



## ひまわり

千葉県南房総市  
株式会社早坂園芸

日本最大規模のひまわり産地で栽培される  
「サンリッチひまわり」  
主に関西の市場へ出荷

(編集部)



↑株式会社早坂園芸 早坂健一専務(右端)と従業員の皆さん。カンボジアをはじめ海外からの研修生も多く受け入れている。



千葉県南房総市は温暖な気候を生かした農業、特に花卉生産が盛んで、日本でも最大の規模を誇る産地です。この度は、房総半島の地で関西の市場にひまわりを出荷されている国内でも有数のひまわり生産者で、ホワイトレースフラワー、ハーブ類などの大規模栽培を行っている株式会社早坂園芸の早坂健一専務に、「サンリッチひまわり」の魅力などを伺いました。

日本最大規模の  
花き産地で作られる  
「サンリッチひまわり」

株式会社早坂園芸は昭和45年設立、従業員数は平成30年現在で約50名程度。露地・ハウスを含めた総栽培面積は約6・6haで冬季はホワイトレースフラワー、リモニウム、ハーブ類、夏季はひまわり、ホワイトレースフラワー、ハーブ類などの栽培が行われています。ひまわりはそのうちのハウス総面積約2haを使った大規模栽培で4〜9月まで出荷を行うという夏の主力商品です。ひまわり導入当初より「サンリッチ」系のみを扱い、本年(平成30年度)は110万粒を播種。ラインアップは「バレンシア50」「バナナ50」「マンゴー50」「オレンジ45、45a」「ライチ」など。本年より全体の約4割にあたる40万粒分「サンリッチUP(アップライト)」を導入されており、「UPフレッシュオレンジ」「UPフレッシュレモン」「UPマンゴー」と花色も豊富に取りそろえています。

主な出荷先はななわ、梅田、姫路、兵庫など関西の主な市場に向けての大規模生産、出荷が行われています。

ひまわりと  
関西の市場との出会い  
「ひまわりは夏を代表する花として愛





↑出荷を待つばかりの「サンリッチパレンシア」。今期、一番の人気色だ。

→採花作業。作業手順のマニュアルがきっちり整備されており、品種によって切り前を変えるなど細やかに決められている。



↑早坂園芸のひまわり圃場。作る花径の大きさに合わせ圃場の耕うんの深さを調節するなど独自の工夫を行う。



↑「ひまわり栽培の技術を底上げすることで、市場の信頼を得て全体の需要を増やしたい」と早坂専務。業界全体を広い視野で見つめられている。



↑「サンリッチUPフレッシュレモン」(左)と「サンリッチUPフレッシュオレンジ」。花が真上を向いて咲く「サンリッチUP」は関西の市場で人気が高まっている。



↑見渡す限りにハウスが立ち並ぶ。施設面積は約2haで、このハウス全体でひまわりが栽培されている。

ひまわり導入当初から品種は「サンリッチ」シリーズを使用されていますが、早坂専務はその特長について「花形、発色、花もち、茎のかたさ、発芽のよさ」をあげられています。「サンリッチ」のほぼすべての花色を

### 「サンリッチ」の魅力とは

「関東はひまわりの産地はたくさんあるし、西にも産地はあるが差別化すれば、北海道からの物流は東京でストックしてしまふ。関西は商圏が大きいので打って出ることが可能と考えました」と当時を語られます。

「イメージにマイナスの要素がない。そして栽培の面でも夏季では到花日数40日程度で作れて回転が早く、栽培が読みやすいのでスケジュールが組みやすい、そして残渣に含まれる有効成分が土によいという結果も出ています。花もよく土にもよいこれを作らない手はないと」

早坂園芸でひまわり栽培を始めたのは今から約24年前。当時は千葉県での花卉生産は関東から東北への出荷がメインでした。早坂専務は花市場に勤めていた経験からひまわりの品目としての可能性を見出し、大阪の株式会社なにわ花市場とのつながりもあつたことから、関西の市場に販路を見出すことを決意されました。

「物量と品質を両立させることで市場の信頼を得る」

「『サンリッチ』は色の種類が多いのも魅力。市場にはさまざまな色が出ているので、ひまわりも同じ色しかないと飽きられてしまふ。タキイさんとは、情報交換や試作を密にさせていただいています」と早坂専務。「今後はグリーン系の花色も販売してほしい。『サンリッチ』は期待を裏切らない」と信頼を寄せていただいています。

「出荷していますが、本年の人気色は『パレンシア』で、気温の高い年は濃い花色に需要が集まるそうです。本年より導入の『UP(アップライト)』については、試作の段階から花束やラウンドにしたときの花の美しさに魅了され、なにわ花市場で3〜4月出荷で提案したところ、関西の市場で一気に人気が高まりました。また、新色のバイカラー品種『ライチ』も人気が上昇しています。バイカラーで1本1本の色合いに微妙な変化のある『ライチ』は、ショップでもアレンジの見せどころの品種。特に8月以降、秋に向けて茶系の花色を求めている注文がより増えるのではと予想されています。

「『サンリッチ』は色の種類が多いのも魅力。市場にはさまざまな色が出ているので、ひまわりも同じ色しかないと飽きられてしまふ。タキイさんとは、情報交換や試作を密にさせていただいています」と早坂専務。「今後はグリーン系の花色も販売してほしい。『サンリッチ』は期待を裏切らない」と信頼を寄せていただいています。



← ELFバケットに入れた状態で冷蔵庫に保管。美しいボール型出荷にすることで店頭でディスプレイとして使用できる利点も。



↑ 関西市場へは切り前をかために切って出荷。店頭についたときにきれいに開花する。



↑ 茶系のバイカラーが新しい「サンリッチライチ」。



↑ 採花後、出荷作業を行う。作業場にはエアコンを完備し、人にも花にもやさしい環境に。

のバリエーションと、ひとたび受注すればワンシーズン切らさずに出荷できる物量にあります。出荷には花径のサイズを4段階に分け、直接注文の場合は指定の花径で出荷できるようにしています。

「豊富な花色と花径の品ぞろえを実現するためには、やはり物量が必要です。あそこに頼めばひまわりは何でもそろうと思ってもらえれば、勝ち、だと考えています」

早坂専務は、物量と品質を両立することで出荷先での信頼を勝ち取りたいと考えています。そのためには、栽培・出荷の工夫は欠かせません。

### 土づくりと水分コントロールで高品質な花作り

高品質のひまわり栽培のために、土づくりを重視しています。栽培前に必

ず土の温度と成分を計り、足りない微量要素を加えます。そうすることで花色が鮮明に上がるのです。また、土の温度を一定に保ち、適切な灌水を行うことで発芽勢をそろえることも後の管理には重要なことです。商品の仕上がりを重視して水分コントロールを行うため、ひまわりの栽培はハウスのみで行うなどこだわりをもたれています。これらは大規模栽培を実現するために、IoT化、マニュアル化されています。

### 遠方への出荷の工夫 鮮度を保つ

関西の市場へと出荷するためには、花の鮮度を保つ対策は欠かせません。切り前をかための状態で採花、ELFバケットを使い、花卉が傷つかないように花を円形にまとめるボール型出荷を行っています。美しいボール型は鮮度を保てるだけでなく、ショップの店頭でそのままディスプレイとして飾ることができるという利点ももち合わせています。

輸送にも気を使っていて、輸送トラック内の温度を春先と夏場で3℃くらい変えることで、季節による店頭についたときの開花状態の違いをなくしています。これは一台トラックをチャーターできる出荷量があるから可能なことで、早坂園芸ならではの工夫といえ

### ひまわりという品目の裾野を広げる

昨今はブライダルやギフトだけでなく、葬儀需要も増えるなどひまわりの用途には広がりが見られています。さらなる可能性を求めて、今後は輸出に力を入れるなど新たな販路を広げることも余念がありません。

また、早坂専務は自社の利益だけでなくひまわり需要の裾野を広げることも重要だと感じておられます。そのために業界全体の技術の底上げを図りたいとの考えから、他産地からの視察を受け入れ、生産者と交流し技術を伝えています。ほかには、大学生のインターシップや、海外からの研修生を受け入れ技術の習得に努めるなど人材育成にも積極的です。

「花き自体の需要そのものは右肩下がりになっているし、そこでパイの奪い合いをしているも仕方がない。もっと大きな視点でみて裾野を広げなければと思っています。待ったなしでやるしかない」と早坂専務。

早坂さんご自身も立場や世代の違う人と交流し見聞を広げていきたいと日々研鑽されています。ひまわり生産のトップランナーとして、早坂園芸の挑戦は続いていきます。