商品、品種を開発するために他社との共同開発を積極的に行ってきました。

今後は、労働生産性の向上やグループ生産の再編、土地の集約化を図っていく予定です。

最後に、将来の夢をお聞きしたところ、社是「花と緑あふれる社会の創造に寄与する」をモットーに、緑あふれる街づくりをめざすことだそうです。すでに近隣の小学校に、花苗を提供していますが、さらに子どものうちから花に興味を持ってもらい、家庭にも緑を増やしてもらいたいとの願いです。

さらに、農業を志す若い人たちが働きやすい環境を作り出すことです。若い人たちが農業をやりたいくても、簡単にはできない現状で、こういう人たちの手助けとなるよう活動を行っていきたいと語られました(写真4)。



写真4 将来の夢を語る角田篤氏

執筆：農業経営課
取材協力：尾張農林水産事務所農業改良普及課

Copyright © 2009, Aichi Prefecture. All right reserved.