

電話やメールで注文殺到

エゴマがブームだ。二〇一四年末にオメガ3系の必須脂肪酸の一種であるα-リノレン酸を多く含むエゴマの機能性についてメディアが取り上げたのをきっかけに、市場規模は一気に拡大した。

埼玉県さいたま市でエゴマの生産から流通、販売までを手掛ける有限会社モリシゲ物産は、自社栽培も含め早くからエゴマに携わってきた。

代表取締役の矢島繁さん（六七歳）は、需要の裾野が広がったことを歓迎しながらも、短命なブームに終わらせない取り組みが必要だと考えている。

同年二月上旬半ば、突然、電話、ファクシミリ、メールがモリシゲ物産を嵐のように襲った。

「エゴマ油をすぐに売ってほしい」「エゴマ商品の在庫をあるだけ買い取る」。こんな注文が一般消費者や小売店などから一斉に舞い込み、一時はインターネット回線と電話回線がパンク状態になるほどだった。

エゴマはシソ科の植物。「ジューネン」とも呼ばれ、日本では古くから山間地などで栽培されてきた歴

経営紹介

ブームに踊らずエゴマ一筋 一時の利益よりも顧客重視



ブームに左右されない経営をする矢島繁さん



埼玉県さいたま市

有限会社モリシゲ物産

設立 ● 1996年8月

代表取締役社長 ● 矢島 繁

資本金 ● 300万円

事業内容 ● エゴマの生産、卸、小売り販売の他、地方の名産品の卸をしている。

社員数 ● 7人

URL ● <http://www.morisige.co.jp/index.php>

史を持つが、国内ではそれまで、あまり知られた存在とはいえなかった。現在は、全国の三〇〇軒で約二〇〇トのエゴマが生産されていると見られている。

しかし、複数のテレビ局の健康番組が「エゴマ油に含まれるオメガ3脂肪酸が体にとっても良い」と取り上げ、新聞、健康雑誌や女性誌も後追いした。ブームにより急増した需要に対して、中国など海外から安いエゴマやエゴマ油などを輸入して販売する業者が乱立するようになった。

中には、品質を問わず安価に仕入れ、国内で高く売ろうとする業者もいたという。

モリシゲ物産にも大口の新規取引や取引拡大の申し込みなどが相次いで寄せられた。「ようやくチャンスが来た」と社員の中からは期待する声もあった。

ぶれないことが商売の基本

しかし、矢島さんはこうした動きに耳を貸さなかった。手元の在庫は、百貨店や通信販売で買ってくれる個人など、従来の顧客に優先して販売した。

「取引先に迷惑を掛けてはいけません。一年余りたって、ピーク時

に比べると需要はすいぶんと落ちてきてきたものの、依然として品不足状態が続いています。ブームは幅広い人たちにエゴマの素晴らしさを知らせるのに役立ちましたが、私たちは商売の基本をぶらしてはいけないのです」

過去にさまざまな食品がマスコミに取り上げられブームになり、下火になると見捨てられる事例を身近に見てきた。

ブームに踊ればいつときの利益は手に入れられる。しかし、「大切な顧客や消費者に不信感を与える」と、長い目で見てマイナスが大きいい」という信念が、矢鳥さんのビジネスを貫いている。

福島の栽培先に原発事故

新潟県の農家の五男として育った矢鳥さんは、作物生産から流通、消費を一貫して担う仕事を志していた。大学を卒業後、大手食品会社に勤め、その後、関西のコンニャク加工品販売などのビジネスを経て、一九九六年、さいたま市でモリシゲ物産を設立した。

当初は、食品卸とJR大宮駅近くの飲食店の経営を柱にしていた。人の健康に貢献したいと常々考えていた矢鳥さんは、愛知県の大学

研究者らのエゴマの機能性に関する研究に強く引かれた。当時は花粉症などのアレルギー症状の原因として、食生活との関連が広く疑われていたからだ。この研究は、世間からほとんど関心を集めていなかったが、矢鳥さんは少しずつエゴマ油の取り扱いを増やし、また、エゴマを原料としたふりかけなどの商品も販売した。

二〇〇〇年からは、高品質で安性の高いエゴマを自ら生産しようとしてエゴマの栽培を始めた。「食品業界に長く身を置いて、原料生産の大切さをしみじみと感じていました。それで農地を探し始めたのです」

矢鳥さんが見つけた農地は、福島県田村郡にあった。生まれ故郷に似た気候が気に入り、農地を借りた。「かつての牧場跡地が荒廃していました。柳や桑の木などが茂っていたところを全て自力で開墾しました」

矢鳥さんは、毎週末、農地にठीい管理を続けた。地元の人も少しずつ協力してくれるようになり、一年には栽培面積は五畝にまで増えていた。

そこに襲い掛かったのが一年三月の東京電力福島第一原子力発

電所の事故だ。農地は全て避難地域に指定され、耕作は禁じられた。小型のトラクターは地域一帯が出入禁止になる前日に持ち出せたものの、大型のトラクターは運び出せなかった。

矢鳥さんは諦めなかった。三月いっぱいまで福島農場に見切りを付け四月に入ると、すぐに地元の埼玉県庁を訪ねた。

「何とか、エゴマを栽培できる農地を探せませんか」

「平場で空き農地を確保するのはすぐには難しいでしょう」

「エゴマは中山間地の方が向いています」

こんなやりとりを経て、矢鳥さんに朗報が届いた。秩父市内に候補の耕作放棄地が見つかったというのだ。

四月二五日に現地を訪問し、その場で一畝を借りることを即決した。埼玉県農林公社が整地を済ませてくれており、すぐに種まき作業を始められると考えた。

ボランティアに刺激を受ける

しかし、現実には甘くなかった。農地は近隣のトンネル工事の残土で盛り上げたもの。小型トラクターではとても耕すことができなかつた

のだ。畑を少し掘り返すとサッカーボール大の岩がごろごろと出てきた。

途方に暮れる矢鳥さんを救ったのは、個人や企業から参加した延べ数百人のボランティアだった。

東京からは週末ごとに大勢の人が訪れ、地元の人たちは平日に手弁当で石を拾い続けてくれた。

「作業が楽になりました。彼らにはもう、頭が下がるばかりです。週末はまるで畑で異業種交流会を開催しているようでした」

ボランティアの中には、モリシゲ物産のエゴマ油を気に入り、買って帰る人もいた。また、現在でも定期的に購入している人もいます。

震災後、農地は毎年拡大している。新型コンバインや育苗ハウスなども整備しており、今年は五・五畝の農地でエゴマを栽培する計画だ。三トほどの収穫を目指している。

ブームに左右されない質の高い国産エゴマからぶれないビジネスを息長く続けることが、取引先や消費者、手助けしてくれた人たちへの恩返しだと矢鳥さんは考えている。

(農業ジャーナリスト 山田 優)

椎名 正剛 さん

千葉県
有限会社椎名洋ラン園

ミディイ胡蝶蘭開発で消費層を拡大する 洋ラン栽培を海外の地に拡げ新市場開拓

胡蝶蘭を「高根の花」にせず、花を
楽しんでもらう文化を日本に定着さ
せたいという夢のために、品種開発
を続ける。値段が手頃で、花持ちが良
いミディイ胡蝶蘭を一〇年の歳月を
かけて開発。

国際園芸博で高評価を受けたこと
で世界的な認知度を上げ、中国を拠
点にグローバル展開する。

国際園芸博で世界評価

—— 独自開発されたミディイ胡蝶蘭
が、国際園芸博で高い評価を受けた
そうですね。

椎名 オランダで二〇〇二年に開催
されたハールレマミア国際園芸博
覧会（フロリアード二〇〇二）という
特別国際園芸博で開催されたコンテ
ストに、私が独自開発したミディイ

胡蝶蘭の五品種を出品したところ、
うれしいことに全部が金賞を受賞し
たのです。

出品した洋ランが全て金賞受賞と
いうのは珍しかったようで、当時、話
題になりました。

—— 金賞受賞のポイントは何だった
のですか。

椎名 胡蝶蘭は、大輪、ミニタイプの
二種類がベースでした。そこで、私は
その中間の程よい大きさで、品質も
色合いも良い、ミディイタイプのも
のをつくり出したのです。評価はそ
の点でした。

ミディイはミディアム、ミドルな
ど中間の意味の英語にヒントを得て
使った和製英語です。

実は、この新品种に関しては私が
七年前の一九九五年にすでに開発し

ていたのです。

—— えっ、そうだったのですか。フロ
リアード二〇〇二で世界的に認知さ
れるまで時間がかかったのはなぜで
すか。

椎名 それはフロリアードの開催時
期の問題です。格調を重んじるのか、
一〇年に一回しか開催せず二〇〇二
年の開催が私の独自開発から七年も
たっていたのです。

大輪とミニの中間狙いが奏功

—— 花卉栽培で世界的にトップシェ
アを持つオランダだけに、日本から
の新品种出現はショックだったで
しょうね。

椎名 そうだと思います。事実、フロ
リアード二〇〇二の後、オランダの
洋ラン関係者が数多く来日し、私の

生産現場に来て「ぜひ取引したい」と
積極的でした。

—— 中間を狙うという目の付けこ
ろが良かったのでは？

椎名 欧州では胡蝶蘭は非常にポ
ピュラーで、三世帯に一世帯の割合
で買い求めると言われているほどで、
窓際に鉢植えを置いて楽しむ文化が
定着しています。

ところが大輪は見栄えがしても高
価、逆にミニ胡蝶蘭は値段は安い半
面、日持ちが悪いという弱点があり
ました。そこへ私が色も品質も良く
値段も手ごろなミディイ胡蝶蘭を開
発したため、オランダの洋ラン関係
者は世界で人気が出るに違いないと
踏んだのではないのでしょうか。

—— 価格差はどれぐらいですか。
椎名 当時の日本価格で申し上げる





さまざまな胡蝶蘭に囲まれた中で、経営を語る椎名正剛さん

Profile
しいなせいじゅう

一九五四年千葉県生まれ。六二歳。千葉県立旭農
業高校卒業後、茂原農業高校農業特別専攻科に
入る。七六年に二二歳で椎名洋ラン園を創設。日
本の家庭に花を飾り楽しむ文化を定着させよう
と八四年品種改良を開始し九五年ミディイ胡蝶
蘭を開発。二〇〇二年ハイルレミアア国際園芸
博覧会でミディイ胡蝶蘭五品種が金賞受賞。そ
れを機にグローバル展開を目指す。

Date

有限会社椎名洋ラン園
千葉県旭市に本社。資本金三三〇〇万円。椎名正
剛代表取締役。一九七六年創業。九八年に有限公
社化。二〇〇二年に開催されたハイルレミアア
国際園芸博覧会での金賞受賞後、海外からのミ
ディイ胡蝶蘭需要に対応。同年、中国、北京でフ
ラスコ苗の委託生産。〇五年オランダ、米国へ中
国産苗販売開始。〇八年ベトナムでも苗委託生
産開始。一五年椎名（上海）花卉有限公司を設立。
年商八二億円。役員・従業員合わせ八〇人。

と三本の花が付いた鉢で大輪が三万
円、ミニは三〇〇〇円前後、ミディイ
の場合、一万五〇〇〇円でした。手に
しやすい価格帯だったのだと思いま
す。

——日本で販売を開始した時も手応
えがあった？

椎名 一九九五年当時、うれしいこ
とに日本国内でも人気を呼び、つ
くった一万鉢が文字通り飛ぶように
売れました。価格だけでなく、ミ
ディイ胡蝶蘭の色も気に入られたよ
うです。市場から注文が殺到した時

は「やったぞ」と思いました。
それと、自慢ではないですが、ネー
ミングも良かったと思います。

ネーミングもプラス効果

——と言いますと？

椎名 二種類のミディイ胡蝶蘭を開
発した際、ランランとリンリンとい
う親しみやすい名前にしたのです。
当時、中学生の息子にアイデアを出
させたら「この名前がいい」とランラ
ンの提案があり、即決しました。

ランランは洋ランのランを重ね合
わせたのです。その連想でリンリン
という名前も付けました。値段に加
えてネーミングの親しみやすさが消
費者の方々に受け入れられたよう
です。

——胡蝶蘭は高価というイメージを
破ったのが最大の強みですね。

椎名 そこはポイントです。日本で
は胡蝶蘭は企業などの贈答用が主流
で、美しくても値段が高いイメージ
が定着していたのは事実です。その
点、私たちが売り出したミディイ胡
蝶蘭は、値段が手頃だった上に、欧州
の家庭と同様、日当たりの良い窓際
などに飾れば手入れ次第で三、四カ
月は十分に持ちます。美しく持ちが
良いとなれば、評価は上がります。
少々、寒さに弱いところがあります

が、管理方法を丁寧伝えれば大丈
夫と考えました。

——なぜ、ミディイ胡蝶蘭を開発し
ようかと？

椎名 私は洋ランの美しさに魅せら
れ、長い間、品種改良や新品種の開発
に関わってきました。最大の関心は
日本の家庭に欧州以上に花を飾り楽
しむ文化を定着させたいというこ
とで、そのため消費層拡大につながる
品種開発を、と思っています。

——花を楽しむ文化を定着させるた
めに新品種を開発されたのですね。

椎名 正直言って試行錯誤が多々あ
りました。過去、三〇〇種類の品種開
発を行ってきました。

胡蝶蘭は交配しながら新品種をつ
くるのですが、技術的にはかなり苦
労が必要で、その都度心血を注ぎま
す。ヒット商品となったミディイ胡
蝶蘭の開発は実に一〇年以上かかり
ました。

——子ども向け花育にも独自に取り
組んでおられる？

椎名 二年前から近くの小学校で、
二年生の道徳授業カリキュラム「大
切な人のために花を咲かせる」に協
力しています。子どもたちは教室で
約二カ月かけて、胡蝶蘭の苗を育て
開花させます。花芽付き苗とはいえ、
水やりなど頑張ってくれるので素晴

らしい花が咲くのです。両親など大切な人にプレゼントするために大喜びで持ち帰ってくれます。この取り組みが、花と緑に親しみ、また楽しんでもらうきっかけになればと思います。

——早い時期から洋ランの世界に入ろうと考えられた？

椎名 私は、コメとナシの複合生産農家の長男に生まれましたが、家業を継ぐことに違和感がなく、高校卒業後、同じ千葉県内の農業高校農業特別専攻科に入ったのです。

ところがたまたま実地研修先の洋ラン園でランに魅せられてしまい、父親の反対を押し切り自分で洋ラン園を立ち上げ現在に至っています。

中国を拠点に海外展開

——中国を拠点に海外展開されているのですか。

椎名 フロリアード二〇〇二での評価を受けて、欧米やアジアでの需要が見込めると考え、〇二年、生産コストが安い中国・北京でフラスコ苗の委託生産を開始したのです。

ミディイ胡蝶蘭の苗を無菌状態のフラスコで栽培していくものです。クローン技術活用に関しても、中国での数多くの実験で変異がなく、増殖が見込めることも分かり、三年後

にオランダや米国へフラスコ苗を販売していきましました。しかし、失敗や誤算もありました。

——といいますと？

椎名 〇五年に中国で出荷間近にフラスコの口の部分にダニが発生し、三〇万本の苗を廃棄処分させざるを得なかったのです。フラスコ内は無菌状態で問題なしでも、フラスコ全体の品質管理に問題があったのです。中国での生産・品質管理の難しさを学びました。

——それで、上海で自社生産会社に入り切った？

椎名 そうです。椎名洋ラン園の海外展開にとって、中国は拠点になりますので、上海に自前の現地法人を作ることにしたわけです。

一五年に全て自己資金で椎名(上海)花卉有限公司を立ち上げました。円換算で資本金七五〇〇万円の会社です。

——生産管理に最大の注意を？

椎名 もちろんです。このため、現地法人の総経理は、私が長年、仕事面で信頼する伊藤という洋ラン、中国語に精通した社員を当てました。中国の北京でクローン栽培した胡蝶蘭の苗を海南島の農場に移して生育、その後、上海で開花させ中国の市場を開拓しています。

——今は日本国内、海外の生産戦略はどうされているのですか。

椎名 日本国内は八〇万株。そのほとんどがベトナムの委託農場で一年から一年半ほどかけて胡蝶蘭の苗を生育、日本に輸送して開花させてから販売します。海外へは中国が拠点です。フラスコ苗生産を行い、欧州へ一二〇万株、米国へ八〇万株、中国国内に二〇万株です。

オランダに学ぶ輸出戦略を

——独自開発されたミディイ胡蝶蘭が海外展開の強みですね。

椎名 その通りです。自分のオリジナル品種を持つかどうか海外展開の際のポイントです。

中国を含めて海外では、私の開発した品種のpatentが大きな武器で、その使用料が収益源です。その点でpatentという知財管理は極めて重要です。

——日本からの輸出は難しい？

椎名 日本からもスムーズに輸出できればうれしいのですが、コスト以外にも障壁があつて課題が山積です。——それは、どんな点ですか？

椎名 国ごとに異なる輸出手続きや空港などでの保管体制の問題です。日本は海外と勝負できる花卉や農産物が数多くあるのに、海外で売る場

所や方法を積極開拓しないままでは日本農業は衰退する一方です。

国は、日本農業を成長産業に持つていくのならば、しつかり戦略を打ち立てるべきで、オランダの農産物輸出戦略を学ぶべきだと思います。

——オランダの輸出戦略とは？

椎名 オランダは、花卉一つとっても輸出体制を確立しています。アムステルダム・スキポール空港そばに巨大なアールスメール花卉卸売市場を持ち、そこを拠点に国内だけでなく世界中から集荷した花をセリにかけ、空港から世界中へ自由に空輸できるシステムです。市場の手数料収入だけでも外貨稼ぎがケタ外れです。

——日本の現状はどうですか。

椎名 それに比べて日本は立ち遅れています。成田空港一つとっても十分な保管場所がなく、品質劣化が懸念されるなど輸出の障壁となることが多いのです。今後は、日本の花卉業界の持つ品種開発能力の強みなどをうまく活かして直接輸出につなげられる制度を整えていってほしいです。

花卉の輸出だけでなく、オランダのアールスメール花卉卸売市場のような国際市場を作つて、多くの国から集荷し、世界中に転送する中継貿易拠点づくりも重要です。

(経済ジャーナリスト 牧野義司)