

オランダ研修報告書

津南町ユリ切り花組合 河田 太郎

期間

平成28年12月4日から12月11日まで

研修メンバー

山喜農園	森山 隆
近藤農場	近藤
友里	江口 裕
	藤木 直人
河田農場	河田 太郎

今回の研修は新幹線移動の前泊成田（自己負担）でスタートした。11時のフライトではやはり前泊しないと空港での時間が苦しいためだ。今回は荷物を預けるのに30分。出国審査に30分ほど並んだ。そのほかWi-Fiのレンタル、ユーロへの換金（今回は118円/1ユーロ。換金手数料込みで125円/1ユーロ）が必要で。最低2時間前には空港に入るべきだと実感した。しかし今回のフライトは突然の遅延が二時間発生したために時間にだいぶゆとりがあった。

11時間の長いフライトでは2回の食事に映画が見放題で快適とまではいかないが負重なくオランダ アルステルダム スキポール空港に到着した。

クリスマスイルミネーション輝くスキポール空港はとてもきれいだ。

【初日】

時差ボケで朝の二時より起床でした。この時期のオランダは日の出が遅く、朝八時ごろから明るくなる。

オランダの球根生産農家は品種のライセンスを所有し、原母球を生産管理しているオーナー的農家（販売者で品種選択、生産、販売リスクを持っている）とオーナー農家からの委託栽培を受けている農家から成り立っている。

一軒目 W.v.Lierop



北オランダに球根生産を自社圃場のみ300ha所持し、うちゆりを100haで生産していた。常時雇用25人、農繁期100人体制の大型オーナータイプ球根農家。ウィルス感染対策もしっかりしていて球根ラインの洗浄徹底は当然ながら畑、作業場間の輸送用球根boxは75℃で洗浄する機械を導入。まだ結果は出ていないが洗浄水を放射線で水をきれいにするシステムも導入しており、球根に対し先進的で対策を打つしっかりした会社だ。

本年は水害と雹害がひどく、40haの中で5.4ヘクタールもある圃場があった。自社農場で機械の修繕、補修ができています。球根のカウントでは必ずエキストラを入れるなど好印象な会社だ。



サイズ 18/20 150入 ストップは151球
現在120球

二軒目 Boltha オーナータイプ球根農家



経営規模は80ha北オランダ、5haフランスで栽培しており、創業102年と老舗農家。(ファンリーロップはもっと古い) ここ会社もウィルス感染対策がしっかり行われていた。対策の取り方は徹底した作業隔離が特徴だ。販売用と栽培用ラインを場所、人、機械を分ける対策をとっている。(この方法はスタンダード化しつつある) こちらでも球根 box 洗浄機は導入されていた。



そのほかに自社生産した球根を栽培試験ができる温室を完備し、品質向上、品種開発に余念がない。栽培履歴別の違いを本気で見極めようとしている唯一の農家といってもよい。

三軒目 コーイマン

KOで差別化流通を行っているオーナータイプ球根農家コーイマン。一括選別を導入しており、傷つきにくい体制をとっているが一方で球根サイズのばらつきが多少見えた。

シストはオリンピックの年に間に合いそうだ。

掘り取り作業が遅れ気味で全体的に仕事が押している。

この日は強い霜が降りて掘り取りができない状況だった。

フランス産のカギを握る農家の一人で注目だ。

四軒目 クリンク



オーナー球根農家神セブンのクリンク兄。先週作業場が完成し、新型重量選別機を導入してより正確な球根選別を行っていた。新しい作業場に隣接し従業員の部屋などを作っており、周りの見える経営者だ。就業環境を整備することは重要だ。

五軒目 ヴァンザンテン



言わずと知れた輸出会社。輸出業者、育種業者、オーナータイプ農家、受託農家すべての顔を持つ会社。当たり前前といえば当たり前ですがウィルス感染対策がしっかりしていた。見て、聞いた中でダントツにインパクトがあった。メルクロンからT1まで水を使わない。消毒は泡消毒の徹底的で、温室ではすでに16年産のニュージーランドの球根を試験栽培していた。



ここに来てオランダの徹底的な球根管理を感じることができた。

バンサンテンといえばCB TYS VOF

自社農場からきた球根は一度洗浄されていますが対輸出用に輸出会社も洗浄します。土がついていると検査にとおらないので一度ふやかしてから洗浄でした。



来年度養成球は期待が持てそうです。

【二日目】

一軒目 アルスメール市場



ヨーロッパ全体の花市場。4800億円の売り上げを誇り、4時間で6万の取引を処理できる超大型市場。28のせりレーンを持つ。そのほとんどがネット販売によっていろいろなレーンに行かなくても買える状態にすることを目指している。バケットレンタル式で保証料3ユーロのほか洗浄料が10セント市場手数料は5パーセント未満。

日本のマーケットとの違いは規模。ヨーロッパで5億人。日本は1億2千万人で3600億円。規模では勝てないが日本の市場のすごさも感じた。

二軒目 バンデンボス



機械化が進んでいる。アメリカンスタイルが強い会社であった。周りに果実などの輸出物が多いために検疫の検査が厳しい。洗浄は徹底的で高圧洗浄機で球根をクリーニング、風乾しているのが印象的だった。

南に来たためか暖かく、北とは違う気候にも思えた。オランダの輸出会社ではオーニングスにつぐ大きな会社だがあまり津南ではお目にかかっていない。

パッキングで機械化が進んでいるために球根チェックやパッキングクオリティーに違いを感じた。

オーナー農家のペニングスの球根が来ていた。

三軒目 オーニングス



言わずと知れた世界の球根輸出会社。品質検査からパッキングまであまり機械化を進めず品質重視で行っている。特にパッキングにはこだわりがあり、ピートモスの水分量、球根洗浄の水圧、時間に手間をかけている。日本で感じる農家とは真逆でこの努力を感じさせない「おとな」の会社だ。

四軒目 クオリリー



南オランダの切り花農家。三軒の農家でグループを形成している。そのうちの一人、ジョンバン ライベン氏は220万本のOHユリをコンテナ栽培で行っている。クオリティーは中の上でコンテナごと蒸気消毒をかけ、ベルトコンベアで流れてくるコンテナに球根を植えてフォークリフトで運んだら機械がならべてくれる。切り花もコンベアで運ぶ。日照時間を電照でカバーしている。

従業員一人当たり35万球を生産出荷しているがオランダでは比較的小さい農家。オランダの平均の切り花数に感服した。だからグループを組んだともいえる。

五軒目 オーニングス試験圃場



南半球産の球根を品種ごと、ロットごと、コンディションごとに分けて一つのコンテナ分植えつけてあった。球根の力やウィルス発症率、葉っぱや茎の太さ、花の数がチェックできる素晴らしい試験場だった。

オランダの蒸気消毒器はタンクローリーより大きかった。

6月の試験栽培は今回視察した温室すべてが埋め尽くされる3600~4200ロットの品質調査が行われている。

【三日目】

一軒目 VWS



機械が進んでいるため、ピートモスが細かく水分が少なめ。毎年改善を進めており、今年は箱に詰める際の振動機を一つ増やした。合計2台の振動機で箱詰めしてセンサーでピートモスの量をセンサー感知で量が箱ごとに変えている。

洗浄では今までで一番丁寧。処理水の池が一番大きく、秘伝のたれ問題が課題である。

二軒目 バッカー



優秀なオーナータイプ球根農家であり、切り花農家。今回は切り花圃場を視察した。球根の生産からユリの生産販売まですべて手掛ける。世界初の温室母球栽培に取り組み始め、成功を収めつつある。切り花農家としても単費施肥、ピートモスの蒸気処理から温度落とす方法もかくはんしながら25度まで下げてから使う方法など独自の栽培が光る。特に日本発信のバイオ肥料を使っている切り花は早期発根を促しとても素晴らしい技術あった。

自社でオランダ、フランス、ニュージーランドに球根生産圃場を持ち、2月から4月までをオランダ産。5月から9月までをフランス産。10月から1月までをニュージーランド産を植え付していた。

出荷に関しては日本と違うベルトコンベア式とコンテナ移動式切り花を行っていた。

三軒目 エンティス



親族で切り取り、選別、管理を担当している合理的な切り花農家。球根生産、増産のライセンスを自ら購入、球根委託生産を行い、コンテナに6球しか植えないで高品質のユリを作っていた。ここではリアルト、シグナムなどなじみのあるユリもあった。

品種を変えず通年出すことによりここの切り花を支持して契約スーパーに卸していた。

4 軒目 ザボ



オートメイションが1, 2番を争うぐらい進んでいる会社。ピートモスや洗浄に課題を抱えているが、洗浄器更新、冷蔵庫造室、など進化が見れる。

増室された冷蔵庫はユーザーのアドバイスを聞かないために冷蔵が大変不安。

5 軒目 クリンク弟

マーロンといえばクリンク。ブランド化に成功してる会社。兄よりフレンドリーだが兄のほうが誠実な仕事をする。

2Nは1Nより春のスタートが早く、秋の休眠が早く低温積算スタートが早いために早い作型は強いが後半が弱い理由を学んだ。

【4日目】

一軒目 ディオング



球根輸出会社。オートメイションシステム化を進めているがアナログのほうがいい仕事しているように感じた。洗浄は通常だが全体の仕事はきれいで繊細だった。オートメイションシステムの機械はあまり納得のいく仕事ではないが作業効率、人の確保問題など切実な悩みがあるがまだ改善の余地もあった。視野の広さも感じた。

二軒目 オリエンタルアンダイク



カサブランカを作っていた会社。クオリティーが高く、大切なオーナータイプ球根農家だがプランターゴ問題で経営危機に陥ったが数年前よりOTをメインに復活。球根生産の能力がもともと高いので球根が今回見た中で一番出来が良かった。日本にまたクオリティーの高い球根がまた入ってきそう。

隔離選別、パッキング場を持っていて母球と鱗片を分けて作業していた。

三軒目 ヤンデヴィット



ヤンデヴィットセレクトでお馴染みの球根輸出会社。オートメーションシステムに違和感があったがピートモスは水分量、大きさ、柔らかさはここが一番理想的な印象。出来上がった球根を管理する冷蔵庫を借りている。これは全会社共通でローテーションを考えてコスト管理ができている。そのほかに日本用洗浄、パッキングを行っておりJの文字で分けている。

ヤンデヴィットが借りている冷蔵庫CNB園芸産物仲介会社。(市場と呼ばれている)生産者とバイヤーの仲介を行っており、土地(農産物とセットの場合もある)の売買や作業場、冷蔵庫を貸し出すサービスを行っていた。規模が大きいため洗浄、パッキングも自社で行っていた。

四軒目 トーマス

フレッター社の契約農家。フラッター社の品種以外作らないオーナータイプ農家。プランターゴ問題で苦しんだ農家。今はOT中心の営農を行っているがOHを作りたいが品種がない。この農家に来て球根生産は農家がやっていることを強く感じた。

【五日目】

一軒目 スティンボーデン



球根輸出業者。オートメーションシステムを搭載し始めたが唯一ピートモスを変えない選択を行っていた。まだオートメーションシステムを導入したばかりで改善点がまだあるように感じた。

二酸化炭素コントロールなどを行い、球根保管には長い経験を有している。1970年代からユリ球根冷蔵を行っている。

二軒目 バンファンデルゾーン

球根輸出会社。球根洗浄、パッキングを委託するスタイルを持つ会社。昨年火事を起こしてしまい作業場、冷蔵庫を借りていた。パッキングはロマイセという会社に委託していた。作業内容はとてもきれいで手作業が多く、球根のケアがされていた。洗浄を委託していた。

三軒目 ヴィアポーマ



ポット農家がヴァンデルゾーンのためにユリのパッキング作業を行っていた。

四軒目 ワルメダン



洗浄専門会社。いろいろな球根、宿根草、花木を洗浄していた。沈殿槽が運河のごとく伸びており、洗浄に必要な水を大切にしている印象をうけた。

五軒目 ヨス ダイナフェルト

オーナータイプ農家。洗浄球根がずっしり重く、しまっていた。南産の球根は肥大がよく、ノーズが大きかった。

六軒目 ワールドフラワー

育種会社、オーナータイプ農家、自社生産も行う農家。森山課長のオランダ研修先。

七軒目 ホップマン

言わずと知れたカサブランカを作ってくれているオーナータイプ農家。選別ラインを高くして作業効率を考えている会社。

毎年利益の悪い品種の品種選択を行っている。昨年はカサブランカだったが要望の末継続してくれている。来年以降は年明け1月にオーニング社と協議が確定している。

以上、5日間で研修視察させていただいたオランダの会社。輸出会社もオーナータイプ農家も会社の規模が大きく、違いを感じた。そのほかに今回研修で行けなかった球根生産受託農家が存在する。国ややり方に違いはあれど農業生産には変わりがないことを強く感じた。特に4日目のオーナータイプ農家のトーマスさんの一言が心に残った。「どんなOH品種を作ればいいんだい？」日本の農家も今まさに強く感じている課題で、OT品種の課題が浮き彫りになっている印象を感じた。

労働力に様々な国から労働者が来ており、住居面、労働環境面、労働力確保では日本より進んでいるように感じた。

機械化が日本より進んでいたが生産や考え方は同じ農家だった。

津南のユリは高品質を目指しており、よりよい球根が津南の切り花生産のもっとも重要なところだが並行してオランダ農家の世界市場との向き合い方も参考にして品種選択を行っていきたい。