作物を育てる、人が育つ！

～タキイ園芸専門学校卒業生を訪ねて、元校長が見た次代を担う若者たち～

第9回

ガーベラとコマツナの複合経営を目指して

静岡県浜松市 **松下直生（まつしたなおき）さん**

（68回本科生　平成27年3月卒業）

タキイ園芸専門学校 元・校長　福嶋（ふくしま）　雅明（まさあき）

↑直感力と行動力をもって困難を乗り越える力をもつ自立心に成長を感じる直生君。自信に満ちた笑顔に感動。

松下直生君の紹介

今回紹介する松下直生君は、花き園芸の盛んな静岡県浜松市で育ち、父・和成さんの薦めでタキイ園芸専門学校へ進学しました。小学校から高校生まで地元サッカーチームに所属し、入学当初は少しヤンチャな印象を受けましたが明るく真面目な性格で、寮生活でも多くの友人たちに溶け込んでいました。

実習にも積極的に取り組み、サッカーで鍛えた体力で『皆勤賞』を勝ち取りました。卒業時には、強い自立心をもった若者への成長を見せ、自分の農業経営を早く実現したいと、本科卒業後直ちに就農し5年目を迎えています。

↑ガーベラは品種数が多く、飽きが来ないのが魅力。花弁のねじれたパスタ系を筆者に説明する直生さん。

農業経営の履歴書

松下家の農業経営がガーベラに大きく転換するのは、父親の和成さんが昭和60年に家業を継がれた21歳のときです。それまで主力だった菊栽培から、手間のかからないガーベラ栽培へ切り替えました。当時ガーベラの生産者も少なく、需要もあり価格は安定。以降、和成さん、直生君と親子二代35年にわたりガーベラ一筋に取り組まれることになります。

栽培スタート時は大輪系が主でしたが、平成初年に導入したミニガーベラが高値で取り引きされ経営が安定。ハウス面積を1200坪に拡大されたのもこのころでした。しかし、平成3年バブル崩壊で価格は暴落。経営的に厳しくなりましたが、同年オランダツアーに参加の機会を得た和成さんは最先端の栽培に触れ、オランダ方式のロックウールによる水耕へ切り替えを決意、平成23年にはヤシガラ培地を利用した現在のシステムへ全面転換されました。

現在の松下家の経営の概略は次のとおりです。

- **面積**：鉄骨ハウス4棟、合計＝1200坪（150坪、250坪、350坪、450坪）
- **出荷量**：年間約160万本（極ミニ、ポンポン、ミニなど）
- **品種**：大輪（6）、ポンポン（21）、ミニ（15）、その他（10）合計＝52品種。
- **価格**：大輪・ポンポン（80～150円／本）、ミニ（10～70円／本）。
- **出荷先**：大田花卉、小田原、静岡、仙台生花、名古屋花卉、イオン、仲卸など。
- **労力**：両親、直生夫婦、雇用8名。

松下家の経営の特徴（品種選択と販売方法）としては、

- 個人出荷のため珍しい花を50種以上の少量出荷が基本
- 花を保護するキャップなしで出荷できるピッコリーニとポンポン系で出荷調製の手間を省く
- 珍しいポンポン系（花が丸のダリア型）や花弁のねじれたパスタ系をシ

↑水耕は土耕に比べ収量は上がるものの、pH、ECなど施肥技術を熟知しないと、栄養過多で株ができすぎ花芽分化しない苦労もあるそうです。

リーズ化。特に松下家のポンポンは品種数と品質のよさで国内のスタンダードと認知されている
●極ミニ（花径5～6㎝）のピッコリーニは松下家オリジナルとして出荷量全国トップ

就農5年を過ぎた直生君の役割は、栽培責任者として定植、収穫、出荷調製、液肥作り、病害防除等々、現場を仕切っています。さらに出荷先との調整や新規開拓、販売計画の立案、経理も携わり、経営者としての素質を磨いています。

←松下家の主力はポンポン系ガーベラ。ポンポンなら一本ずつ花弁にキャップをする手間がかからない。

直生君の課題

①栽培のマニュアル化による優良品種の安定生産

ガーベラは珍しい品種ほど収量性に難があり、欠乏症等も発生しやすい傾向があるといいます。周年で高品質生産できるよう、品種ごとの栽培マニュアル更新が喫緊の課題です。

②新規に軟弱野菜の「コマツナ」を導入して複合経営の確立

直生君が自営開始時の平成28年度の坪単価は3万円でしたが4年目で4万円に伸ばしました。さらに本年は5万円以上の目標を掲げています。ガーベラの繁忙期は4～6月の定植作業と春3月・秋10月の出荷期となり、それ以外は余裕があります。余裕のある時期に新規作物の導入や雇用形態の見直し、新規市場開拓が必要だと検討を重ねています。本年からはコマツナの周年栽培を導入し複合経営のスタートを切りました。

→ロックウール栽培導入当初を話す和成さん。現在、培地は椰子ガラ繊維を使用し、採花本数を増やすため土壌改良菌を施用して品質の安定に努められている。

コマツナは現在の350坪ハウスの面積を10～20a拡大し、来年から本格的にJAとぴあさんへ出荷し経営の拡大を図ります。まず、年間8作で坪当たり収益2万円が目標です。

祖父の代には菊と並行して野菜を地元農協さんへ出荷されていました。直生君は再び複合経営に挑みます。専門学校で学んだ栽培技術をベースに、自分の経営を確立していくのはこれからです。ただ、直生君が将来設計をしっかりもち、実現に向けて経営資源を如何に運用し、周年で坪単価を上げていくか。仲間たちの事例も聞きながら私に熱く語ってくれた姿に逞しさを感じました。

後輩たちへ

専門学校の生活で一番意識したことは父から言われた言葉、『楽しむのは自分次第』。そう考えれば何事にも積極的に取り組めたといいます。就農してお金を稼ぐ大変さ、人件費や諸経費など常に経営目線で物事を考えるようになったと話してくれました。そして、『一にも二にも、外へ出て情報に接し視野を広げ、各分野のプロに教えを乞い、幅広く人脈の輪を広げること』が大事だと言い切ります。

『継続は力なり』の諺がありますが、父子二代にわたり意欲的にガーベラ栽培に取り組む松下家。直生君は卒業5年目の23歳で結婚し、憧れだった外車も購入しました。30歳までに年商1億の目標に向かってまっしぐらしかありません。タキイスピリッツ全開で頑張れとエールを送ります。

↑目標を定め一歩ずつ達成していく直生さん。