

# ぶぎんレポート

1

2010

No. 129

## インタビュー

●新薬に利便性を付加し、特長ある医薬品を開発

高田 茂樹 —— 高田製薬株式会社 取締役社長

## 特集

●2010年度の埼玉県内及び国内経済の見通し

## 有限会社黒白洋蘭園

**創**業から一貫して胡蝶蘭の生産・販売を行っている農業法人で、埼玉県内だけでなく全国各地から注文が寄せられる。その品質は全国屈指で、昨年11月には皇太子殿下も農園を訪れ、丹精込めて育てられた胡蝶蘭の美しさを愛でられた。社長の黒白秀之氏が1代で築き上げた評価だが、そもそも胡蝶蘭の生産など考えていなかったと言う。もともと生家は農業を営んでいたが、黒白社長が幼少のときには既に父親は他界。高校を卒業する時には「農家で食べていくのは大変だから、勤め人となっていよいよ」と母親に言われ、本人もその気でいた。

**と**ころが、従兄弟が学校を卒業してシンビジウムを栽培していたのを見て、生まれて初めてその美しさに感動。従兄弟の勧めもあって鶴ヶ島市内の埼玉県立農業大学校に入学、花の勉強に励むことになった。在学中、たまたま校庭の隅に放置されていた胡蝶蘭の苗を見つけ、試しに陽の当たる場所に移して育ててみたところ見事に開花。今度はその美しさに一目ぼれし、卒業後は胡蝶蘭を栽培することに決意したという。人生の進路は思わぬ形で決まるもので、「胡蝶蘭が咲かなかつたら、今頃は別の人生を歩んでいただろう」と振り返る。



ハウス内で出荷作業に励む従業員



事務所の入り口に飾られている胡蝶蘭

**卒**業後、本格的に胡蝶蘭の生産に携わるため、1年間ほど生産農家で研修。1986年に自宅の農地で胡蝶蘭の栽培を始めたが、当時はバブル期で10本束ねのカットフラワーが4-5万円で売れたという。胡蝶蘭は貴重な花として珍重され、他の花よりも値段も高く売れに売れた時代だったが、主流だったカットフラワーが鉢物に替るようになった。と同時に異業種からの参入が激しくなり、航空会社などは海外で生産された切り花の胡蝶蘭を空輸して販売するほど競争が激化。「とてもではないが太刀打ちできなくなった」と、苦しい状況に追い込まれた。

**し**かも、カットフラワーなら株は残り、また咲かせることができるが、鉢物は株が残らず常に交配して育てなければならない。この交配が難しく、品質を安定させるのが大変なうえ、ロス率が3分の1と高くしかも手間暇がかかる。そのため、農家の間では3段階に分けてリレー栽培する分業制が流行し、当社では18-28度の低温で6-7カ月管理する最終段階を担当し、出荷する事業に移行した。

**幸**い、難しい交配は技術の進歩でバイオ栽培が確立。品質の良いクローンの胡蝶蘭を安定的に供給できるようになり、現在は台湾や中国の青島でバイオ栽培された20万株を輸入

している。輸送は航空便と船便に分けているが、仕入当初は航空運賃が高いため、船便に頼っていたが船積みから受け取りまで20日ほどの日数が掛り、「花もストレスを感じるのでしょう。結構、根腐れする量が多かった」という。しかし今は航空便で輸入、現地で今日の夕方荷積みして次の日には成田に到着するという短時間輸送が可能となり、損失はほぼなくなった。

**輸**入している年間20万株は種苗会社に預け、花が咲く前の低温処理段階になると引き取り、さいたま市見沼区本園と岩槻区の分園で育成。両園合わせて22棟のハウスには常時7万鉢分の胡蝶蘭が管理され、毎日大小300ケースを全国31の中央と地方の卸売市場に出荷しているほか、園芸センターや大手花壇、法人企業にも販売している。本園には個人客向けの即売所を設け、市場の半額程度の卸値で買うことができることから、土・日曜日にはマイカーでの家族連れが多数訪れると言う。卸売市場への出荷量は全体の約7割で、セリに掛けられるか相対で販売されているが、黒白社長は「市場でのセリでは卸価格の低下要因にもなり、市場に頼るのもこれからは厳しくなるので、今後は出荷量を減らす計画」でいる。幸い、約30%を占める直販が順調に推移し、特に贈答用向けに法人企業からの直接注文が増えていることから、販路拡大のため新たにパンフレットを作成して売り込みを強化、「手ごたえは十分にある」と黒白社長は話す。

**卸**売市場や注文先に届けるために大型トラック3台を保有しているのも強み。「以前は



輸送用の大型トラックを保有していることが他社との差別化につながっている

庸車で卸していたが、鉢が倒れて商品とならないなどの事故が多発、他社との差別化を図る意味からも自社便に切り替えた」と黒白社長。現在、1台は東京方面に、2台は東北方面と関西方面に分けて週2回は運んでいる。「毎回、トラックに満載して引き売りしているようなもの」と言うが、その日の市況に合わせて市場を自由に回ることができるメリットがあり、その分高値で卸すことができるためトラックを保有することが収益向上に結び付いている。

**当**社の胡蝶蘭が高い評価を得ているのは、こうしたきめ細かなサービスが充実していることも挙げられるが、それよりもクローン栽培といえども日々品種改良に取り組んでいるからだ。品評会で賞をもらうために交配しているのではなく、より美しい胡蝶蘭を消費者に届けたいとの一念で改良を重ねている。品種改良した胡蝶蘭を含め現在約30種類を扱っているが、「5年ほど先にはさらに種類を増やして年間40万株を出荷してみたい」と願っている。

### 企業概要

- 会社名 有限会社黒白洋蘭園
- 代表者 黒白 秀之
- 創業 1986年
- 資本金 500万円
- 従業員 56人（パート・アルバイト含む）
- 事業内容 胡蝶蘭の生産・販売
- 本社 さいたま市見沼区染谷1-188
- 電話番号 048-683-6727 FAX 048-685-6814
- 取引店 七里支店



黒白 秀之社長