

平成 24 年 2 月 27 日

お客様各位

株式会社 山喜農園
新潟県魚沼市原 1280-1
TEL. 025-794-2455
FAX. 025-794-4168
E-mail: info@yamaki-noen.co.jp
HP Address. http://www.yamaki-noen.co.jp

球根情勢報告

平素よりお引き立ていただき、誠にありがとうございます。

刊に出張してまいりました。

2 月 13 日～18 日までの予定でしたが、初日から霧の為、到着が 2 時間遅れ、帰りも刈刈地区火山噴火による降灰の為、飛行機が飛ばず、丁度 24 時間遅れで 19 日の夜、帰社となりました。

結果、刊では実働 2 日半（1 日 13 時間という日もありましたが…）1 日休み、移動が 4 日間という旅行となりました。

このところ出張が続いており、また予期せずに 12 年産南半球産の取引がスタートしてしまった事もあり、やたら忙しかったです。1 日の休みを暖かい（暑い）サテアゴで過ごせたのは、結果的には良かったなあと思うようにします。

魚沼の人間が行くと涼しくなる様で、刈刈地区は最低 0℃まで下がった日があったそうです。私たちの滞在期間中 3 地域とも暑かった日はありませんでした。11 年/12 年は、私たちが刊に行くまでは、天候に恵まれていたそうです。（暖かい/暑い）実際、訪問した生産圃場は、3 週間も雨が降らずカラカラ状態。灌水作業に追われていました。

同行して下さった(株)日園片岡靖志君には随分迷惑を掛けました。若い子に助けられたなあと感謝しております。

前回オーストラリア・N.Z 出張レポートは、大した中身も無いのに長々と書いてしまいました。実際レポートというより、「これから自分が、我が社が、どういう風に南半球と付き合っていくのか？」の確認のために書いている部分もあります。（そういう意味では長々とした文章を送ってしまい申し訳ありません。）今回もあまり短くならないかもしれません。

よろしくお付き合いください。

刊球根生産圃場確認/現地栽培農家の生産状況

10/11 年産 (Crop11 年産現在使用中の球根)

一言でいえば、まずまず～良い。と言って良いと思います。

火山の大爆発等様々なことが起きた昨年 11 年産ですが、各地とも比較的天候に恵まれ、それぞれの産地なりに良い結果を出しているのではないかと思います。（現在までの日本の切花温室の生育状況から。）

11/12 年産 (Crop12 年産今秋以降納品予定の球根)

ロスアンジェルス地区

ザンパスト社 (Los)

最初の訪問先。刊人の経営する球根農家。自らがザンパスト社からライセンスを購入して、自らが球根販売している。対日本への輸出は P.O 社/V.W.S 社が主に行っている。

今回は、オーナーのファン・ラモン氏（まだ若い）に会えなかった。4～5 年前との大きな差は、圃場及び作業場を管理する英語が上手に話せる若い職員がいたこと。（これはザンパスト社、ソネ社、今回訪問した 3 社共通。）施

設もビックリするくらい大きくてモダンな建物になっていた。近い将来、開花球ベースの生産面積を45~50haにまでしたいという意向だそうです。

ロアソグジュエルズは、刊の球根生産地としては最も北に位置していてとても暖かい。刊の球根生産地はほぼ全て、原則、火山灰土であるが、生産地ごとに若干土質・水はけ等が異なる。

この農場は、百合を定植する前はまだ原野・木・林・森を切り倒して畑を作って、初めて栽培した植物が百合、という畑もあった。他地域に比べれば水はけが圧倒的に良く、今回訪問した3件の中で唯一2年連続りんぺん養成栽培を行っていた。

逆に、開花球の2年連続栽培は少なかったように見える。水はけの良さと気象要因から、真冬でも養成球の定植が可能だそうで、1年栽培でありながら、他地域に比べて1ヶ月半近く長い球根栽培期間が確保できる様です。

流通数が少ないので、あまり目立っていませんが、ここ数年、この会社の球根は良い結果を出している。(日本での切花結果。)

品種構成の関係で芽伸びの事故、ブラックローズなどは出ているが、(芽動きの早い品種)シバリアなどはN.Z産に全く負けていないポテンシャルを發揮しているのではないかとすら思います。

今回見た3軒中、そして1ヶ月前なので状況に差はあるかもしれませんが、前月見てきた3軒のN.Z産農家の中で、サハバース社の圃場品質は1番劣っているように感じました。原野を開拓していたりするわけですから、畑の中の草も多く、訪問した日にも数十人の人たちが草取りをやっていたり、圃場・土壌条件にムラもあったように感じます。したがって生育ムラもやや多いように感じます。

但し…

圃場の見た目が、球根の品質・力を決めるものではありません。(実際、日本の温室で栽培されている品質はすごく良い。ところで去年の畑はどうだったの…?)

自社の球根生産の他に、オランダでも品質の高い切花栽培をされていることで有名な、レム・ファン・デ・マレル社の球根受託栽培も行っていました。(サハバース社の球根栽培技術の基は、ファン・デ・マレル社という事にもなります。)加えて来年以降は、L.Aの生産も6~8ha規模で行う計画中の様です。輸出業社の意向と購入可能なライセンスの有無等の都合で主にオーストラリア、南アメリカ市場を意識している様子。品種構成は、割と日本向きにもなる様です。

経営面積規模の少ない農家は、ある一定以上の受託栽培を行わないと効率的な経営規模になりえない。(コストコントロール)すべての面積が、自社生産・自社販売ではこれまた相場変動が経営に与える影響が大きすぎる。

どうやら、経営参画していたコストリカの大手中切花会社が、経営から撤退するそうで、ファン・ラモン氏は自社株をすべて買い戻さなければならない。次年度は増産した球根、現物で払いたい意向。したがって、コストリカ向け、現在最大面積の品種である、スターファイターの面積が倍増される様です。

後段触れますが、リネ社・サザンバルブス社ともにロットが細かく様々な注文が多い、そして供給される種球の品質が不透明なオランダ切花農家の受託栽培は、現状(将来は分かりませんよ!)撤退気味。新規にもあまり受け付けたくない様子。

実際、これまでオランダの大手中切花農家は、N.Z・刊・フランス・オランダでも自社消費球根を作っていました。複数のサイズが仕上がってしまう事がいかにも温室スケール上不都合、品種の移行速度が速まってきた為などの理由により、自作球根使用型切花経営から、購入球根型切花経営に変えてきている。N.Z産バッカー社の動きが典型的。(結果的に優秀なN.Z球根生産会社へと変貌中。)

将来的にサハバース社が栽培面積を増やそうとする時、レム・ファン・デ・マレル社も生産を増やすかは、今のところ不明。(オランダ高級百合切花農家は、自作生産を減らせば独自性が薄れる。購入型にすれば、気に入った品種・気に入ったサイズが買える?南半球については違うような気がしますが…)

「日本がいつまでも『お客様』でいれば、カブラカという日本独自の球根の作り手が無くなってしまう。」と、恐れているのは真逆の動きですね…。面白い…ファン・デ・マレル社の場合、品種を増やしすぎた行き過ぎの反動なのかな…。

対輸出業者への球根販売については、全面的にオランダ仲介市場である、C.N.B社のブローカーを通して販売している、各輸出業者がこの生産会社との強固な関係を固ろうとしても、仲介市場としての立場が無くなってしまふC.N.Bという組織は、むしろ各輸出業者と農家との関係を不透明化させる方向に、今現在動いているように見えます。(これは時代遅れ…デルの時代に、縮小均衡の時代に、バカなことをやっているなあと思います。) ファン・ラモンさん、マレルさん、気が付いて！

「判人自らライセンスを保有し」

←←これ、結構重要なポイントです

複数の輸出業者に販売し、世界市場で球根を販売しようと思ったら
自社がライセンスを取得する品種は決まってきます。(世界戦略品種)

判の球根農家、そして判の球根栽培農家に委託生産を行ってもらおうと考えているオランダ育種会社/輸出会社/オランダ球根農家・オランダ切花農家のうち、「どの市場に向けて」という基本的な品種導入の考えが分かりやすいのは、オランダ切花栽培農家の委託生産分だけのように見えます。(この会社の場合、南アメリカ・コスタカ向けは明解。)

ソネ社、ザンバルズ社から撤退していったオランダ切花農家、球根農家などのライセンスオーナーは、今回訪問することが出来なかったサントブリーズ社、ヴァル社などへと、その委託生産作業を移している様です。(マクリー社の品種が増える？少量多品種生産？日本向け品種ある？日本向けロット番号取得する？)

繰り返しになりますが、少ない栽培面積ではコスト的に大手球根農家に敵わない。生産面積を一定以上に持つてくるためにも、需要変動が品種によるところではなくて、球根品質、そして多様な品種構成に対応して球根生産をする事によってこそ評価されるオランダ切花農家の委託は、判の球根農家にとっては重要なのだらうなあと思いました。

オランダから判は飛行機で15時間、N.Zへは約30時間。ヨーロッパから見れば判の方が近い。船便輸送日数も当然一緒です。判の球根農家にとっては、ベシック市場は距離の近い国、消費する側も目の届きやすい、コタクトのとり易い判、という事になりますわね～。

12年産もきっと良い球根がこのサハバース社からは出てくるのだらうなあ～。

シベリアはいいぞ～。頑張って、良いピコ・エバース・ピンクシークレット・リオブランコ・リバープリンス etc. 作ってほしいと思いました。

「フランス・ホルダー」、「ニュージーランド・ネピア」、「判・ロスアンジェルズ」、ここロスアンジェルズは、暖かいはずなのに比較的气象変動が起きていないことも注目すべき点だと思いました。

ピュエウエ地区

ザンバルズ社 (PUGS)

今年はロスアンジェルズ地区の生産は無い。しばらく復活しない？

5カ所に圃場が分散されていた。

今回訪問はしなかった、サントブリーズ社、ヴァル社、判アンドボレン社のそれぞれの農場、施設等と近接な距離にあるくらい生産地が分散されており、今後、増産予定の生産地域はソネ社が生産している、バルデヒピア地区とワル地区の間くらいに位置していた。

本家本元であるはずのピュエウエ地区、ワル地区ですでに新規畑での生産は一部しか無く、大半が5～8年りん作での2回目、または3回目の圃場使用となっていた。5カ所(来年はそのうちの1カ所中止。あるオーナーの球根はここに生産集中していた…)とも原則火山灰土。腐植率は高く、「良い土だなあ～」と思うのはやはりピュエウエ地区。ここに施設を構えるわけだ、素晴らしいと思いました。(‘98年から変わらない印象です。)

新規畑・処女地生産地域の球根生産圃場・圃場品質には、本当に驚かされました。特に、リンペン養成畑の美しさは、本家のオランダでも見ることが出来ないくらい素晴らしい出来でした。(1カ所の開花球生産圃場

については、計画よりもかなりの定植時期遅れ、その畑にブレッタ社系品種がかなり栽培されていた…。)

サザンバルブス社は、自社でライセンスを保有している O.H/O.T は、**若干不正確ですが無いようです**。A.H/L.A については、20~25ha くらいのライセンスを保有している様です。11 年産までは、これら A.H/L.A は、姉妹会社である V.d.b 社にしか販売していなかった。そしてその大半が南アメリカに向けて販売されていた様です。

N.Z 産の時にも触れましたが、9/10 産オランダ産と違い、11 年産オランダ産 A.H/L.A は、世界市場に対して十分な供給量がある為なのか、12 年産については、V.d.b 社だけでなく、複数の輸出業社へ販売しなくては行けなくなった。若干初タイプな動きだなあと捉えています。(販売方針について初タイプと感じた。品質は悪くないと思います。安くしてくれれば十分使える良い球根だと思いました。)

サザンバルブス社を訪問して最も驚いた事、それは開花球・養成球・O.H/O.T・2N 栽培・2N 栽培の 1 年目、全ての地上に緑の葉・茎が出ている面積が合計 200ha あった事です。おそらく世界最大規模でないかと思えます。(V.Z 社の方が面積的にはデカイ？けど V.Z 社は、3 か国分散生産だからこれが出来ている！特殊性や価値観を維持しやすい…。)

この他、約 100ha のチューリップ球根栽培も行われておりました。これも少ない面積ではありません。

刊の球根生産会社の大半は、ピートモスをソ社から購入している様です。ソ社自らピートモス畑と加工工場を有しているからです。

サザンバルブス社は、隣接する土地にプラスチック成型会社を誘致して、他の球根農家の分は分かりませんが少なくとも自社使用分は、隣の会社で作った分を使う。これは仕入運賃分、安く済みます。N.Z も刊も国内流通費用が下手すると日本並みに高価いですから、これもすごいと思えました。こんな会社オランダにはいません…。

この 200ha にも及ぶ百合球根生産に対しての考え方が、「なるほどなあ〜」と思ったところです。

刊はまだまだ発展途上。インフラの整備は現在継続中です。すごい勢いです。中国ではありませんから、国の考え方で、ある時突然、瞬く間に農業・園芸の為に整備が進む、というわけにはいきません。空港・道路の整備は随分進んできたなあと思えました。

農地整備は自己資本で？地主がするの？借り手がするの？←ここは将来的には重要なポイント！

刊の各農家の最終的に抱える問題は、生産面積のうちの新規畑・処女地の割合を高い水準で維持することがいづれ難しくなる事だと考えています。(そんな遠い先の話ではなく。)

生産規模の設定を見誤ってはいけない。サザンバルブス社、ソ社のポイントだと思います。
(自己都合はないか?)

当初訪問するまでは、ピュウエ、オウリ地区で百合に適して畑が確保できなくなったので、生産の分散を図ったのかなあと考えていました。

実際今回お会いした、ヘルゴ・ブッシュマン氏 (サザンバルブス社刊側の代表的存在)、ハンス・クライバフ氏 (サザンバルブス社オランダ 人社長。実質代表者。) ←この人についてはまた後で…。

両者ともにピュウエの土地条件の優秀さには絶大な信頼を置いていた様ですし、オウリ地区で生産を行っているオランダ出身の栽培農家、バンチュリップ社のニコ・バ化氏 (N.Z.V.Z 社のラプト氏の様な栽培専門の委託農家) の栽培技術も高く評価している様でした。

しかし…、両圃場とも、新規畑/処女地ではないのです。やはりやや生産性が落ちます。200ha の分散栽培を行う最大の理由はやはりこれだとは思っています。

なにせ火山灰土です。N.Z、南島の土壌条件とはマトリダ発生率や土壌バランスの維持など、様々な点が違う事を考慮しなければなりません。(本人たち、気が付いているのかなあ?)

生産地分散の理由は一つだけではないんだなあと、今回訪問で気付いたことがあります。

この栽培面積を維持していく為に付帯して行わなければいけない施設整備・人的な確保も同時に行っていかなければならない、そして安定した球根生産が行われていかなければ有効な施設運営もできないという事です。

新規畑/処女地を求めているだけではなく、気象変動の激しい年においては、200ha もの生産集中は、リスクが高すぎる。雨が降って植えられない、雨が降って掘れない、遅露が降った。生産地が分散していればどこかで作業が停滞しても、どこか別の畑では作業継続できますよね！当然作況のリスク分散にもなるわけです。

実際 200ha のローテーションを 5~8 年間隔でできる土地条件なんて、中々ある様に思えません。(30~50ha なら可能なか？火山灰土でローテーションは可能か？)

5 つに分割して生産されている農場では、全ての施設整備は終わっていないようですが、(3P にも記述した植え遅れが出てしまった原因)それぞれ担当のフィールドマネージャーを置き、定植から掘り取り・洗浄(農家レベル)を行う施設を設置する予定。

最近大地主から畑を借りて作り始めた畑は、1,500ha くらいまで借地が可能との事。(V社に1番近い2つの新規の内の1圃場。)この土地の借地契約がうまくいっていて、新規処女地が確保され続ければ、作の安定につながるだろうなあと思いました。

各地の栽培地には驚いた事に、りんぺん養成圃場・2年養成開花球圃場・2年栽培の1年目圃場・1年開花球養成圃場そして A.H/L.A の開花球養成圃場が完全均等ではありませんが、分散して栽培されていました。

1カ所の栽培地に様々な系統・生産ステージを分散するという発想は、オランダの巨大農家でもあまり見たことがありません。

若干違和感を持ちました。なぜ？

40~50ha の球根栽培部分を担当するそれぞれの地域の生産受託農家が、オランダ比較でも相当以上の規模で生産を行い、巨大な植付前・掘り取り後の処理施設・輸出機能を有しているサントバルブス社に、生産物が納品されてくる。

それを、サントバルブス社産(PUGS)として各輸出業者が販売していくわけです。

1N と 2N を分けて販売すること、遅ればせながら、12年産からこの会社も行ってくれる事になりました。

根本的な問題として残ってしまう生産地別販売は、生産構造上出来ないという事です。

これは本当に「惜しい」「もったいない」と思いました。

O.H/O.T の場合、最大の種球/販売球オーナーはデ・プラス社(旧ヨープファンフェーン社)、バンテンボス社、以下小規模ですが、ロイヤス社・ブレッター社・オニングス社球根生産部の5軒がこのサントバルブス社に球根生産を委託しているわけです。(他にもいるのかもしれませんが…、日本に関わりそうなオーナーローアはこの5軒?)

各オーナーは、当然自分の球根が定植されている畑のコンディションや生育状況、新規畑、古畑、どこに植え付けられているのか? などなど、様々な事が気になります。

小さい規模のオーナーがこの会社、生産委託・作業委託させにくい生産体系なのです。

ハスク・ライバフ氏は、主要3つの会社を包括するホールディング会社の代表も務めています。

①デ・プラス社(オランダ球根生産会社/切花会社)

②社長ではありませんが、V d b 社の最大株主です。

③サントバルブス社代表です。

V d b 社以外の輸出業社は、「身構えた取引」を取らざるを得なくなっている様に見えます。

オリジナルグループ 球根生産組合の重要なメンバーでもあります。

広大な栽培面積がある中でその多くは、**V d b 社産** (V d b 社自身が世界市場に向けて販売しているはず…。)
デ・プラス社 (球根生産会社旧ヨープファンフェン社) (V d b 社を含む P.O 社/Z.P 社/VWS 社など、多くの輸出業社へ販売しようとしている) の 2 社がその販売先を決めていくこととなります。(販売国または販売先輸出業社)

複数の輸出業社へ販売する、世界市場を相手にする、そしてさらにこの会社の場合 200ha の経営面積を維持していくための品種選択は、一部市場に特化したものではなく、世界市場に 3 サイズ / 4 サイズ といった複数サイズ販売可能性の高い品種選択、たとえ圃場分散していても同一品種を大面積に分散して生産販売していくことが、可能な品種を選択していく仕組みになっているように見えます。

もちろん、日本・中国・台湾・ベトナムを意識して、メキシコを中心とした南アメリカ向け、北アメリカ向け、欧州向けなど各国の需要にある程度近づけた生産を行おうとしているようにも見えましたが…。(結局デ・プラス社の品種構成も、姉妹会社の V d b 社の販売主要相手国向きの品種となっていきます。もちろん、オリジナルグループメンバーですから、グループ品種が中心とはなっていますが…。)

日本市場が欲している品種構成、サイズ構成と、それら新興国、もしくは最大球根消費国であるオランダと比べて、人気のある品種・花色にかなりの違いが出てきています。

新興国の多くの国々は、1 つの市場で、複数サイズの球根を使用して様々な価格帯に向けた生産が出来る国でもあるわけです。様々な切花消費場面があるからなのでしょう。日本と違いオランダ花卉流通のポージ易い？(これは大きい。日本は埼玉 FLC さんがいなければ…。せいぜい 2 サイズしか買わない…。)

それらの国は一体球根代いくらまで払えるの？何サイズまで買えるの？球根購入競争相手である各国の切花生産方法と花の消費状況をちゃんと勉強しておかないと、オランダや N.Z や刊の農家の品種選択・販売戦力が見えてこないでしょう。

ザンバルバス社 (デ・プラス社 + V d b 社) が決して日本市場を見ていないわけではない。「取引安定性の高い市場である」、という認識ははっきりと持っているはずです。(中々、日本流の商売のやり方には合わせてこない…アメリカ流?)

彼らにとっては複数の輸出業者に対して最高価で購入してくれる市場、**最大球数を複数サイズで消費してくれる市場**に向けて生産販売していくことが、経営戦力の根幹という事の様です。

ハス・クライブ氏は、今日までの、日本市場の主要輸出業社とは、全く考え方の違う戦略を立てて、巨大な組織を運営している人なのだと思います。(感覚的には、ほとんど異業種参入に近い。決して悪いことではない。)

ソネ社同様、Plamv 問題を抱えている刊の球根農家は、問題の発生確認が、早かった為かと思いますが、すさまじい速度で種球更新を図っていました。そのときに選択される品種は…残念ながらと言ってはまだ言い過ぎなのですが、やはり OT の割合が高くなってしまいます様です。**(火山灰土でのりん作体系の為、世界販売戦略、Plamv クリーン対策)**

世界市場戦略を立てているこの会社の球根を、この生産構造で生産されている球根を、日本の切花農家の皆さんに納得して、使ってもらえるような流通が出来るのか？ある時、ある品種に需要が高まった時、他国、他産地、他業社にも負けない価格で競り落として、流通させるべきなのか、逆に過剰流通の時にはどのように付き合えば良い？魅力ある生産地なだけに、悩み深いのです。

早植えへ 1N なのか？遅植え 1N なのか？新規畑生産物？古畑生産物？オーナーグロアーの抱える疑念と同じ疑問を買い手も常に考えていかなければならない…。(今年から 1N と 2N は分かれます。良かった！)

なんで 130~150ha 位のパレションにしないだろう？そうすれば生産と取り引き両方とも安心感がずっと高まるのに…。

火山灰土でなければ、りん作はある程度受け入れざるを得ない。V.Z 社の圃場生産地分散は、支持できるのに、この会社の分散には違和感を感じる。自分自身でもこの不安感を解消できない。本気で付き合ってみて、答えを出していくしかないと思いました。

V d b社を守る、デ・プラス社を守る、ザンバルズ社を守る、リジナルメンバーで居続ける。すごい…できる？

バルデビア地区

ソ社（無印販売）＝当社において、N.Z産のV.Z社、の様なもの。一つの基準農家として考えています。

火山灰土です。限りなく全ての畑が新規畑・処女地です。そもそもこの会社はバ イスが少ないことで高い評価を受けていた会社です。（今はもうやめた様ですが、日本に直接球根販売しようとした会社でもあります。わからなかったとは言え…やんちゃですね…。落ち着いて見極めましょう！）

北部サッチャゴ 周辺イワエス地区（今回は、栽培現地の確認はしていません。）

ティッシュカチャー球根の初年度栽培を隔離栽培方式で生産しています。当然プラスチック温室内です。刊の冬場において無加温で栽培がスタートしています。多くのワンド球根農家、育種会社が再びソ社での原母球生産を始めていました。

イワエスから箱に植え付けられた球根が、バルデビアに植付けられたまま送られて来て、バルデビア地区にて箱内からの掘り取り選別作業後、休眠打破しながら北半球へ向けて出荷する準備作業を行っていました。パーター氏もお客の1人です。（N.Zアイランドバルズ社オーナー）

ティッシュカチャー順化温室

会社近くの新規畑・処女地において、その多くが自社生産の基となるティッシュカチャー球根の初年度栽培を隔離栽培方式で行っていました。すごい量です。これまた当然、移動型プラスチック温室です。毎年立て替えています。

ここでもテーブルダンス・サンプーヅ・コルコートなど新しいOTのワ工が圧倒的に大きく、O.Hとの面積比で50%：50%くらいに見えました。（当然同じ面積ならO.Tの方が収穫量は多くなります。）

T1, T2, 球根栽培圃場

ティッシュカチャー温室栽培された球根の完全露地栽培、1年目、2年目の球根です。いっぱいありました。一般在来系普通種の割合が高かったと思います。

他の百合科の植物から、自社の営利切花球根栽培圃場から、完全隔離された環境です。

作がバラついています。若い球根なのだから、マイクロ、ティッシュカチャーダイル外生産ですから、どうしてもバラついて見えます。（同じサイズの養成球を、開花球を植えても、輪バラつく…。）これはやむを得ません。

りんぺん栽培圃場

1カ所で集中的に生産されていました。他とコンディション・年齢・履歴の違う球根から、完全に分けて、1極集中生産です。そして隔離栽培です。

開花球

開花球・1年栽培・2年栽培・2年栽培1年目とも圃場は複数に分散されていました。同一品種同一年齢の球根でまとめている様に見えます。自動的に、こちらも他からの隔離栽培です。

圃場品質はほぼすべての圃場がザンバルズ社の優秀2圃場に匹敵する美しさでした。

この会社に栽培委託を出しているフルナー者の影響が色濃くある為、まだ完全にPlamv感染ロットが無くなっているかと言えば…そうではないような雰囲気を感じています。これは、アイランド社、ザンバルズ社でも同じことを感じました。

ソ社においては、12年で激減、13年でその大半、14年にはほぼ完全脱却するよう見えました。（各社同様、未知の感染ルート対策については不明。）凄い事です。すごい決断です。

ザンバルズ社同様この会社も、地表に緑の葉茎が出ている面積は100haを超えています。（販売開花球面積が、約65ha 足らずなのに…。）

このバ イスを徹底的に削除するための生産集中方法を、今後も継続させるのか、将来はザンバルズ社のように分散するのか、2014年以降に答えが出ると思います。（なんとなくザンバルズ社方式にはいかない様に見えます。）

過去2年間に合計6,200,000球りんぺん取得用の原母球をオランダから輸入し、合計70~80,000,000球のりんぺん養成が行われていました。

全部開花球にするためではありません。ダメなものが出たら捨てる為です。

このような抜本的な、強烈な痛みの伴う、再投資が行える球根農家が世界にいるとは…。驚きです。今回の刊訪問で最も衝撃を受けた部分です。12/13年でもちゃんと品種ロトを選んでいけば…。そして彼らの思いがはっきりと球根という商品に現れるのは、14年以降だと思います。

ソネ社の再生に関わっている主要な輸出会社、P.O社・Z.P社両社とも日本市場に軸足を置いてくれる会社です。

育種会社はブレッター社です。レムコ・バン・デ・マルセル氏は今年でソネ社から撤退、ソネ社の経営方法とレムコ氏の要求がPlamv問題では無くて、ひたすら小ロト生産が行えない、小ロト生産はブレッター社受託分だけ、それ以上の生産作業受託は無理なのだ。という理由で分かれるとの事です。(Z.P社も委託生産を行っている。)

花種の採種会社として高名な会社ですから、そちら側からの支援も取り付けられていけばなあと願っています。

これだけの会社がのりだしてきているわけですから、金融機関もかなり前向きに捉えてきているとの事です。

この会社の本当の復活のカギを握っているのは、サデ社で15年、マック社で15年、**あのバリアMAKを作った男、ニコ・ハフ氏にかかっていると思います。**(オランダ人、サデ社、マック社ともオランダ球根会社)ハフ氏(約50歳)が後半の職業人生の半分以上をソネ社の再建の為に関わってくれるならと、多くの人が集まっている様に見えます。

同族をマネジメントから外し、コンザロ兄弟が、採種分野、球根生産分野のリストアを進めています。(代表はあくまでもソネ氏。)私は日本人ですから心情は?ヨーロッパ・アメリカ風に言えば最も効率的な手法なのでしょう。

何百人何千人の人生がかかっているのだから、厳しいけれどこれが正解なのだろう、最善なのだろうと思いました。(利はいまだに軍隊方式。マネジメント・世界市場に向けた生産/販売戦略という気概は分かるのですが…、現場とのギャップはやはり大きい。サハーベストも…サソも…ソネも…。

越えなければならない壁はいくつもある様に思いますが、本当に頑張っしてほしいという気持ちにさせられた訪問でした。

私は日本の球根輸入販売会社の人間ですから、心情はものすごく大事だし、これからもそれが最も大事ですが、その年、その年、その時々々の最善を考えていかなければなりません。それがお客様の為、自分の会社の為だと思うから。

今まで疑念も含めて、近年、そして今年のソネ社の球根品質についての考察はやや修正しなければいけないのかなあと感じています。

まずは気象条件。一生懸命答えを探していたのですが、ハフ氏からのシンプルなおアドバイスをいただきました。

『N.Zネビア、刊・ロスアンゼルス』:『フランス・ホルター』と対比して若干修正。

『N.Zラカイ、刊・バルト・エビア』:『オランダ南部』をさらに暖かくしたイメージ。

『刊・ピュウエ、オランダ』:『オランダ南部とオランダ東部』を合わせたようなイメージ。

『N.Zゴア』:『オランダ北部』というイメージで良いのではないかと。の事。

フランス、N.Z、刊、の全体のイメージは、オランダより、日照量、光の強さ、熱量が多そうだという事。

(全エリアをそれぞれ対象となる北半球産地、オランダと比較した時)

球根栽培期間がオランダが8.5か月くらいなのに対して、N.Z・刊・フランスの多くの産地は、9か月半~10か月とれる可能性を持っているという事。

これは両方の意味ですごく大事。1ヶ月でも植え遅れれば相当な痛手。大きなダメージを食らう可能性もある。津南が5月下旬/6月上旬に球根植えれば、どんなに肥ったって、輪なんてつくわけがない。

暖かい栽培条件はリスクも高いのです。

初期生育に限って言えば、コアを除く N.Z・刊全生産地域がオランダ南部より明らかに早いはず。
(だからバリス問題が大きくなった…。) V.Z社ピート氏見解。

もしかして、今までのソ社の輪付きの悪さって気象要因もあるけど、(掘り取り時の降雨量の多さなど)むしろ養成球保管管理・養成球定植期の勘違いなど、**結構人的誤りの為に起きていた可能性の方がでかくな**
いか?という印象を持ちました。(今回の訪問で、ザンバルグス社の定植遅れの畑でも、上根が球根内に張ってしまっている個体を確認しています。)

人的な失敗なら改善できるはずです。

11年産のソ社の球根「輪付き過ぎだ〜」という話も入ってきています。1N球 2N球を使い分けることによってそこらへんも見えてくるのではないかと思いました。

トフ氏が全面的に生産と農場経営にかかわってきたから、主要な取扱業者が本気で再建に乗り出したから、すぐさま N.Z産よりも圧倒的に力の強い球根が出来上がるかと言えばそれは言い過ぎだと思います。
しかしながら、明らかに近年のソ社とは、従来のイメージとは変わってくるだろうとは強く感じました

1か月早くに圃場を見た N.Z球根会社と比べてはあまりにも N.Z農家に対して不公平になりますが、北半球における8月中旬の生育ステージだとしたならば、それがいくら新規畑・処女地のみの生産とは言え、異常な根量でした。(上根/下根ともに。何か薬でも使った?)

この生育ステージでのソ社の畑の根量というのは日本でもオランダでも見たことがありません。トフ氏最大の「ここができる」という自信の裏付けとなっていると思いました。

ザンバルグス社、ザンバルグス社の圃場品質にも驚いていますが、ソ社=根が少ないというのが実際の消費場面での印象ですから、この根の量は?何でこんなことが出来たの?ビックリです。

トフ氏曰く、**栽培面積の50%以上は、常に新規畑/処女地。輪作は7年間あけて、同じ畑での生産は2回だけにしたい、しかも母球、りんぺん、2年連続栽培は新規畑のみ。りん作畑には、1作開花球のみ。との事。**
(さすが解ってる。えらい。)

ここらへんの差が、ザンバルグス社に対して感じる違和感なのかなあ〜?

特に4~5年ぶりに訪問してみて、1か月前の N.Zの成長にも驚きでしたが、刊の変化成長にはもっと驚かされました。(N.Zはお互い常に注視していますが、刊はあまり良く見ていなかっただけ?)

N.Z、刊産ともども各々の会社は自分自身への原点回帰。ここで何が?自分は何が出来るのか?

ザンバルグス社の生産販売方法は、V d b社の販売方法に極似しています。(ハスクライブ氏の原点。ちょっとニューヨークファントマネージャーっぽいところが怖い。でもすごい。)

ソ社は世界一バリスの入っていない球根を作っていたはずです。(日系なのだから、四国出身なのだから、頑張っ!)

ザンバルグス社、ファン・レモン氏は純情な人です。(もっと人を信用して…)

各々の原点回帰からの経営構築は、世界中の流行みたいですね!

12年産南半球産まとめ

(前回の考察と違い、両国を見た中での感想をベースに考察)

日本のほとんどの球根輸入業者は、Plamv問題が発生するまでオランダの百合球根生産方式のうち、最も重要なポイントのひとつである、ホナーグローラーとコントラクトプロダクショングローラーの関係、その意味すら知らなかった。(知る必要が無かった。)

私自身2008年までは、1年に1回又は2回、最低でも2年に1回はN.Z・刊に訪問していたのに、近年は現場を見ていなかった。(オランダは毎年4回見えます。)

ところで、オランダの輸出業者仕入担当で、95年以降毎年最低1回、又は2回以上両国を訪問している会社が、何軒あると思います？
少ない！案外ふざけるなど言いたくなる会社がありますよ！

株中村農園の専務は、1人で年に2回ずつ、2000年初頭から、N.Z・刊を訪問し続けているはずですが。(間違っていたらごめん。)いまさら思う事はきっと「慶吾君、孤独だったんだろうなあ」という事です。私の知識は4~5年前で停滞している状態。他の日本の業者はこっそりひっそり訪問していたみたいですけど…。

皆さん…。分析は中長期視点で合っていましたか？

日本花卉球根輸出入協会の会員はオランダだけでなく、生産圃場の見方をもっと勉強して現地確認をちゃんと行うべきだとつくづく思いました。

自分は体力の続く限り、自分の会社に後継者が出来るまでは、オランダ生産圃場確認を行いたいと考えていますし、もし興味がある様なら、同業他社の方々にも畑の見方や感想をどんどん開示していこうと考えています。同行出張も迷惑でなければ、全然OKです。**その代わりに私の後代を作ってほしい。**(押し売り…迷惑ですよ…すみません。)

N.Z・刊には、さすがに毎年通うわけにはいきませんが、圃場確認ができる1月~2月(ハイズ調査には不向きな時期)には2年に1回くらい替りばんこに行けたらよいなあと思っています。(できるかどうかはわかりませんが…。)

各業社とも生産現場は絶対に見るべきだと思います。**百聞は一見にしかず。**輸出業社の営業半分の説明や同業他社の情勢報告(特に山喜農園森山隆は文章下手過ぎ。恥ずかしいです。)日本国内の切花栽培結果・概要だけでは分からないことが山ほどあります。

畑を見ずして、永良部の鉄砲百合売っている会社なんて1軒も無いでしょう。

早ければ今年、遅くとも来シーズンには多くの輸入会社に両国を訪問してもらいたいものです。昨年慶吾君のレポートにも「日本人が来なくなった」って書いてありましたよね！

見てきたから「えらい」と威張っているわけではないのです。

輸入業社1軒しか見ていなければ、その情報の精度の高さの確認や、違った見方の意見交換などできっこない。業界の目線は一つになる必要はないけれど、同じものを扱うのだからより多くの目線で確認し合った方が日本全体へ供給される生産会社の対日市場に対する意識は確実に向上すると思うし、品質の安定化にも結び付くはずだから。

地政学的観点から、その気象条件だけが、N.Z産の評価を上げた理由ではないと思う。多くの輸入業社が、それを扱っている輸出業社との連携で、N.Z産の価値を高めたのではないかと思います。

***もし南半球を視察するなら…**

主要な取引輸出業社、またはオーナーグロアーと一緒に行きましょう。刊はオーナーグロアーが少ない。生産受託会社が圧倒的に多い。「世界戦略型球根生産」ですから、ポンといきなり行っても相手にしてくれない。怠けている、考え方が自己都合に偏っている輸出業社では、無理です。

今回、P.O社 ジョン・ベルバート氏に同行いただき大変助かった。彼は元旧ヨーロッパファンフェン社、球根生産部のマネージャー格で、ザンバルグスの現在の形を作り上げる時期から関わっていた人。オランダ以外の国の球根農家でこの人を知らない人はいない。

そんなわけで訪問した球根農家の全圃場を見させていただきました。

刊も大事です。バランスよく取り扱っていただければなあと思つづきました。

刊の全生産球数の6~7%くらいしか、日本は買っていないんですよ？ 日本離れが進むとは言えませんが、取引環境は今後も厳しくなる様な気はします…。それでもガンバル！

テレビ東京の『カブリア宮殿』という番組で特集されていた新潟のワイン製造販売会社『カブドツチ』。当社赤塚産/木山産のすぐ近くの会社。南半球産百合球根って…国産ワイン生産流通に一石を投じたこの会社に似てる？

ところで**当社の今シーズン12年産の取り扱い方針は…原則 お客様の意向に沿った品種・産地**

産地 : N.Z産=NIS, B.K, (無印N.Z…V.Z社), S.F
: 刊産=PUGS, LOS, (無印C.H…ツネ社) (WSB, VLが追加になります。)
コンディション : 1N, 2N, TL など

N.Z産・刊産関係なく、あくまでもお客様の選択にこたえられるよう、全力を挙げて確保するつもりであります。が…。

当社は東日本を主要な直接販売先として球根販売をしている会社です。

当社の南半球産取扱の原点は、低温・低日照期に発根力・発根伸長力・長期保管後の球根の力の落ちにくい生産地の球根を扱っていきたいという気持ちには揺らぎはありません。

これは、燃油価格が高騰する状況での西南暖地の冬場に光が豊富な地域への導入にも薦めやすい理由づけになると思っています。

西南暖地の温暖な気候は、各国のそれぞれの産地の気象条件化で生産された球根の特徴を生かせる作型を持っている地域が多いと思います。(Plamv さえ撲滅できれば)

ぜひそれぞれの球根産地の特徴を発揮してやってほしいと願っています。

もう一度、正しく正しい作型で素晴らしい草姿のツネ/ツボツ、シベリアをいっぱい作ってほしい。ザンバルグス社のハセツラはすでに素晴らし過ぎ。

N.Zネピア産・カヤ産、刊・ロシアツェル産に軸足は置いて、日本向け品種の中長期生産継続の下支えにもなってやらなければならないと思います。(日本全体の意向となってほしい。)

***N.Z産は日本を中心としたアジア市場戦略商品です。だって日本は、N.Z産生産球数の推定35~40%を買っていますもの！！**

お互いに「切っても切れない関係です。」

ここがオランダ産と一番違うところ。食い散らかすような取引、出来るわけないでしょう！

Vdb社、P.O社、Z.P社が考える世界戦略商品となる刊産ピュエ/オム/近郊産球根、バルグピア産球根の本当の力が発揮されることを期待し、使える品種・使えない品種を見極めたい。冬場の色物特殊系、白色晩成

系の品種・産地を紹介していきたい。

日本に軸足を置いてくれる球根生産者をしっかりと作りたい。

当社が取引いただいている西南暖地側に球根を供給する主要な国内球根販売会社（輸入会社）の皆様方と共に、頑張っていきたい所存です。

12年産もよろしくお付き合いください。ありがとうございました。

詳細はお問い合わせください。

以上
森山隆

* 追加情報 （特に国内業者の皆様へ）

①21日 AM1:30 の情報によれば…

N.Zアイルランドバルブズ社は、北島から南島への生産地移動をしばらく（何年？）見送ることにしたそうです。
理由は…様々です…。

②守秘義務があるので、各農家別の輸出球根数はある程度把握していますが、お知らせするわけにはいきません。（11年産/12年産に向けて輸出業社は、枠の大幅変更はできないはず…。）

各輸出業社・輸入業社は日本市場におけるシェア取り合戦に明け暮れて、球根生産の安定化という最も重要な仕事を忘れそうになる。なっている。

絶対に忘れないようにしましょう！日本向け品種の生産を守るために！

③当社ホームページに世界各国のランダ産百合球根の輸入状況が載せてあります。最後の「P.T」発行の報告です。P.Tは解体されます。これに似通った報告は今後「ANTHOS」からされると聞いていますが…。

10年産はすでに11億5千万球を超えています。（過剰感の分岐点。）

11年産も確実に超えてしまうでしょう。

12年産南半球産取引開始は、早すぎです。（約1か月早い。）

12年産ランダ産は、絶対に急がない様にしましょう。

それも日本市場を守る為です。