

かわら版 育種の波動

全国新品種育成者の会発行

10月29日育種セミナーを開催

**ZOOMによるWEB形式で実施
スマートフォン、PCにて受講可能**

7月から延期されていた育種セミナー(講演会)を10月29日木曜13時からZOOMを利用したWEB形式で開催することが決定しました。各家庭のスマートフォン、パソコンで受講できます。講師は、帯広畜産大学の園田高広氏と島根県の加古哲也氏にお願いしました。それぞれ、アスパラガスとアジサイの品種育成について語っていただきます。セミナーへの参加方法については、事前に皆様にお知らせいたしますので、ぜひ参加されますようお願いいたします。

わたしの育種奮闘記

この記事は本人から聞いた内容を、本人の話し言葉で作成しています

花を趣味嗜好品から必需品に

NHK「趣味の園芸の講師、書籍の執筆等で
花の魅力を発信

✽横山直樹さん: 横山直樹です。私は、東京都清瀬市で父が立ち上げた横山園芸を継承し、クリスマスローズ、ダイヤモンドリリー、原種シクラメン、エディブルフラワー(食べる花)を栽培しています。育種では、クリスマスローズとダイヤモンドリリーを対象としています。小さな農家が生き延びる大切な手段であり、種苗会社とタイアップすれば世界中に発信できると判ったこと、そして何よりもオリジナル品種を作り出す面白さを知ったことが、育種を始めたきっかけです。

クリスマスローズでは、ダリアやマム(洋菊)のような超多弁な系統と寄せ植えにも使いやすい小輪多花性でコンパクト咲き品種の改良を進めています。しかし、親株を簡単に入手して改良できるので、個人育種家が増えており、差別化を図るのが困難となっています。その中で、現在までにきれいな花型、小輪多花性、超花弁性などの特性を持ったカシスレッド、プチドールシリーズ、プチマドレスシリーズ等を育成しました。

ダイヤモンドリリーは、逆に栽培者も減り、育種家も皆無の状態です。南アフリカが自生地ですが、乱獲や開発で原種もほとんど残っていないので、古い品種の維持も行っています。大輪で輪数も多く、輝きが抜群の品種を作ることが目標です。寒さに弱いので、

耐寒性の強い庭植え品種の育成にも取り組んでいます。種まきから開花まで6、7年がかかり、秋に年1回、1球から1本しか咲かないので、採算性が合いにくく苦労しています。

東京オリンピックに関連して、農水省からビクトリーブーケの研究開発の公募があり、応募しました。季節の花はその季節に咲くのが一番だと思っていましたが、生産量が激減しているダイヤモンドリリーの認知度を上げるいい機会だと思ったからです。夏にダイヤモンドリリーを咲かせた例はないので、千葉大学園芸学部と共同研究して論文まで出しました。成功したのですが、ビクトリーブーケの選考からは漏れ、オリンピックそのものが延期となっていました。夏に咲かせるには、2年前から冷蔵庫に入れて開花調整するため、来年は挑戦もできず、涙を吞んで諦めざるをえませんでした。でも、いろんな時期に咲かせることができたので、原産国南アフリカの人達にも認知を得て、自生地復活や保護にもつなげたいと思っています。

育種に取り組んで、他の植物の育種の歴史を知り、その方法や傾向などを自分の植物に落とし込むことが大切なこと、時間はかかっても諦めずに続ければ、結果は出ることを学びました。

販売では、種苗会社とのライセンス契約によるもの、生産者への苗の販売、園芸店との直送取引、イベントの展示即売会での販売等が主になっています。普及に向けて、本の執筆、SNSでの発信、全国の植物園・園芸店での後援会活動などに動いています。本については、クリスマスローズ(誠文堂)、もっとシクラメン(NHK出版)、もっとクリスマスローズ(NHK出版)等を書かせてもらいました。



私は、ホームセンター、花屋等以外の場所で植物を販売する取組みにも園芸界の若いメンバーと動いています。園芸界は、切り花、鉢物、観葉、ラン、草花、宿根、アレンジ、生け花と、思った以上に縦割り社会になっています。若い人は、固定観念を壊す力と勢い、危機感を持っていると思うので、私は園芸界の若い人たちと親睦を深め、協力し合って新しい道を生み出していきたいと思っています。

先日テレビ東京の番組、昼めし旅で放映されたのですが、私はエディブルフラワーの生産・販売も行っています。これはオリンピック誘致が決まった後に、東京の青果市場から「東京で食用花の生産と研究を進めてほしい」と依頼されて始めたものです。当初は半信半疑だったのですが、そのうち五感で花を感じ、

興味のない人も、食べることで花の魅力を知ってもらえるチャンスではないかと感じるようになったんです。今ではおおむね 20 種類を、年間通して出荷できるようになり、多くのシェフの皆さんも興味を持ってくれるようになりました。

私は、NHK の趣味の園芸の講師をさせてもらっています。そこで私が一番伝えたいことは、花を育てるって楽しいということです。花を育てている中で発見できることの面白さについても、伝えているつもりです。花を育て成長を見ていく中で、植物との関わりが人にとってどれだけ重要なかを理解してほしいです。エディブルフラワーに取り組む中でも感じているのですが、植物が「趣味嗜好品」でなく、「必需品」として扱われるようになることを願っています。

現役ネイリストによる買い手目線の選抜を実施

2つの農場を活用し、春と夏双方の需要に応えた販売をめざす

★:荒井芳夫さん: 利根川をはさんで千葉県と隣接する茨城県河内町にある株式会社ゲブラナガトヨの荒井芳夫です。私は、花農家の後継者として昭和 60 年に 20 歳で就農しました。

1990 年代に視察したデンマークで「これからは 流通を変えるか、オリジナル品種を開発するか、いずれ かし生き延びれるすべはない」という話を聞き、更にバブル崩壊後に倒産した中小企業の社長の本を読んだことから危機を乗り越えようという気持ちが 高まり、31 歳から育種を始めました。

最初に育成したのは、マーガレットです。当時主流だったのは白やピンクでしたが、濃いピンク系を育成し、その後形が球状のマルコロッシを世に出しました。ネメシアは、ソフトな色合いと宿根草の強さを兼ね備えた品種の育成を目標とし、宿根と 1・2 年草を交配して力強い品種を作り出しました。切り戻しても香りの復活が早く、生命力の強い品種です。オステオスペルマムは、売店からの要望を聞いて、これまでにない花径 5 センチ未満の中小輪系品種の商品化したのに続き、切り花系オステオスペルマムも育成中です。野菜にも挑戦しようとトマトの育種も行い、育成したミニトマトを商標登録しました。

長年にわたり色彩感覚を培った現役ネイリストの女



ネイリスト等の女子による選抜

性にも選抜に加わってもらっています。育種に女性を加えたのは、生産性にクセがあり、私が廃棄場に

捨てていた品種を、家内が拾ってきて「かわいい品種だから絶対に売れるのに、何で捨てるの」と言うのでイヤイヤ育てたら、それがネメシアの王道品種になったという予測できなかったことが起きたからです。女性に入ってもらうことにより、買い手目線による選抜ができるようになりました。わが社では育種から営業販売まで、全てに女子が加わっています。ネメシアは、2015 年の秋に育成した優良個体 5000 ポットを販売しようとしたときにウィルスに侵されて全滅したことから、作業場の環境改善と予防策の万全を期すため、民間の培養会社に委託して無菌化し、発病を抑えています。

わが社は、茨城の本社だけでなく、標高 1100m の八ヶ岳の麓に農場を持っています。そこに農場を持ったのは、暖地では夏の暑さで商品が限られるので、高冷地で栽培することにより秋の需要に応えた販売を強化すること、高冷地では通常年に 2 回が 3 回可



八ヶ岳農場の露地栽培

能となり、育種を短縮できることからです。更にわが社は、北海道伊達市、沖縄本島の今帰仁、本部町、糸満市と石垣島の農家をパートナー契約農家とし、通年安定した生産ができるようにリレー栽培を行っています。暑さで厳しい花は、北海道で春作親株を管理し、沖縄では観賞用とうがらしなどの種子採種を通年お願いしています。沖縄の今帰仁の農家は、マーガレットを切り花生産して島内販売し、また切り花オステオスペルマムの育種も行い、本州に流通することを狙っています。

販売先は主に園芸店で、ホームセンターには流通させないようにしています。ホームセンターでは、売り場の数字で品種の価値が決められ、なぜ売れたのか、売れないのかがフィードバックされません。でも、園芸店では作り手の想いをユーザーに伝えることが可能で、ユーザーの声も我々にフィードバックされるので、売れたり、売れなかったりした理由が明確にわかります。更に、小さい園芸店の専用品種があれば、値段は高くても良いというお客さんが多いからです。

わが社では、園芸店向け需要とは真逆の潜在需要の開拓に力を入れ、飲食店や建設業、cafe などに営業しています。仕入れ方法がわからないところへ営業することで、マッチングが合い取引ができるからです。そのため、バックにはいつでも営業できるようにカタログを常備しています。

今は現状希望単価で販売しても、製造原価の上昇で利益が得にくくなっています。また、品種のトレンドサイクルが早く、開発に負担が多くなっています。そ

のため、春と秋のマーケットを中心に年2回販売が可能な品種を育成すること、青果物生産に参入し、暖地(茨城)と高冷地(八ヶ岳)の気候を活かした販売方法を確立することが、今後の目標です。

黒皮で黄肉、楕円形など個性的なスイカを育成

パッケージを工夫、「ゴジラのたまご」

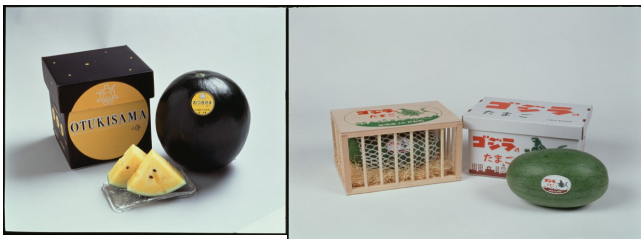
「おつきさま」等の名で販売

❶柳彰憲さん：北海道の札幌から約40キロほど北東の月形町の柳彰憲です。私は昭和58年、22歳で就農しました。

我が家は稲作農家でしたが、政府の減反政策によりスイカ、メロンなどに転換して、今に至っています。メロンは夕張メロンが有名ですが、私の住む地域も古くからの産地です。元は青肉メロンのキングメルターを作っていましたが、夕張に代表される赤肉メロンの人気が高まり、各地に赤肉メロンを作付けする産地が誕生しました。それによって、青色メロンは価格が下落してしまったのです。

そのころ、道内で黒皮スイカが注目されるようになり、私の地域でも作付けが始まりました。しかし、当時の黒皮スイカは全て赤肉品種だったことから、黄肉スイカを作ろうと、平成元年からスイカの育種を始めたのです。種苗メーカーでは扱わないような個性的で、楽しい品種を作りたいとの思いからでした。東京農業大学時代に遺伝育種学の講義がありましたが、当時は育種には興味がなく、農業を始めてからやりたい思いが強くなり、農業雑誌などから学びました。

黒皮黄肉大玉スイカは、縹皮黄肉の「こがね」と岡山県在来の黒すいかを元にして、平成13年に「だいきくおう」の名で品種登録を取りました。流通名は「おつきさま」と名付けました。果皮が薄い黒皮暗緑色で高球形、肉質がみずみずしく多汁・高糖度で、クリームスイカ特有のさわやかな食味の品種です。黒皮黄肉のスイカは珍しく高級感があり、食味が良いとの評価をもらっています。黒皮で赤肉及び黄肉の小玉スイカも育成し、「夏のひととき」の名前で赤肉と黄肉双方をセット販売しています。また、無地皮の楕円形ス



おつきさま(左)とゴジラのたまご

イカは、ユニークな形から「ゴジラのたまご」の名で棚に入れて販売しています。

スイカは縹皮赤肉スイカが主流で、多くの種苗メーカーから発表され、全国の量販店で売られています。夏のお中元等の贈り物としては珍しさが足りませ

ん。目新しいユニークな品種と目を引くパッケージ(子供たちにも喜ばれています)により、付加価値を高め、贈り物として高値・有利販売をめざしています。主に、札幌、東京、名古屋、大阪の各市場で販売しています。

《横須賀のおばあさん 84 歳からの手紙》

横須賀に住んでいる私は昔、ゴジラが上陸したという設定で、海岸に大きなゴジラがいました。ゴジラの映画が上映される度に、孫を連れてデートするのが恒例になっていました。嫁に行った孫から、東京で売っていると「ゴジラのたまご」の写真が送られてきたので、感動して買ってくれと孫に頼みました。孫がわざわざ持ってきてくれた「ゴジラのたまご」の味はとてもおいしく、たまごのなくなった棚の中には、ゴジラのオブジェが3体入って部屋の中心に飾られています。本当にこのアイデアがすばらしい。ありがとうございました。そして、ごちそうさまでした。

スイカ栽培は、通常ユウガオに接木していますが、栃木県では古くからかんぴょう栽培にはネギを混植すると良いと言われていたそうです。若者がそれを面倒だと止めたら、病害が発生しました。ネギの分泌物は、ユウガオの根を犯す病原菌が忌避することが後に判明したことから、スイカの土壌病害抑制のために私もネギを混植しています。また、アライグマの食害対策に良いと言われ、オオカミの尿を使用しています。

私の育成したスイカは、かつては地元の数件の農家が栽培してくれていましたが、その人達が高齢となって重量のかさむスイカ作りを敬遠して止めたり、コンバイン等を使って大規模生産ができる米麦等の作物に転換したりして、だれも作ってくれなくなってしまいました。

我が家の作業でも、収穫等を頼める人が近所にはいせんので、札幌の派遣会社に頼んでアルバイトを雇っていますが、アルバイト料も高額となり、アルバイトに払う金を稼ぐために働いているような状態で、苦勞しています。

今後も、スイカでは赤肉で種も赤い品種、小玉白肉で赤い種の品種、メロンでは1玉5kg以上になる超大玉品種、まくわうりで糖度の高い品種など、個性的で楽しい品種育成に挑戦してまいります。

醍醐味は原種の魅力を引き出すこと

育種には、数十年かけて立ち向かう情熱を持って

❷三宅勇さん：千葉県茂原市にある三宅花卉園の三宅勇です。私は、1972年28歳でサラリーマンを辞めて花の栽培を始めました。当初、アマリリス、アルストロメリア、リュウココリーネ等は栽培面積が少ないの

で、実生で増やしましたが、実生で作ると変異が起るため、自分好みの色や花形のものを選んで交配実生を行ったことが育種に踏み込んだきっかけです。

私が初めに行ったのが、種子系アルストロメリアの育種でした。千葉市の小森谷農園が勧めてくれた宿根草のエレムスの種子を播種したら、そこに交じているのかアルストロメリアの花が咲き、新しい切り花になると思い、交配実生を始めたのです。得られた白、黄色、橙、桃、赤等の色を均一にそろえようと色別に交配、実生を繰り返したのですが、うまくいきませんでした。同じ色でも花被片の先端や花容の基部等に別の色が潜んでいることに気づき、極力純粋な色のものを選んで交配、実生を繰り返し、7～8年かけて赤、白、黄、桃等、7種の種子系品種を固定することができた時の喜びは格別でした。アルストロメリアは、この他に斑点や条模様を無にしたスポットレスタイプ、シングルタイプ、ショコラタイプの4種のシリーズ化に20年をかけて成功することができました。



八重アマリリス



育種は、長い歳月を要する作業です。ダブルアマリリスは、雌雄ずいが花弁化して八重になるのですが、その花弁数を安定させるまでに10年を要しました。資金の乏しかった私が長い年月をかけて育種を続けられたのは、選抜外の花のほとんどを切り花市場に販売できたからです。

育種の元である原種は、ほとんどが魅力的なものです。しかし、原種は1種です。1種である原種の魅力、本来秘めていて発揮できない原種の特性を交配によって目に見えるように発現させ、園芸種として引き出すことこそ育種の醍醐味です。

私が育成した種子系アルストロメリアは、今も大手種苗会社のカタログに掲載され、ホームセンター等でも扱われています。時代の要望に応じる花創り、その最前線にあるのが育種です。要望には、その最前線に身を置いて感性を研ぎ澄まし、応えていかねばなりません。そこに身を置くことができれば、おのずと分かるものだと思います。

ダブルアマリリスは1990年代からアマリリスのブームがあり、特に私の作った八重アマリリスはオランダ、アメリカ等で非常に引き合いが強く、国際市場で新たなマーケットを起すことができました。広く海外への販売をめざすには、販売しようとする品種のグローバルなバックグラウンドを熟知し、自らの育成品種の立ち

位置を見ることが必要です。

これまでの経験から、私は生産者育種家として品種登録の有無に関係なく、育種により新規性、オリジナル性を出して市場で競合できることは、経営を有利にし財産につながることを学ぶことができました。

育種はなかなか思うような成果が上がらないものです。若い育種家の皆さんには、10年20年30年かけてチャレンジする情熱をもって頑張ってください。

＊三宅泰行さん: 勇の息子の泰行です。2004年から父の後を継いで三宅花卉園の花の生産と育種に加わりました。リュウココリーネとアルストロメリアは父が育種をかなり進めたので、自分が新規性を出すのは困難ですが、ガーデン向きの四季咲き系アルストロメリアで1品種を商標登録しました。ベランドリリーは最終選抜に入り、理想とした品種が作成されつつあります。また、現在成功例がないクリナム・ゼイカラムと属間交配に成功して、数年後の開花に期待しています。

どんな花であっても、お客様の手に取ってもらうことが必要です。特に若年層への普及拡大に向け、オーガニック系化粧品、バス用品等を販売する外資系のショップやBRUTUS等の一般誌で切り花や球根の魅力を伝えるよう努めています。また、カフェと花屋とコラボし、コーヒーから作ったオリジナル培養土と球根の販売を行っています。

今後、アルストロメリアでは、ガーデン系は耐病性と生産性を持つ品種の育成、四季咲き系の品種の拡大等を目標にしています。

私は、花菖蒲育種の第1人者で、父に育種を教えてくれた故平尾秀一先生が語った「育種家は、どうだ、すごいだろ!と自分が育種したものが一番だ」という気持ちで育種をなさい」、「育種家は、自分の命が永遠に続くものだ」という気持ちで育種を行いなさい」という言葉を心の拠り所として、これからの育種に取り組んでいこうと思っています。

新入会者紹介

○松井 清造(72歳) 石川県金沢市
登録品種: ツバキ 2品種

伝言板

- ▶ 8月までずれ込んだ梅雨が開けたら、一転して猛暑が続く異常気象となり、コロナも油断できない状況ですが、皆様にあつては元気にお過ごしでしょうか。
- ▶ 今回は、これまでの2頁から倍の4頁とし、4人の会員の取り組みを紹介しました。
- ▶ 紹介したい情報、写真、感想、要望をお寄せください。

《当紙問い合わせ先 090-4059-1096 岩澤》