

産地のうた 早春を告げるチューリップ

当別花卉生産組合チューリップ部会

道内有数の花卉産地、当別町では2月中旬からチューリップの出荷が始まる。独自ブランドの命名や小売店での産直フェアなどに取り組み、鮮度がよく日持ちのよい春の花を届けている。



札幌市に隣接し、道内では指折りの花卉産地として長い歴史をもつ当別町。しだいに日ざしも強まり、吹き渡る風に暖かみが増す3月中旬、色とりどりのチューリップが収穫のときを迎え、ひとあし早い春の訪れを告げていた。

当別花卉生産組合チューリップ部会の部会長を務める岩崎義彦さん（54）のハウスでは、収穫のピークを迎えていた。つぼみ全体に色がついたときが収穫の適期。一本ずついねいに、球根ごと抜き取っていく。鮮度を保つために出荷間際まで球根をつけておくのだ。

「ボトリチス（灰色かび病）が発生すると、葉やつぼみに病斑がつき、生育が止まってしまう。一番の対策は風通しをよくすること。真冬でも扉を開け、ハウスの換気を心がけているんです。それと、3月に入って温度が上がると色ののりが悪くなるので、遮光もしますね」



岩崎さんは、チューリップの栽培を15年余り前から手がけてきた。冬場の日照時間が少ない悪条件の下でよく育ち、少ない設備投資でも栽培できることが導入したきっかけ。現在は、82坪のハウスに14種類、約3万5,000本を生産している。町内の友人や近所の人たち、小中学校の卒業式などにチューリップを提供する機会も多い。

『『すごく日持ちするね』と言われると、とてもうれしい。みんなに喜んでもらい、消費につながっていけばいいな、と思いますね』

と、妻の琴絵さん（46）はまわりの人たちの反響に手ごたえを感じていた。それが毎日の作業のやりがいにもなっているそうだ。

（写真・チューリップのようすを見る岩崎さん夫妻）

冬場に出荷できる貴重な収入源

ユリ科のチューリップは中近東が原産地。のちにヨーロッパに伝来したとき、花の形がターバンに似ていたことから、トルコ語の「ツウリップパ（^{ずきん}頭巾）」が語源になったとされる。

日本には江戸時代末期、オランダから伝わった。現在、国内の大きな産地は新潟や富山、埼玉などにあり、北海道では当別町が草分け的存在になっている。

J A北いしかり花卉課長の南都龍雄さんによると、当別町では越冬ハウスを所有する農家が平成5年ころから手がけたのがチューリップ栽培の始まりだという。当別町では、昭和45年から始まった減反政策をきっかけに、若い後継者が中心になって花卉栽培の気運が高まり、47年に当別花卉生産組合が誕生。平成8年になると全道一位の販売高を記録し、花卉の一大産地に発展していった。

チューリップの主要品種は花卉の形によって、「一重咲き」「八重咲き」「ユリ咲き」「フリンジ咲き」「パーロット咲き」の5系統に大別される。これに、開花までの期間の長さや市場の需要などを考え合わせながら、その年に栽培する品種を決めていく。

チューリップは11月から12月にかけて球根を植えつけ、翌年の2月中旬から4月下旬にかけて収穫できることから、冬場の貴重な収入源になってきた。その後ユリやカーネーション、デルフィニウムなどを栽培することで、ローテーションを組めるというメリットもある。

「新潟などの大産地は、生産量は多いけれど、ここは消費地の札幌に近いという地の利がある。本州ものより生産量は少なくても、新鮮で品質のいいチューリップを出荷できる自信があります」と、岩崎さんは言う。

「まだ雪がある2月からチューリップを出荷できるところは、道内では当別だけ。“春のイメージ”の強いチューリップで産地のPRに努めています」

と、花卉課の植村貴浩さんが話すように、ブランド力を高めチューリップの地産地消を進めることができるのが、当別の強みだ。

米やコムギなどの大規模経営も手がけながら、チューリップの栽培にも取り組む大坂博幸さん（40）は、町内の若手農業者のリーダー格だ。妻の真理子さん（36）らとともに150坪のハウスで32種類のチューリップを栽培し、最盛期は一度に4,000～5,000本を収穫する。

「冬場に稼げるのがチューリップのメリット。この時季に色とりどりの花を見られて楽しいし、やりがいがありますよ」

と、収穫作業に追われながらも大坂さんは笑顔で話す。

当別産のチューリップの球根は、すべてオランダ



から輸入したものを使う。手間がかかり品質面の不安もあるので、その球根を増殖させることはしない。経営費の約3割は種苗代で占められており、為替レートの変動にも左右される。そんななか、大坂さんは花の状態などを観察しつつ、次のシーズンにはどんな品種を栽培するといいか、常に考えている。

独自ブランドで販路を開発

部会では「当別ブランド」のチューリップを積極的に売り込み、販路拡大に取り組んできた。その代表格が、黄色が鮮やかで花卉の姿形が美しく、背丈もある「ゆみこ」。部会が誕生して間もないころ、ある役員の娘さんの名前をもらって商品名にした。当別のチューリップの中で一番の人気品種になっていて、市場価格も安定しているようだ。

生産農家の努力が実り、札幌の市場や小売店を中心に販路も確立し、北海道を代表するチューリップ産地へと成長した。その一方、近年は単価が低迷し、燃料費の高騰もあって収益が伸び悩んでいる。栽培戸数も減った。昨年秋からは景気の悪化によって花卉需要が減っており、厳しい状況が続く。



そうした課題を乗り越えるために、部会とJAでは今年から新しい挑戦を試みている。市場を通して出荷されている小売店で産直フェアを開催し、当別産チューリップの販促に向けた取り組みを始めたのである。「まずは、需要が多い土・日曜日の販売から始めて、来シーズンに備えたい」

と、岩崎さんは言う。

大坂さんは今後に向け、こんな期待を寄せていた。

「花作りは、今やなくてはならない仕事。当別産チューリップの評価が高まれば、単価の安定や生産量の増加につながるのではないのでしょうか」販売を担うJAでは、チューリップをバレンタインデーや卒業・入学シーズンなどに合わせ、「記念日商材」として販路拡大を図ることも模

索中だ。

「チューリップは家族の労力さえあればできる品目。種苗代はかかるけれど、技術面は先輩たちが快く教えてくれます。既存のハウスを活用しながら、生産量を増やしたい」

と、南都さんが展望を語る。

ブランド力を高め、当別のチューリップを売り込んでいこうと、創意工夫を重ねる日々が続く。

※産地のデータ

当別花卉生産組合チューリップ部会は平成5年ころ、20戸ほどの生産者によって設立。現在の部会員は8戸。24aのハウスで54品種のチューリップを栽培する。出荷数は約30万本で販売高は約1,800万円(19年度実績)。札幌市場を中心に道内へ8割、残り2割を東京や関西、名古屋などの市場に出荷している。

問い合わせ先：JA北いしかり営農販売部花卉課 ☎0133-23-2530