

# 洋ラン業界で農業経営を追求 ～一流品よりも消費者が求めるものを～

東海市 山一園芸（山口保博氏）  
花き（デンドロビウム）

【平成27年12月21日掲載】

1mを超える大きなサイズのデンドロビウムを手頃な価格で提供し、コストパフォーマンスの良さでは国内で右に出る者がいない、東海市の山口保博さんをご紹介します。

## 「ランの街」東海市で花き業界へ

山口さんの温室のある東海市大田町は、現在では花農家の温室や露地野菜畑が広がっていますが、かつては漁師町で、山口さんの家も父一男さんが漁業から農業に転職しました。一男さんは、サボテン、観葉植物、洋ランへと品目転換し、保博さんが追進営農大学校を卒業して20歳で就農したときには、シンビジウム、デンドロビウム、ミルトニアなどの洋ランを栽培していました。保博さんは家業を継ぐつもりはなかったのですが、当時東海市大田町には、洋ラン農家の若い後継者が多く、また花き業界が右肩上がり伸びていた時代だったこともあり、就農を決意されました。



山口保博さん

## 借金ほしない、という教え

就農して2年で経営移譲を受けた保博さんは、父一男さんから、「原資としてこれだけ渡すから好きなようにやればいい、でも借金だけはするな」と言われたそうです。当時は花を作れば売れる時代で、周囲の農家は、どんどん資金を借り入れて温室を建て、栽培面積を増やして売上を伸ばしていました。保博さんは、周囲の農家をうらやましく思いながらも、どうやって規模拡大するかを日々考えました。まず、品目をシンビジウムとデンドロビウムの2種類に整理しました。どちらも苗から商品になるまで2～3年の栽培期間が必要となるため、温室の回転率の向上と、ロス率の低減が最重要課題となりました。さらに、目標時期までに目標金額を貯蓄するには、目の前にある一鉢を何円で売らなければならないのか、その金額で売するためには草丈何cmの株に育てなければならないのか、栽培管理をどうするのか、夜な夜な温室で植物の生長を見ながら考えたそうです。このような日々の努力により、借金をせずに着実に施設を増やし、就農時には650坪に満たなかった施設面積が、45歳の時には1800坪にまで増えました。



温室の回転率を上げるため、設定温度の異なる温室間をこまめに鉢移動する

## 3年先の絵が描けないとその商品にはならない

父一男さんが保博さんの就農前に、サボテン、観葉植物、洋ランと品目転換してきたように、

一男さんは売れると思うものを見つけて取り入れ、見切りをつけるのが上手だったそうです。保博さんも、洋ランの中で、シンビジウム、デンドロビウム、ミルトニア以外にも、オンシジウム、デンファレ、カトレアなど、様々な種類を取り入れて取捨選択をしてきました。洋ランは原種の生産地によって適する環境が異なりますが、この経験により、その植物が欲しがる温度や湿度、日射量などを適切に管理する感覚を磨くことができ、希望どおりに栽培できるようになったとのことでした。「苗を見て3年先の姿の絵が描けないと、希望するような商品にはならない」というのが口癖です。

## デンドロビウムで全国一に

53歳のときに、地域の区画整理により、経営規模の縮小が移転を考える必要が出てきました。このとき、二人の息子さんに対し、一緒に洋ラン業界の天下とりをやろうと誘ったそうですが、残念ながら後継者の就農はかないませんでした。この時点で、保博さんは方向転換を図り、シンビジウムを一切やめて、デンドロビウム専作農家となります。デンドロビウムを選んだ理由は、シンビジウムは長野県の高冷地など栽培環境に恵まれた地域の商品には勝てなかったが、デンドロビウムなら全国区で通用すると考えた、自分の栽培が素直に反映されておもしろかった、とのことでした。デンドロビウム専作にする15年ほど前から、「単鉢生産・出荷時寄せ」という形態をとっていました。通常は出荷の1~2年前に、出荷鉢に何株か寄せて(鉢サイズによって寄せる株数が異なる)その形状で出荷まで育てますが、保博さんは単鉢(1つのポットに1つの株が入った状態)を出荷時に注文が入ってから出荷鉢に入れるため、6号などの一般的なサイズから10号といった大鉢にも難なく対応できます。各株の開花程度によって、寄せる鉢を調整できるメリットもあり、ロス率が格段に低減しました。栽培努力による草丈の伸長と、この「単鉢生産・出荷時寄せ」により、サイズの大きな商品を手頃な価格で提供できるようになり、この分野では自他ともに認める全国一の農家となりました。

「うちの商品は一流品ではないが、消費者が求める、大きなサイズのデンドロビウムを手頃な価格で提供できるようになった」ことは、経営と栽培の徹底した追求の成果と言えるでしょう。

## 仲間への恩返し

花き業界は現在、消費の低迷と生産費の高騰により非常に厳しい状況にあります。特に、洋ランのように高級品で贈答が主な用途となっている品目は、生産者も栽培面積も激減しています。このような状況を保博さんは、「大変寂しい。張り合う仲間がいなくてこれまで続けられなかったし、今後も競い合いながらやっていきたい。」と言い、これまで保博さんが培ってきた技術は惜しみなく若手生産者に提供しています。若い人に食いついてもらって、今と同じ絵が描けなくなった時にすっぱりやめるのが今の目標だそうです。東海市のみならず知多半島の生産者11名と知多地域デンドロ研究会を立ち上げ、栽培技術の向上や販促にも取り組んでいます。若手にも花き業界の厳しい状況にも、負けずにがんばっていただきたい農家です。



出荷鉢に単鉢を入れる様子



出荷を待つ  
デンドロビウム

執筆：農業経営課

取材協力：知多農林水産事務所農業改良普及課