

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. 794-4168
E-mail: info@yamaki-noen.co.jp
HP Address. http://www.yamaki-noen.co.jp

球根情勢報告

2014年産オランダ産百合球根価格表送付にあたり

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。

また、2014年春夏期当社試験栽培展示期間中には、大勢の皆様よりお越しいただき、誠にありがとうございました。

本日より、2014年産夏秋期試験栽培に向けて、解凍作業に入りました。

約400ポットの定植となります（当社試験栽培温室）。昨年366ポットでしたので、試験品種数は、ますます増加しています。

既に、新潟県津南地区における夏秋試験栽培については、約270ポット（2004年産より開始。過去最大。）定植済み。

新潟県新潟市秋葉区における、秋冬試験についても、約275ポット（2007年産より開始。過去最大。）8月末～9月上旬定植予定となっております。

将来に向けての品種開発・選抜は、益々真剣みが増してきており、14年産以降減少傾向となる予定のPlamv問題を踏まえて、作型別・目的別の品種開発を、多様な気象条件/作型にて検証し、有益な品種開発が出来るかと信じております。（全国の切花産地が使える情報整理がしたい！）

機会がございましたら、ぜひお立ち寄りいただき、ご確認ください。

近日中に、試験栽培リストを作成し、HPに載せておきます。

*2015年当社試験栽培は、別の形で大きくスケールアップする予定です。

価格表について

①為替レート 1 EURO=¥139.0/¥141.0/¥143.0 で計算してみました。

今回が第4回目の発行となっておりますが、徐々に円高レートを使用しています。現状を反映させた結果です。

1 EURO=¥141.0以下のレートを使用する確率は大幅に高まったと考えています。

1 EURO=¥140.0以上で契約した分も当然でございます。

できるだけ有利なレートが使えたら…と考えています。

*なお、南半球産百合球根為替レートにつきましては、1 EURO=¥140.0/¥142.0にて、計算していますが、¥140.0レート適応されるとお考えください。

為替管理は、ほぼ終了しています。

②オランダ国百合球根栽培面積表が発行されました。（速報）

まだ、内容は精査しておりません。日本語版作製には、もうしばらく時間がかかります。

1) 面積は増加した。（予測よりもはるかに多く！）

2) 輸出業社レベルでの感想は、「驚いた。」です！

今後の動きに注目していきたいと思います。

③6月/7月期の在庫表では、新品種を追加していく予定でした。

実際「養成球根」については、いくつかの新品種が、追加されています。

『期待の新品種』ではなく、『どの目的に使用する』という視点で取り扱っていきたい所存です。
お問合せ下さい。

開花球につきましては、まだしばらく準備に時間がかかる様です。数百球くらいしか扱えない品種を含め、随時追加していきます。よろしくお願い致します。

ところで…もしかしたら…。

先日、10ページにも及ぶ球根情勢報告を発行いたしました。

まだ内容については、数名の方からしか「どんな感想でしたか？」と聞き取っていませんが、その際に出てきた話…

結構私自身ショックだった事…

へたくそな文章を読んでいた事には、大変感謝しています…。

1) 多くの切花市場・切花産地には、「主要品種」という考え方は無い…。

2) 「主要品種って何？」何球何本くらい生産流通したらそう言えるんですか？ (5,000,000~10,000,000本以上…)

3) 「主要品種」についての背景説明をしていたつもりだったのですが、「そういう説明を聞いたこと自体が初めて…。」

「カブラカ」がO.H系歴史上最初で、そして今現在も物流上、秀でた品種であるという見方を、初めて聞いた！

「主要品種」又は、「古い品種」ですら『商品説明』=『球根でなく切花(商品)』がなされていない。又は、知らなかった人が多い。

1983年くらいから日本に輸入され始めたO.H系には、第一世代~第三世代があつて、第四世代の開発が遅れている。

そういう考え方をしていなかった。

したがって、「そういう開発視点」は無い。(オランダ側も「そういう考え方」はしていない！)

他の球根切花の失敗って何？ベースを失ってしまう？ベースを作る？何？何？何？

O.H系だけはそうしたくない！L.A系(透かし百合)は復活させたい！

コンディション別に球根を販売・納品する事は、世界の球根流通(トップクオリティフォーマーケット)においては、「当たり前」の事なのに、日本においてはその普及が遅れている…。(トップクオリティマーケットなのに…)

もうすぐ50歳になる(まだかろうじて40代…)私が、20代の前半から30年近く同じ仕事をし続けてきて、「当たり前」だと思っていた事は、今現在もう「当たり前」ではない様です。

今改めて思う事…。

必要なのは、「プロモーション」や「産地アピール」以前に、

『商品説明』=良い言葉が見つかりませんこれで意味伝わりますか？

耐凍性が無い球根、品種を売って、買って、「ブラックノーズが出た。」

物流耐性・切花保管耐性が無い品種を市場に納品して、「花じみが出た。」

今はどちらも「クレーム案件」ですね…。(球根業社に対して…切花農家に対して…)

どうやったら減らしていけますかね…。

Ibulbからのアドバイスは、
「難しい言葉ではダメ。」「出来るだけ簡単に。」「出来るだけ短く。」「出来れば楽しい言葉で。」「写真やQRコードは可能な限り積極的に。」「でもやっぱり問題は中身です。」だそうです。

統計資料を作りました。

当然、皆さん自身が分析をしてくれているものだと思っていました…。

「間違っても良いから山喜さん、貴方が感じた事・分析した事を伝えなさい。」だそうです。

もう一回自分自身が20代/30代のときにどういう風に仕事をしていたか考えてみます…。

これも原点回帰ですか？

そういえば、25歳に青年農業士になった時、「ずっと普通でいたい」という、とんでもない目標を立てたのでした。(変化を受け入れ続ける…。)

ちょっと、面白くなってきました。

以上 森山 隆



<http://www.lily-promotion.jp/>

私共はLPIの趣旨に賛同し
協力・応援しています