



還暦への挑戦

近藤 牧雄

私 59 才 娘 17 才「お父さん無理しないで！」
「お父さんには夢があるんだ！」

同年は定年を迎え複雑な思いで過ごしている中、私は大変忙しい夢を描いている。最近、私の性格を知ってか、農業のパイオニアと認めてか！ いろんな話が舞い込んで来る。一つは環境に優しい農業をめざして・二つ目は国の農業政策に対応をするため・三つ目は売れる商品（野菜）開発等の挑戦状だ！ 具体的には以下である。

1. 「有機物循環農法」や「アイガモ農法」をやっているためか、「めだか自然農法」をやれと云う。すでに着手をし春の準備をしている。地球に優しいばかりでなく安全なお米を求めている人のために頑張るぞ！ でも経営の 80% は「愛知方式の不耕起直播」である。今後はお客様の要望に応える無農薬有機農法に転換していくのかなと思う今日このごろである。

2. 転作という言葉が死語になった。国の補助金も削減。このままでは我が家は潰れちゃう。サラリーマンでいえば給料が 30% カット。悩んでいるとグッドアイデアが浮かぶものだ！ 俺には耕作地がある。この土地を年一作ではだめだ！ 土地の高度利用である。それには、野菜が適している。耕種農業プラス露地野菜農家に転身と考えていると同じ考えの人がいるもので、すぐ同調。彼は農民ではない仕掛け人である。もうすでに、動いて

いる。先日も安城市を動かしている大物揃いの顔見せ興業が始まった。私は農民として参画。出口の見える商品を栽培し、安定収入をめざし、雇用を創出させるのである。さらにルネッサンス日本デンマーク安城！ 私が緊急にやることは田んぼの準備、次は栽培の指導を受け試験的栽培を行うこととパートの募集である。成功をすればすごいことになりそう！

3. 要らないものは要らない、売れないものは売れない。余分に作っても金にならないことが、バブルがはじけてから顕著に現れた。従って水耕栽培の我が家もみつばを減らして、お客様が求めている旬な商品を作らなければ経営が成り立たなくなってきた。そこで、20 年続けてきた作業をガラッと変えなければならない。新しい作物は失敗が付きもの。心配だが夢もある。私の人生は夢追い人生。

（愛知県安城市・農業）

四季折々の「旬の花」が日本の園芸を救う

小川 正

近年園芸業界は今まで経験したことがない不況に見舞われている。これは業界の構造不況と見られる。季節を 1 シーズンもフライングした、花苗も枯死する可能性のあるものを春先にハウスで生産し、店頭で販売し、それをメディアが後押しする。この構造こそ消費者を裏切り消費者離れを起こす結果となります。またこの 3 月に夏の花苗を特集している現象は、北海道、東北、北陸、中部の山岳地区では冬と春のガーデニングは崩壊状態に近いと察せられる。これは、先の第 9 号でお話しました。

離れた消費者を戻し北国のガーデニングを復活させるには、市場、売店、メディアをネットワークして 1 シーズンフライングした花

苗の生産を元に戻して四季折々旬の花を咲かせるために、市場は生産に来期はメディアでもそういう記事、報道があり、売店でも消費者に指導するとともに仕入れにも注意する。それを受けて生産者も旬の花を主体に作り、適地適作になり生産コストも下がり、旬の花は種類も多彩になり日持ちもするために消費者の購買意欲は上がり、値段はおのずと高値安定することと考えられる。

このネットワーク作りは、情報売る売店作りであり、まず手始めに主婦の友社の園芸ガイド（1回の部数約13万部）の協賛店作りで、協賛店は園芸ガイドの特集の商品を発売日に店頭で売れるとともに、その本の中の最新情報を全国どこの店でもお客様に提供できる（事前に本の宣伝として情報をもろう）。そのためにまず市場は百冊の園芸ガイドを受け、10店舗の売店に10冊ずつ買ってもらい10店舗の売店は10人の顧客に買ってもらう。全国にこのネットワークが出来ると各市場の営業マンの産地回りのとき、新品種や珍しく面白い花か苗があれば、それを写真に撮り園芸ガイドに送る。それを選んで翌年の紙面に掲載が決定すれば、取材しプロのマニュアルに一流のデザイナーのアレンジメントで一層素晴らしく無理なく特性を生かされた紹介がなされることと思います。そうしたものが決定したなら生産者はその花苗を中心に翌年の作付けを計画し、10万鉢の能力があれば10万の、20万鉢の能力があれば20万の生産に全力を

注ぎ確実に準備をする。そうする事により、1鉢10～30円という安値から逃れることが出来ます。しかし普及しやすい値段（ユーザーのことを考えて）100円前後を確保できれば、相当な増収につながります。生産市場においてもその花苗を全国の消費市場に送り出し、しっかり手数料を与えることが出来ます。輸送方法は近隣の市場は集荷の折りに、遠方の市場は大都市のキー市場を中継し市場専用のトラックで効率よく安く、セリを通さず手間もかけず全国の隅々まで運べます。そうして良い品が市場流通するようになればおのずと市場には元気が出てきて生産者も市場を当てにするようになり、一般の小売店の店頭にも花苗や鉢物が並ぶことと思います。

このネットワーク作りとともにNHKの趣味の園芸、雑誌の花時間等にもアタックしてそれぞれの層の園芸愛好家を通じ、また農耕と園芸で生産者を、フラワーショップ等で売店も、雑誌が日本の南北に長いそれぞれの地区の季節感も加味しながら、メディアが四季のその時々の花を正確にこれが最新情報として紙面で発表し四季折々そのとき一番美しく実際健やかに育つ花の姿を見られたら人々を花たちは癒してくれる事と思います。そのためにも冬の花の代表のハボタンがより愛好者の心を虜にし目から鱗と言われた、そういう感動を与えられる花の生産を心がけつつ、ネットワーク作りを進めたいと思います。

（埼玉県本庄市・農業）