

事例紹介

安代リンドウのブランド化と海外戦略



岩手県八幡平市花き研究開発センター 所長
日影 孝志

オリジナル品種の開発で産地化

八幡平市（旧安代町）では、40年前にリンドウ栽培が始まった。減反対策や出稼ぎなしの生活を目指しての選択だった。現在、高齢化が進んでいるものの、10億円規模の産地に成長している。通常、1ヘクタールの稲作では100万円ほどの収入にしかないが、リンドウでは1,000万円。所得率が50%ほどだから、夫婦2人でなんとか経営が成り立つ。

八幡平市と生産者たちのコラボレーションによる取り組みは、「植物の新品種の保護に関する国際条約（UPOV条約）」に基づき、新品種を開発して登録保護し生産者の利益に結びつけた成功例として、現在、注目されている。

旧安代町では1970年代に田んぼを利用した露地栽培でリンドウ栽培を開始している。軌道に乗ると、他産地も追随し、価格も下がっていくのが通例だ。そこで、1本15～20円で取り引きされていた当時から1本につき1円を集め、価格安定対策としてストックしていった。1980年代に入るとバブル経済が勃興し、価格が下がることもなく、1本1円ずつ集めたお金は数億円ほどまで貯まっていった。

集めたお金を返還するという方策も考えられたが、生産者は、10年後、20年後も産地として生き残っていくために品種改良を行ってブランド化に取り組もうと考えた。もちろん、生産者が育種することについては反対も多かった。

リンドウの場合、品種改良を始めてから完成するまで10年ほどを要する。この間、生産者たちは、試行錯誤を重ねながら育種を続け

てきた。

最初に完成したのが「安代の秋」という彼岸用の品種で、さらにその数年後、お盆用の「安代の夏」ができた。

表1 八幡平市切り花リンドウ生産の概要

項目	数値
生産者数	167名
リンドウ販売金額	11億2,000万円
販売本数	2,600万本
単価	42.7円

行政と生産者が共同で品種開発

生産者は自分たちが開発した品種を自分たちの好きなだけ出荷でき、しかも競合もいないというオリジナル品種開発のメリットを享受したが、一方で品種改良には多大なコストと人材を要し、組織的な取り組みが必要だということも分かった。生産者のみによる育種には限界がある。

そこで、生産者と行政が協力して専門技術者を雇用して品種改良に取り組み、町内でチャレンジしたい人には誰にでもリンドウ栽培の門戸を開こうという結論に至る。生産者も育種にかかわり続けることにより、開発した品種を主体的に使って産地を発展させていけるような仕組みづくりである。

問題となったのは、市町村合併だった。新たに八幡平市（2005年9月1日に安代町、西根町、松尾村が合併）になるため、これまで生産者が資金を貯めて育種に投資してきたものが他町村出身者も労せずしてシステムを利

用できるようになってしまう。今まで自分たちが積み上げてきたものを、どのような形で権利化すればいいのか。行政のみに任せるのではなく生産者も会社組織を立ち上げ、自分たちも出資するかわりに権利を確保するという考えに到達した。

それが、一般社団法人安代リンドウ開発である。コンセプトは、生産者と市が共同出資して共同で育種を行う。登録されない品種については市・生産者両者の共有、登録品種の所有権は市が、国内の独占販売権は生産者が持つこととした。

現在、バブル崩壊以降の長引くデフレ不況の影響もあって、販売本数は伸びているものの販売額は横ばい状態である。

南半球での安代リンドウ栽培

リンドウはお盆と彼岸という2つのピークに多くを出荷する。さらに売上を増やすためには需要期をもっと増やす必要がある。そこで品種改良を行い、現在では7月から10月まで対応できるようになった。

こういった国内市場向けの取り組みに加え、海外進出によって新たな品種開発の資金源を確保したり、生産者の意欲開拓に結びつけることを当時の安代町は考えた。当時、公的機関が開発した品種で海外展開を図るという発想は珍しかったが、こうして海外進出のプロジェクトがスタートした。

海外進出というと中国が考えられるが、逆輸入による値崩れリスクがあるので、生産者と競合しない地域・品種ということで、南半球のニュージーランドを選んだ。南半球だから冬場に日本に輸入すれば、一年中リンドウが使える。お盆とお彼岸以外の需要創出を模索してきた私たちの意図にもかなう。

1995（平成7）年、ニュージーランドのグリーンハーベスト・パシフィック ホールディングスという会社と独占栽培契約を結び、生産者の選定・契約、苗の販売・栽培指導、輸出、ロイヤリティ回収を任せることになった。

続いて、チリでも同様のビジネスを始めた。

海外とのwin-winの関係

こうして海外に品種を持っていき苗の販売、栽培指導、輸出、ロイヤリティ回収をするというビジネスモデルを作り上げた。このビジネスモデルは商社を介さないことから、次なるステップとして、進出地域での新たな情報や品種を日本に導入して、win-winの関係を構築することにした。

それはニュージーランドの生産者が育種していた赤いリンドウとの出会いがきっかけだった。学問的に、赤いリンドウは不可能とされていた。衝撃を受けた私は、2001（平成13）年、安代リンドウと赤いリンドウの交配種を試験栽培しようというプロジェクトをスタートさせた。しかしながら、この赤いリンドウは開花期が遅く、八幡平市では開花する前に冬が来てしまった。

そこで、八幡平市、安代リンドウ開発、ニュージーランドの生産者などが出資者となってリンドウ・インターナショナルを2005（平成17）年に設立し、八幡平市でも栽培可能な品種を合同で育成しようということになった。2015（平成27）年には、安代リンドウと赤いリンドウの交配による第1号品種が完成する予定だ。

私たちの現在の海外ビジネスには、ニュージーランドとチリに苗・種を供給して、ニュージーランドからのヨーロッパ輸出、チリからのアメリカ輸出、そしてニュージーランドとの合同育種がある。

このような様々な取り組みを八幡平市の花弁産業戦略としてまとめると、3つの戦略がある。まず第1は合同育種したリンドウの販売権を生産者が持つこと。次に、世界市場に商品を提供して、獲得した資金を新たな品種開発や人材育成に利用し競争力を維持すること。3番目が、商社を通さないメリットとして現地とのプロジェクトチームをつくってwin-winの関係を築くことである。

さらに今、私たちは安代リンドウ（切り花）

の海外輸出にチャレンジしているところだ。ニュージーランドで栽培した安代品種の日本への輸入は、2002（平成14）年の13万本をピークに減少し、欧米への輸出が増えている。そのとき現地の生産者から言われた「私たちは世界中どこからでも注文があれば輸出する用意がある。日本の生産者はこんなに高い単価で売れるのになぜ輸出しないのか」という一言が、私たちの挑戦の原動力となった。

海外輸出への挑戦

リンドウの生産者は、生産過剰になって生産を減らさざるをえない事態を恐れ、新たな需要の開拓は必要不可欠だという考えを常に持っている。輸出を、生産過剰を解決する新需要と位置づけたのだ。

まず、輸出入協会にアプローチしたが、前例がないこと、航空運賃の高さなどを理由に全く相手にされない。そのため、ニュージーランドの輸出業者をアドバイザーに、2002年、オランダへの切り花輸出をスタートさせた。

だが、このときの私たちの見込みは甘かった。すでにオランダではリンドウ生産が拡大しており単価も安い。時期もバッティングし、最初の年は500万円の赤字となってしまう。

調べてみると、オランダ産よりも安代リンドウの方が品質は良い。私たちは差別化を図るため「安代リンドウ＝世界一を目指したブランド戦略」を図ることにした。切り花の入ったすべてのバケットに日本産であることをアピールするパンフレットを貼り、品質のばらつきのないことを訴えた。

こうした工夫が奏功して、2005（平成17）年にはオランダ産よりも1本当たり10～15円高い単価で取り引きされるようになり、赤字は出なくなった。それとともに、知的財産権の保護も重要な課題となる。競り会場のクロックに生産者と品種名を登録し、さらに2005年にはヨーロッパでの種苗登録（品種登録）した。さらに2006（平成18）年には独立行政法人種苗管理センターに品種識別方法を登録し

た。また、2008（平成20）年にはヨーロッパで安代リンドウを商標登録した。これらの取り組みにより海外での不法増殖や日本国内への不法輸入を防ぐことができるようになった。

鮮度保持の仕組みづくり

次に輸出時の品質保持についてみてみよう。これは2004（平成16）年に発生させてしまった大きな事故が、品質保持に真剣に取り組む契機となった。航空コンテナで運んだリンドウの切り花が到着したときには温度が約45℃にまで上昇し、葉が全部黒く変色してしまっていたのだ。このときの損害は1,000万円に及んだ。

原因を調べると、コンテナ輸送に問題があった。密閉された箱の中ではリンドウ自身の呼吸熱の逃げ場がないのだ。

まず、航空コンテナを中止し、パレットというプレートに切り換えた。

発熱すると栄養分が不足して葉が黒くなる。そこで、出荷時に前処理剤で水揚げすることが有効だと分かり、現在も岩手県やニュージーランドのクropp&フード研究所と協力して、前処理剤の研究開発に取り組んでいる。

また、輸送中のコールドチェーン確立にも力を入れた。各ポイントで、運送業者、通関業者、航空会社、輸入業者に温度チェックをしてもらい、問題があれば直ちに私たちのところに連絡が入る仕組みとなっている。20℃以上に上がっていけば、冷蔵庫に入れて5～6℃まで下げてもらおう。飛行機の中で最も温度の低いスペースを確保することにも成功した。

こうして発熱のリスクを抑えるとともに、たとえ発熱したとしても熱を外に逃がしたり、あるいは冷蔵庫に入れたりという一連の鮮度保持の流れを確立することができた。

輸送コスト低減の努力

輸出を始めたころ、リンドウ1本が100円ほどで売れたのだが、このときの航空運賃が1本135円。誰が考えてもビジネスにはならないのだが、私たちは、日本～オランダ間よりも

遠いニュージーランドからオランダへの航空運賃が1本20円だということを知っていた。オランダから日本への輸入も1本20円だった。だから、必ず解決策があるはずだと確信していた。

私たちは1本20円を目標に航空運賃を下げる努力を始めた。オランダの輸入業者も「量が増えれば必ず航空運賃は下がる」と助言してくれた。

パレットの運賃は、1年間の最初に国際輸送業者がスペース取りを行って決める。1パレット50万円だとすると、そこにどれだけ商品を積もうかが50万円の定額となる。だが、当初はキログラム当たりの単価設定しか認めてもらえなかった。

岩手県の支援も取り付け、このパレットの単価獲得に取り組み、交渉に3年を費やした。最初は業者に軽くあしらわれていたのだが、毎年きちっとパレットで送るくらいの商品量を輸出している実績が認められ、交渉に入ることができたのだ。

2002（平成14）年、1本当たりの単価135円だった運賃が、翌2003（平成15）年には1本30円と一気にコストダウンを達成した。従来よりも倍以上の量が入る箱に変え、さらにMA包装というビニール袋の中にリンドウを入れ、掃除機で空気を抜く方法が功を奏したのだ。

さらに、2005（平成17）年まではキログラム当たりの単価だったが、2006（平成18）年からパレット当たりの単価を獲得し、ついに20円を切ることができた。2008（平成20）年には1本15.8円である。

表2 航空運賃の推移

年次	1本当たりの航空運賃 (サーチャージを除く)
平成14年	135円
平成15年	30円
平成16年	27円
平成17年	24.5円
平成18年	19.0円

新たなイノベーションを

品質保持の課題を解決し、さらに輸送コストや市場手数料、輸入税などの諸コストを考えた上で目標値を設定するなど出荷体制の整備も進んだため、JA新岩手に輸出事業を引き継ぐことになった。販売面も強化され、2007（平成19）年には1本当たりの単価が国内を上回る状況を達成できた。

しかし、そんな状況が暗転してしまったのは、2008（平成20）年のリーマンショックだ。以前は1ユーロ160円だったのが、現在は1ユーロ100円。2010（平成22）年には赤字に転落してしまった。

現在、オランダ国内産の出荷時期を避け、10月からの出荷へ戦略を変更するといった対策を講じているところだ。また、2011（平成23）年から輸出先の多様化を追求してシンガポール、アメリカ、香港への輸出を開始している。需要期以外の時期に花が開くタイプの青・白・ピンク等の品種を開発することにより、さらなる海外市場の開発が可能となる。

世界的な大不況や稀に見る円高水準など、取り巻く状況は厳しいが、生産者は挑戦をあきらめていない。

グローバル経済の中で、どうやって競争力を確保していくか。いま、そのための新たなイノベーションが必要な時期に差しかかっている。私たちは、懸命の努力、異分野とのコラボレーション、組織横断的なチーム力を結集して、生き残りをかけた戦いに挑んでいく。

著者略歴

日影 孝志（ひかげ・たかし）

1956年生まれ。1981年3月東北大学大学院農学研究科修士課程修了。同4月から岩手県内の高校で14年間教鞭をとる。農業高校で生徒と行った地域貢献活動の魅力にとりつかれ、1995年4月安代町役場に転職。1996年4月安代町花き開発センター副所長、2004年4月同所長、2007年9月八幡平市花き研究開発センター所長。農学博士。専門は育種学であるが、市の産業活性化に必要なことはなんでも行ってきた。