

16年12月期 オランダ研修旅行報告書

研修日程：12月4日（日）出発～12月11日（日）帰国 全行程8日間

12月4日（日）

PM13:30 出発 成田
PM17:30 到着 スキポール

12月5日（月） 案内業者 P.O

訪問業者
AM07:00 ファン・リーロップ (オーナー型球根農家)
ボル (オーナー型球根農家)
コーイマン (オーナー型球根農家)
クリンク兄 (オーナー型球根農家)
VZ社 (球根輸出会社兼育種会社、オーナー型球根農家)
PM20:00 終了

12月6日（火） 案内業者 VBD ウィルム氏 P.O エバート氏

AM06:30 アルスメール市場 (花卉市場)
VDB社 (球根輸出会社)
PO社 (球根輸出会社)
QUALILY (切り花農家)
フレッター (育種家兼オーナー型球根農家)
PM21:30 終了

12月7日（水） 案内業者 VWS ゲーリット氏 Z.P ケーシー氏

AM06:00 VWS社 (球根輸出会社)
バックカー (オーナー型球根農家兼切り花農家)
エンティシュ (切り花農家)
ZP社 (球根輸出会社)
クリンク弟 (オーナー型球根農家)
PM19:00 終了

12月8日(木) 案内業者 DJ ローディー氏 JW ヤン氏

PM06:30 DJ社

(球根輸出会社兼育種会社、オーナー型球根農家)

OA

(オーナー型球根農家)

JW社

(球根輸出会社)

CNB

(球根取引仲介管理業者)

トーマス

(オーナー型球根農家)

PM19:30 終了

12月9日(金) 案内会社 VDZ ルート氏 P.O エバート氏

AM06:30 ST社

(球根輸出会社兼育種会社、オーナー型球根農家)

VDZ社

(球根輸出会社)

ウオコイセン

(球根パッキング会社)

ウォーレンダン

(球根原木類洗浄専門会社)

WF

(オーナー型球根農家)

ホップマン

(オーナー型球根農家)

JD

(オーナー型球根農家)

12月10日(土)

AM

free

PM12:00

スキポール空港

PM14:30

出発

12月11日(日)

AM09:45

到着 成田

PM14:00

到着 津南

参加者

津南町ユリ切花組合

- ・江口 裕
- ・藤木 直人
- ・河田 太郎

近藤農園(荒川)

- ・近藤 秀人

山喜農園(コーディネーター)

- ・森山 隆

問題

昨今のオランダにおける球根情勢は日本の切花農家が行ってきたショッピング感覚の品種選択に加え当事者意識の軽薄さにより、日本向きから遠ざかっている。特に日本の最も人気品種であるカサブランカ・シベリア・ソルボヌの球根生産減少や日本向け品種の育種速度の低下は多くの生産者を悩ませる大きな要因の一つである。日本の生産者のオランダ球根生産流通の認識不足もその流れを大きく加速させていることも事実である。

目的

オランダの球根生産流通システムの現状把握と理解することを目的とし、今後の切花及び球根生産の新たな展開につなげていくことが重要である。

研修報告

Day1

- ・ファンリーロップ（オーナー型球根農家）

生産面積：100haのユリ球根、200haのその他球根類

生産地割合：北部60%、南部40%

球根の仕分け選別に多くの人員を配置している。そのため細やかな選別処理が行われている。また、ウイルス感染拡大の温床でもある球根洗浄に使用する水に、新技術として紫外線を照射することで洗浄水の殺菌を行っている。この処理によりウイルス感染拡大に一定の効果があるとおっしゃられている。また、大雨の影響は想像以上に大きく、今年度だけではなく次年度まで球根品質・経営に響くそうである。

日本人の視点から作業に多くの人員を置き、人力で作業する工程は丁寧に作業をしているように見える。球根生産地がオランダ国内のみであり、その多くが北部に集中していることで球根の力自体は弱くなるはずなのにこの会社の絶対安定感が高い。したがって、日本の職人気質文化には“丁寧に作業をしているように見える”状況ではそれを上回る安心感が生まれる。

- ・BOLTHA（オーナー型球根農家）

生産面積：120haのユリ球根、そのうち5haはフランス

原母球は北側で営利用は東と南側で生産

フラワーリーロップ同様に球根の仕分け選別ラインに多くの人員を配置している。フラワーリーロップのような新洗浄技術への積極的な投資は行わず、新技術に確実性が判明してからそれらの投資を行う経営方針である。しかし、ウイルス問題にまったく対策をしていないはずはなく原母球の管理を徹底することで物理的防止による対策を行っている。また、オランダで自社の球根品質チェック（温室栽培）を先駆けて始めた一人でもある。すなわちコンディション別の球根販売の重要性を認識し実践した経営者である。

しっかりとしたビジョンを持つ経営者であると共に、社長曰く何を求められてそれに対してどうこたえるか人の話に耳を傾けることができる経営者でもある。

- ・コーイマン（オーナー型球根農家）

生産地：オランダ、フランス

球根仕訳ラインは1ラインで仕訳に携わる人の数も少ない。フランスでの生産を行っている数少ない生産農家の一つで、山喜農園では特定の品種においてKOのコンディション名が付けられている。フランスでの球根生産品質は良いがオランダでの品質はフランス産ほどではない。

フラワーリーロップやBOLTHAと比べると同じオーナー型球根農家ではあるが球根仕分けにおいて採用している人員が少なく、そのため前者よりも雑さが目立つ。

- ・クリンク兄（オーナー型球根農家）

最新の重量選別機を採用している。選別に携わる人員も多く丁寧にこなしている印象がある。また、OTのめまぐるしい発展でOTの球根生産能力が高いことが分かっている。球根生産が容易な中、種球生産で12～20UPのサイズができるためオランダの球根農家も扱いには困惑気味である。また、球根品質・ウィルス対策において高い認識を持っている農家でもある。フレッター社の委託農家であった為に2008～10年のPLAMV初期段階に関わってきた。そのため大きな痛手を負うこととなったが、現在は回復の兆しが見え始めている。

- ・VAN ZAN TEN（球根輸出会社兼育種会社、オーナー型球根農家）

養成球根を定植前に自社温室で栽培し球根の品質・ウィルスなどの状態をチェックしている。他の球根輸出会社では行っていない取組である。事前に状態をチェックすることで定植後の管理対応が迅速に行えるメリットがある。また、ティッシュカルチャーを行った球根に対していわゆるT1球根の段階で障害が多く発生している品種に関しては廃棄（事故が多いため）を行い安定的な品種の生産に努めようと試み始めた。VZのパッキングはその処理速度が1時間当たり約260～220箱程度で行われている。作業工程はある程度機械化されているものの要所で人の手が加えられている。使用しているピートモスはピートモス販売会社で形状や水分量が異なるが水持ちが良さそうな形状でかつ適度な水分量であった。

パッキング作業では球根とピートモスの攪拌や袋とじ、フタ閉めなどが人の手で行われていた。時間当たりの処理速度が遅いことは経営面からみるとマイナス面である。しかしながら、やらされている感はあるが箱内での球根品質安定のためには非常に大事な工程をとっている。

Day 2

- ・アルスメール花市場

時計競りが全てとの姿勢ではあったが今や前売り、相対が主流となっている。

- ・VAN DEN BOS（球根輸出会社）

世界第二位の球根輸出会社である。パッキングはオートメーション化されていて、オランダではそれを“トータルシステム”と呼んでいる。トータルシステムではパッキング速度を自由に設定できるため、パッキングに対する認識度とそれに伴う経営方針が具体化されてみえる。この会社では1時間当たりのパッキング処理速度を460～350箱程度で行っていた。パッキングに使用されているピートモスは毛が短く水分量はやや濁き気味であった。この地域の輸出用球根の検疫制度は他の地域より厳しい（地域によって検疫検査レベルが異なる）ため、通常では洗浄→乾燥→パッキングの工程を経るがこの会社では洗浄後ダイレクトでパッキングを行っていた。

パッキングの重要点の認識<パッキングの効率化を重視する会社である。ピートモスの質も球根のためよりもトータルシステムの機械作業効率化のためと思われる。

- ・ONINGS（球根輸出会社）

世界第一位の球根輸出会社である。パッキングの処理速度は1時間当たりで260～220箱程度である。要

所で人の手が良く加えられていた。ピートモスの形状は VDB 社と同じ物が使われているが水分量が異なっている。水分量は若干少なめであるが球根を洗浄後乾燥させずにパッキングするためピートモスの水分量を控えめにしている。

世界第一位の球根輸出会社にも関わらずパッキング処理速度が非常にゆっくりである。先入観的には取扱量が多い分、効率化を重視すると思われるが人の話に耳を傾け実践するところから取扱量ともに信頼性も世界第一位であると強く思う。

・Qualily (切花農家)

栽培面積：2.2ha

植付け本数：220万本

施設栽培で年間4回転させている。品種数は多くなく特定品種でかつ白・ピンク・赤の花色を通年で出荷させている。品質はミドルクラスより少し上の層を狙い栽培している。

自分たちが狙っている客層に合わせた作り方、品種選択を決してブレさせない。品質に目が行きがちであるが、経営者としてブレない姿勢が非常に印象的である。オランダの球根農家はどのようなタイプの切花農家の為に球根を作りたいのか？この農家のやり方は特定品種の独占ができるということであり、ショッピング感覚の日本の切花農家を相手にするより経営者として前者を選ぶ。このことは、日本の切花生産システム・市場流通システムが球根生産の実情に当てはまっているのか疑問である。

Day3

・VWS (球根輸出会社)

トータルシステムを採用し6~7年経過しているが弱点を補うために改良を加えている。改良点として箱内のスペースをセンサー管理によってピートモスの量を変えている。そのためピートモスの量が多いが水分量が少ない。輸出業者で最大の沈殿槽を持っている。

やはり、機械優先のパッキングにならざるを得ないが、その中で改良を行っていることからパッキングに細かい配慮ができる会社の一つであると言える。とにかく広大な沈殿槽は長い時間をかけて水質の浄化に役に立っている。しかし、濃度の濃い使用済み洗浄水はこの広大な沈殿槽を持ってしても絶対ではないといえる。

・Bakker (オーナー型球根農家兼切り花農家)

世界で初めて原母球根生産を1から10まで隔離温室で行おうとしている。現在、そのための温室を建設中である。これを行うことで様々なリスク回避ができる。また、自社で養成した球根を使い切花を行っている。切花栽培では肥料の単肥管理を行い、日本の微生物資材を使い長い年月を重ね箱内栽培において考えられないほどの根張りに成功している。

信念があり何が重要で何をしなければならないのかそのための経営とは？何が足りないのか考えさせられる経営者であった。また、現状に甘えず“やれることはまだある”“探究心を忘れてはいけないと考えさせられた。

・エンティシュ (切花農家)

自分たちの思い、品種をどのように伝えるかメッセージ性を明確にしている農家であり、そこをブレない本心を忠実に表している農家である。花切り作業ではコンテナが移動してくるため人が移動する必要がなく、切った花もその場でベルトコンベアーにより選別場まで運ばれ出荷がほぼ流れ作業で行われている。

・zabo plant (球根輸出会社)

パッキングにはトータルシステムを採用している。そのため配置している人員も少なく、1時間当たりのパッキング処理速度を360~420箱程度で設定していた。ピートモスもオートシステム優先の仕様になっている。

第一印象でトータルシステムの効率化、低コスト化を最大限に行っているように見える。いわゆるアメリカ的経営そのものである。

- ・クリンク弟（オーナー型球根養成農家）

オランダでは同族で会社を運営していくのが昔からの潮流であったが、兄弟とは別の会社で経営を行っている。ロットごと機械類の殺菌洗浄を行っている。他の会社と同様に手法は異なるがウィルスに対して対策を行っている。

Day4

- ・De jong（球根輸出会社）

パッキングには多くの人員を配置し、多くの時間をかけて行っている。使用しているピートモスの形状は毛が短く水分量は多めであった。球根洗浄は昨年のオランダ視察報告の内容からさほど変化は見られなかった。原母球に関してはウィルスの感染拡大防止のため混入がないようロット毎に厳しく管理している。

ウィルス問題に関して、まったくの0にはならないが徐々に薄くなっていることは確かであるとおっしゃっていた。

- ・オリエンタルアンダイク（オーナー型球根農家）

老舗の球根農家の一つ。フレッター社の最大の生産受託農家だったため、ウィルス問題による経営危機に見舞われていた。しかし、設備備品の更新しているところから脱却の兆しが見えていた。設備は古いが人員の配置は多く、とても丁寧な仕事を行っている。

やはり、丁寧な仕事は選別や品質の精度が上がると感じる。安心感が人員の少ない球根農家と比べると安心感がある。

- ・トーマス（オーナー型球根農家）

御年輩の経営者で、育種会社の試験温室ではオリエンタルリリーの占める割合が極端に少ないことで“選べるほど良いオリエンタルリリー”がない状況にあることを力説していた。

日本の生産者がオリエンタルリリーの良い品種を要望することに応えられない状況にある。品種の使い捨て、軽率な発言による責任放棄はもはやOTの台頭を赦しオリエンタルリリーの衰退に拍車をかけてきた。走り出した列車は止められないが我々はまだそれに乗って進むことはできる。

Day5

- ・STEENVOORDEN（球根輸出会社）

1970年代から球根を取り扱っている会社である。昨年からトータルシステムを採用したがピートモスだけは機械優先ではなく従来通りのピートモスを使用している。

ベーシックな球根会社で球根へのベーシックなノウハウは高いものがある。トータルシステム導入により人員の配置数は少ないがピートモスを変更していないところは好印象である。

- ・VAN DER ZON（球根輸出会社）

- ・ロマイセ（パッキング会社）

時間の都合上、本社には来社はしていない。

VAN DER ZONが委託しているパッキング会社。パッキングはハンドメイドで非常に丁寧な仕事をしていた。

・ウォーレンダム（球根原木類洗浄専門会社）

球根やその他原木根の洗浄を専門で行っている会社である。洗浄レベルが高く、この会社で行われた洗浄ならば安心というのがオランダでの認識である。とても広大な沈殿槽を持っている。

・WORLD FLOWER（オーナー型球根農家）

球根選別ラインの人員数は少ない。球根に関わるベーシックな部分と品質管理はしっかりしている。ウイルス対策としてフラワーリーロップと同様のUV水洗浄機を導入している。

・HOPMAN（オーナー型球根農家）

カサブランカ TYS の生産農家であり、球根生産農家としてはとても高い能力を持っている。ウイルス対策として他とは違う洗浄技術（薬液処理）を用いている。また、養成球根栽培においてもスプリンクラー灌水からドリップ式に変え液体肥料と混ぜてドリップしたら生産性が上がったなど技術革新を忘れていない。カサブランカ TYS のメリクローンに関して、メリクローンよりも系統選抜のほうが品質が落ちないという自身の観点からメリクローンには消極的であった。系統選抜を行ったため、数年後にはその系統のカサブランカが出てくる。

この会社の経営方針的にその年に一番儲からなかった品種は2年後生産して終了するのが常であった。ちなみに15年産で一番儲からなかった品種がカサブランカである。通常通りであると17年産度でカサブランカの生産は終了するはずであるが、一方で種球の準備は行い翌年以降の生産準備も行っている。

・JOS DUINCVELD（オーナー型球根農家）

一般的なオーナー型球根農家である。原母球の管理は厳しく、大事に扱っている印象である。

総括

「百聞は一見にしかず」

この言葉以上にこの研修を伝える言葉が見当たらないほど見るもの全てが聞いていたことと一本の線で結ばれた。組合は何を考えなければならないのか、経営者として何をしなければならないのか、本心にブレない強さを持つことの重用性に気づかせてくれた。しかし、気づいただけで「聞くことより見ること 見ることより考えること 考えるより行動すること 行動して成果をだすこと」次のステップに行かなければまったくのムダで終わってしまう。“現状に甘えずやれることはまだあるんだ” この研修がムダにならないよう今後につなげていきたいと思う。

余談であるが、研修初日で疑問が生じ三日目で気づいてしまった。四日目・五日目とそのことだけが頭の中をグルグル回って正直・・・身に入らなかった。肝心の部分は理解したが、細かいことまで頭に入らなかった。

ごめんなさい