

シリーズ

新・農業人

原園芸

就農20年目の原点回帰
技術と熱意を込めた
オンリーワンのバラを
二人で咲かせていく

原 充 さん
原 真美 さん



所在地 ● 佐賀県太良町
 業種 ● 花卉(バラ)生産
 経営規模 ● 100a(ハウス8棟)
 生産量 ● 年間約70万本
 従業員 ● 15人(家族従事者、パート含む)
 URL ● <https://haraengei.com>

出荷を迎えた色彩やかなバラ(右上)原園芸のバラを生産するハウス(右下)生産したバラの出荷作業の様子(左上)

高まる危機意識

「今こそうちの経営は品質向上が必要なんです」。原充さん(43歳)は力強く繰り返す。佐賀県でも有数の規模を誇るバラ生産農家は、今まさに変革の時を迎えている。佐賀県西南部に位置し長崎県に接する太良町は、有明海に面する降水量の多い温暖な地域だ。冬の暖かい気候を生かし、町内では複数の農家でバラ生産が営まれている。

そんな農家の一つが、「原園芸」の屋号で経営する充さん、真美さん(43歳)夫妻だ。充さんは父の高繁さんが創業したバラ生産を引き継いで20年になる。栽培面積はハウス8棟で100[㍓]、生産しているバラは60種類以上。主に「ファイロンローズ」という町内の農家と設立した販売組合を通じ、卸売市場経由で首都圏、中京圏、関西圏の消費地を中心に全国に販売されている。原園芸の生産する花は、花が大きく丈が高いということが長年卸売市場・花屋の評価だった。しかし近年、生産方法の変更などにより、これが揺らぎだした。冒頭の充さんの発言はその危機意識からだ。ただし、今でこそ生産に強い意欲を持つ充さんだが、幼少期は全

農業との邂逅

く農業に目が向いていなかった。

充さんは、1980年に、当時ミカンを栽培していた高繁さんの長男として生まれた。農業は当然ながら身近にあり、小学生のころはミカン園で走り回っていた。しかし、特段興味を持つこともなく、農家の息子という意識も薄かった。その後、高繁さんは90年に経営の主力をミカン生産から花卉(バラ)生産に切り替えたが、充さんの興味はなさは相変わらずだった。

鹿島市の高校に進学後も哲学や心理学などへの興味が強かったが、大学進学時に希望の進路が叶わず、農学部に入學。これが農業への転機となった。3年次に研究室に所属し、真美さんと出会った。生化学を専門に研究に励むうちに、充さんは少しずつ農業への興味が湧くのを感じた。そして、いつしか共に研究に励む真美さんを大切な人と意識するようになった。こうして交際を始めた数カ月後、充さんの運命を変えた事態が起こる。真美さんが妊娠したのだ。「子どもができて、もう迷っている暇はありませんでした。幸い農業に興味も出てきたところでもありましたし、

実家の農業に全力でぶつかろうと思いましたが」と当時を振り返る。こうして充さんは、大学進学まで全く興味のなかった家業に取り組みることとなった。

運命のバラとの出会い

充さんは2003年に実家の原園芸に23歳で就農した。農学部で基礎的な知識は身に付けていたが、栽培技術は全くなかったため、パートさんに交じり、花切りから技術を磨いた。すべてが初めての体験で失敗も多かったが、当時おこなっていたロックウールを利用したハウスのアーチング栽培は、比較的初心者を取り組みやすかったこともあり、新しい世界を知る楽しさで一つずつ課題を乗り越え、

技術を習得していった。

生産に慣れてくると、充さんは販売にも携わるようになった。高繁さんの配慮もあり、見識や人脈を広げる意味で、東京をはじめ日本全国を回り、さらには海外にも研修に行った。そうして経営体ごとの生産・販売方法の違いについて学ぶこと3〜4年。技術力が向上して販売に対する理解も深まり、少しずつ自分のやりたい経営の色が見えてきた。

「原園芸」はブライダル用に底堅い需要がある一方、差別化の切り札として生産量が限られていた白のスプレーバラに着目し、充さんが就農する前から「フェアビアンカ」という品種の生産を始めていた。しかし生育が難しく、生産量が



花の状態を一本一本丁寧に確認する真美さん



「品質をさらに上げていきたい」と語る充さん

思うように伸びていなかった。安定生産が可能な品種を模索するなかで、充さんは千葉大学の勉強会で展示されていた白のスプレーバラ「スイートホールド」の美しさに感銘を受けた。生産性も「フェアビアンカ」より優れているとの説明を受けた充さんは、ぜひ手掛けてみたいと考え、高繁さんと相談し「スイートホールド」の生産に乗り出した。

その品質はたちまち評判となり、白のスプレーバラの生産農家が少ないことも相まって、全国のブライダル業者から注文が相次いだ。好評を受け、原園芸は白いスプレーバラのラインアップを増やし、生産量を増加。年間を通じた出荷体制を整えた。その結果、「市場よ

り白のスプレーバラが手に入る農家」とまで言われるようになった。

この間、充さんは販売部門を主に担当してきたが、高繁さんが花卉関連の団体の仕事などで手が空かなくなり、生産部門も少しずつ主力として管理する面積を増やしていった。最終的には8棟あるハウスのうち7棟を充さんが、1棟を高繁さんが管理する体制となり、経営継承の話も出始めた。

コロナ禍の孤軍奮闘

そんな矢先、2020年、新型コロナウイルスが日本でも感染拡大した。ブライダル向けの白いスプレーバラを主力としていた原園芸の経営は、相次ぐ結婚式やイベントの中止により大打撃を受けた。



充さん、真美さんと従業員の皆さん

さらに、同年初、今度は充さんが病気で倒れた。売上が減少し、経営主が入院する未曾有の危機に立ち上がったのが真美さんだ。

真美さんは04年より事務員として経営に携わっていたが、販売は未経験。だがそんなことは言っていられなかった。

真美さんは全国の花卉市場の担当者に連絡を取り、出荷している花の時期・品種による売れ方の違いなどを調査した。すると、いわゆるB級品の販売が落ち込んでいることがわかった。そこで真美さんは、B級品を利用して、近隣の主婦などをターゲットにフラワーアレ

ンジメント教室を開いた。参加者に好きな色の花を選んでもらい、思い思いに飾り付けを楽しんでもらう。花のリラックス効果で、教室はコロナ禍で思うように外出ができず、気が滅入りがちな女性の心をつかんだ。参加者が増え、花を購入してもらったおかげで、落ち込んだ売上は補填された。

さらに、一部の市場で「原園芸Ⅱ白のスプレーバラ」というイメージが定着し過ぎて、他の色のバラも生産しているという認識が薄いと知った真美さんは、さまざまな色のスプレーバラを混ぜた「ミックス」の出荷を価格を抑えて開始した。生産するすべての色の花が安定的に販売できるようになったことに加え、原園芸のラインアップについても認知が進み、販路拡大につながった。こうして少しずつ手応えを感じていた時に、とあるスタートアップ企業から連絡を受けた。

そのスタートアップ企業は、インターネット上で生産者と花屋の直接取引のプラットフォームを運営していた。生産者側の品目・出荷量を強化するため、原園芸を訪れたのだ。「突然でしたし、それまで花屋さんとの直接取引はほとん

どなかったもので、正直、半信半疑でした」と真美さんは振り返る。

それでも、常に新たな販路開拓が頭にあった真美さんは、販売組合や市場に迷惑が掛からない範囲で取り組んでみようかと決意。市場で販売しにくい茎の短い花を出荷してみた。すると、福岡県の花屋より早速コンタクトを受けた。また、熊本県の花屋からも、茎が短く単価を抑えめの花を求めてコンタクトがあり、現在まで継続して安定的な取引が実現している。「新規の取引が増えてB級品の安定出荷が実現したことは大きかったです、花屋さんからさまざまな意見をいただけて、経営を考えるうえでとても参考になっていきます。スタートアップ企業からの提案はありがたかった」と真美さんは語る。

品質優先に帰

2022年秋、充さんの病気が癒え、待望の復帰を果たした。それに伴い、充さんが生産管理を担当し、真美さんが販売・経理を担当することとなった。

生産管理担当として改めて花と向き合った充さんが掲げたのが「原点回帰」だ。原園芸では、白のスプレーバラが引く手あまただった

際に、生産量確保のため一部のハウスで生産方式をオランダ式に変えた。それらのハウスでは坪当たりの生産本数が2〜3割増加したが、花が小さくなり、丈の高い花も減少していた。充さんはもう一度生産を見直して品質優先にかじを切り、以前の品質の高さを取り戻したいと考えている。一般に、品質を追求すると、どうしても生産量が減少するが、それをなるべく落とさないようにするのが、充さんの腕の見せどころだ。

「経営を一回離れて外から見つめたことで、うちの強みや課題が再認識できました。技術力を高め、『これが原園芸の花だ』と自信を持って販売できるものを生産したい。そうすれば必ず、お客さまには評価していただける。花には癒しの力があり、経営環境が変わっても、間違いなく明るい未来があると思っています」

意気込む充さんを「そうはいっても、売るのは大変なんよ」とたしなめながらも温かく見守る真美さん。互いを知り尽くした経営者タッグは、課題の先に持続可能な光を確かに見据えている。

(情報企画部 高雄 和彦/文

衛藤 克樹/撮影)