

「安代りんどう」輸出の現状

2006年8月24日

21世紀政策研究所
研究員 横田 洋之

「安代りんどう」輸出の現状

21世紀政策研究所 研究員 横田 洋之

1. はじめに

りんどうの生産で国内トップの岩手県。その中心拠点である岩手県旧安代町¹で生産されている「安代（あしろ）りんどう」は、2002年に始められた輸出事業が軌道に乗りつつあり、その背景には輸送コストの削減や先を見据えた独自品種の開発など、農産物輸出を成功させるうえで参考になる点が多い。また政府が農産物の輸出倍増計画を掲げる中、先進事例としてしばしば新聞等メディアに取り上げられている。

そこで本稿では、関係者への取材と文献調査を基に、この「安代りんどう」の輸出に至る経緯と現状について紹介するとともに、同事業立ち上げの成功要因等について考察する。

(1) 安代地区の概要

本地区は岩手県北西部に位置し、秋田県・青森県と隣接している。周りを山々に囲まれ、年平均気温が8.7℃と山岳地特有の冷涼な気候である。

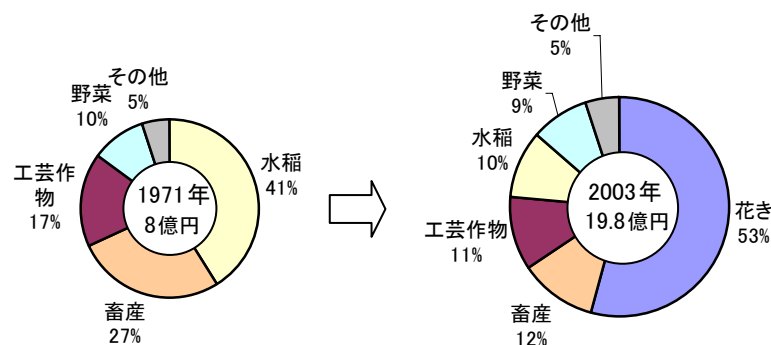
人口は約5,900人であり、地域の産業の中心は農林業から観光業等に移りつつある。約2,000世帯中、総農家数は約780戸で、りんどうの生産者数は2005年に180人程度であった（図表1）。

図表1: 安代地区の人口等

人口 ²	総世帯数 ²	総農家数 ³	りんどう生産者数 ⁴
5,895人(05年10月)	1,963世帯(05年10月)	783戸(05年2月)	185人(05年)

地域農業の中心は、農業粗生産額で53%を占める花き生産であり、そのほとんどはりんどう生産である（図表2）。

図表2: 安代地区の農業粗生産



【JA 新しいわて西部地域花卉生産部会安代中央支部（2001）「世界へのはばたき」、八幡平市ホームページ「農業粗生産額（平成15年）」より作成】

¹ 同町は2005年に旧西根町、旧松尾村と合併して新たに八幡平市となった。以下、「安代地区」と表記。

² 八幡平市ホームページ「人口世帯数の推移」（URLは本稿末尾の「参考文献」に記載。以下、同様。）

³ 岩手県ホームページ「市町村の統計表」

⁴ 日影孝志「安代りんどうの輸出の現状と課題」

八幡平市－ニュージーランドりんどう交流出張報告会資料（2006年6月2日）

(2) りんどうの特徴

りんどうはリンドウ科の多年草で原産地は日本である。生育適温は 15℃前後であり、山野などに自生する。開花期は初夏から秋にかけてである（品種によって差がある）。実生（みしょう）⁵から開花まで3年を要するが、一度開花した後は切り花として3～4年連続して出荷可能である。また、連作障害の防止効果や土壌成分の適性の点で、高冷地や冷涼地の水田跡が栽培に適している⁶。

鮮やかな青紫の色合いと、高温期でも日持ちが良いことが特徴で、日本では主として盆や彼岸の仏事用切り花として使われてきた。色の種類は青や紫の他に白やピンクもある。最近では仏事用だけでなく、花束やフラワーアレンジメント等にも使われ、鉢物も出荷され始めている。

(3) 国内市場における「安代りんどう」

「安代りんどう」は優良で均一な種から徹底した管理下で生産され、厳格な規格検査を経て出荷されており、その品質は市場で高く評価されている。また後述するように、安代地区では早くから独自品種の開発に取り組んでおり、現在では「安代の夏」「安代の秋」など独自品種の割合が7割を超えている。

近年の国産切り花およびりんどうの出荷は数量・金額いずれも縮小傾向にあり、特にりんどうは単価の下落により、数量以上に金額が縮小している。その中で、岩手県のりんどう出荷数量はほぼ横ばいで推移し、全国シェアは年平均約1ポイントずつ上昇している。2005年は69%という圧倒的なシェアを占めた（2位長野県は8.6%）。

岩手県産の中でも「安代りんどう」は、年平均1.2%ずつ出荷数量を拡大し、2005年には全国で約28%のシェアとなった。金額ベースでは94年をピークに一旦落ち込んだが、97年以降は年によるばらつきもあるものの、単価下落を数量増で補う形となっている（図表3、4）。

図表3: 切り花市場における「安代りんどう」

	出荷数量(千本)				卸売金額 [※] (百万円)			
	95年	00年	05年	年平均成長率	95年	00年	05年	年平均成長率
全国切り花	5,582,000	5,593,000	5,020,000	-1.1%	390,962	360,247	340,040	-1.4%
全国りんどう	101,200	101,300	89,300	-1.2%	5,624	5,038	4,400	-2.4%
比率	1.8%	1.8%	1.8%	-	1.4%	1.4%	1.3%	-
岩手県りんどう	60,400	65,800	61,600	0.2%	-	-	-	-
全国シェア	59.7%	65.0%	69.0%	-	-	-	-	-
安代りんどう	22,140	23,450	24,950	1.2%	1,106	993	1,026	-0.7%
全国シェア	21.9%	23.1%	27.9%	-	19.7%	19.7%	23.3%	-

※「安代りんどう」の卸売金額は「販売金額」を使用

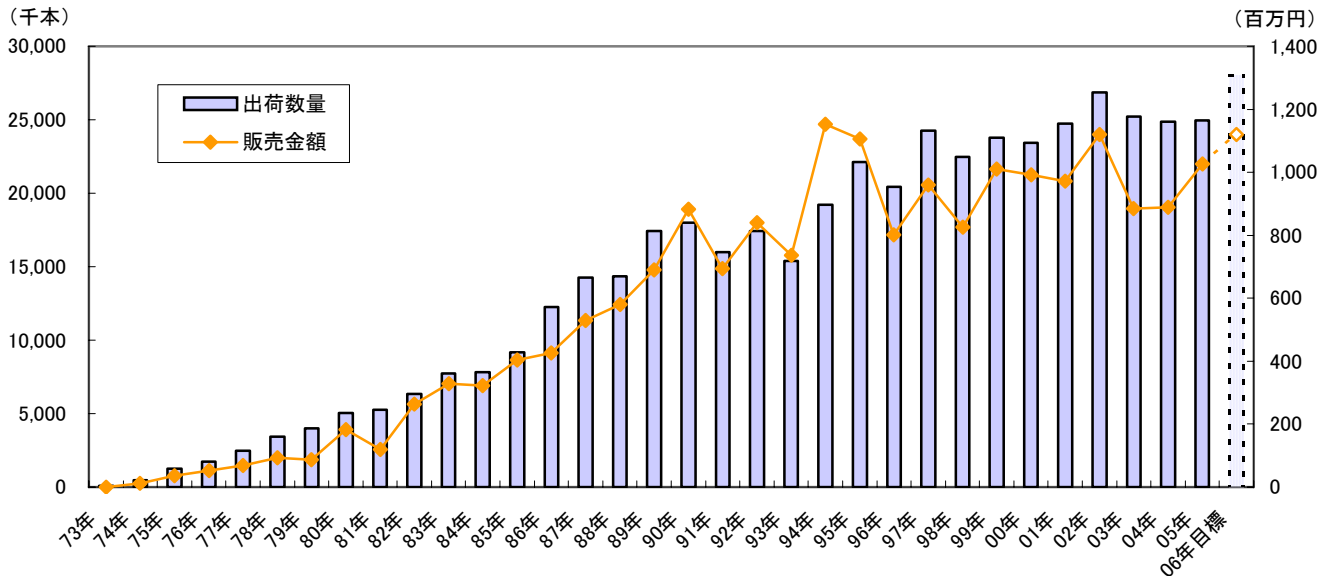
注) 05年の全国・岩手県のみ、農林水産省「平成17年産花きの作付（収穫）面積及び出荷量」、同「平成17年花き卸売市場調査結果の概要」の数値を使用

【農林水産省「花き生産出荷統計」、同「花き流通統計調査報告」、八幡平市花き研究開発センター資料より作成】

⁵ 種子から育成した苗を実生（みしょう）という。

⁶ 大川清・今西英雄 編修（1999）「花卉入門」 実教出版

図表 4:「安代りんどう」の出荷数量と販売金額

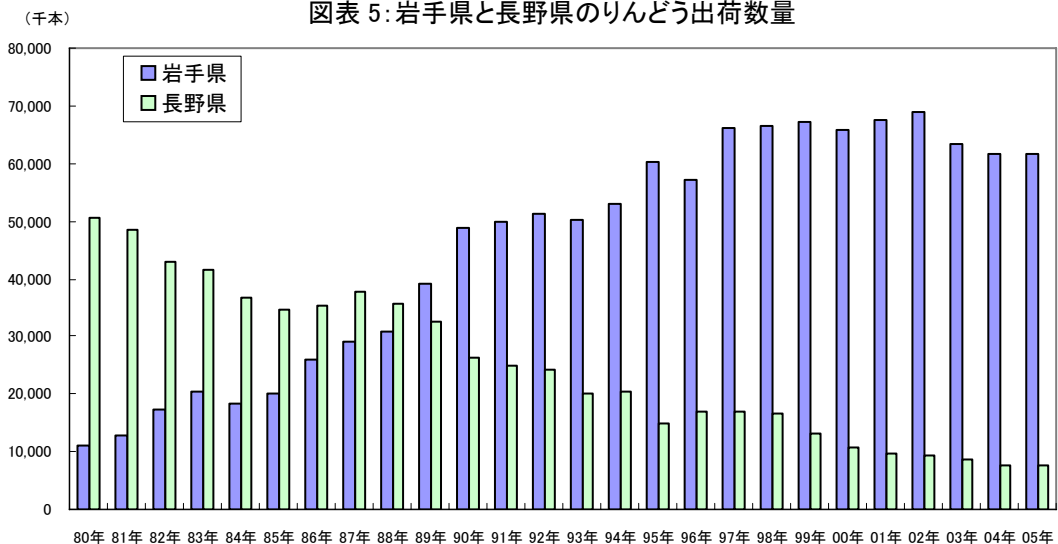


【JA新いわて西部地域花卉生産部会安代中央支部(2001)前掲書、八幡平市花き研究開発センター資料より作成】

(4) 「安代りんどう」開発略史

安代地区ではもともと稲作と畜産が中心だったが、政府の減反政策を受け、転作作物を探していた。そうした中、冷涼な気候や水田の土壌条件がりんどうの栽培に適していることがわかり、1972年から本格的に栽培を開始した。栽培が軌道に乗ると今度は品質向上を狙い、優良品種の開発に乗り出した。当時の県園芸試験場の吉池氏らが中心となり、新品種「いわて」が誕生した。1980年に「いわて」の出荷が本格化し、安代地区のりんどう生産も順調に伸びていった。1989年に岩手県は出荷数量で長野県を抜き、りんどう生産日本一となった(図表5)。

図表 5: 岩手県と長野県のりんどう出荷数量



【農林水産省「花き生産出荷統計」、同「平成17年産花きの作付(収穫)面積及び出荷量」より作成】

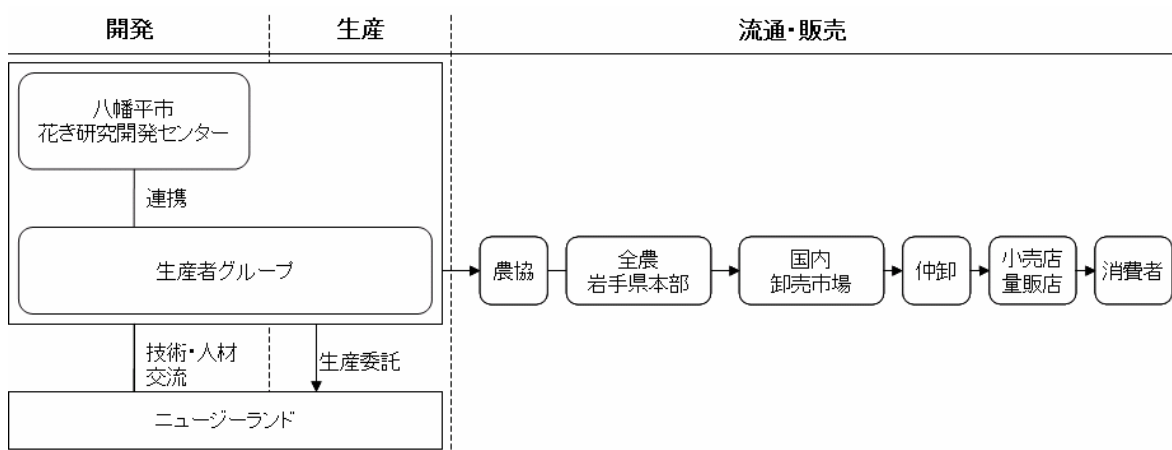
1980年代後半、いずれ産地間競争が厳しくなると予想した安代地区の生産者たちは、自分たちで本格的に独自品種の開発に取り組み始めた。

1992年には町が安代町花き開発センター（現：八幡平市花き研究開発センター）を設立し、生産者と二人三脚で独自品種の開発を進めてきた。開発に必要な資金は、生産者が売上の2%を捻出するという仕組みもつくった。そうした努力の結果、安代地区では独自品種の割合が現在7割を超えている。

また、同年から安代町花き開発センター所長らが中心となり、ニュージーランドとの技術・人材交流が始まった。国内産りんどうが出荷できるのは夏から秋に限られるため、季節が反対の同国に「安代りんどう」の生産を委託し、通年出荷できる体制も構築した。なお、ニュージーランドから日本への輸入量は出荷全体の約0.2%程度である（03年6万本、04年2万本、05年5万本）。

2006年現在の「安代りんどう」の国内事業システムの概略図を図表6に示す。

図表6:「安代りんどう」の国内事業システムの概略



【取材等を基に作成】

2. 「安代りんどう」輸出の現状

安代地区は国内市況の低迷に対する危機感を背景に、2002年にりんどうの輸出を始めた。現在、りんどうの生産者約180人中、輸出に取り組む生産者は20人程にとどまるが、同事業は着実に軌道に乗りつつある。2.では、「安代りんどう」の輸出について、目的と経緯、現状を概観し、立ち上げに成功した要因を考察する。

(1) 輸出の目的と経緯

90年代後半以降、国産切り花の需要は数量・金額とも伸び悩んでおり、特にりんどうは単価の低迷に悩まされていた（1.（3）参照）。安代地区では対策を検討していたところ、技術・人材交流を続けていたニュージーランドでは、生産コストが日本と大差はないにもかかわらず、オランダへのりんどうの輸出が比較的順調に進んでいることがわかった。

そうした中、同国の生産者から「なぜ安代はりんどうを輸出しないのか」と問われたことをきっかけに、2002年に町・農協・生産者等から成る安代町花き振興協議会（1991年設立、現：

八幡平市花き振興協議会)が中心となり、販路拡大による収益向上を目的として、「安代りんどう」のオランダへの輸出を開始した。実行面では、生産者と安代町花き研究開発センターの職員らが連携して取り組んだ。

まず最大の障害となったのは輸送コストだった。2002年当初は航空運賃がりんどう1本当たり135円であったため、それだけで現地での取引価格を上回ってしまった。しかし生産者らは諦めなかった。当時の航空運賃は重量で決まっていたため、りんどうの水分を抜いて重さを半分にすることも試みた。花持ちが悪くなりこの試みは失敗であったが、そうした粘り強い努力を続ける中、取引相手であったオランダの輸入業者が輸送に利用していた日本の航空会社へ運賃の値下げ交渉を行った結果、航空運賃を1本当たり30円まで削減することに成功した。2005年には1本当たり24円まで削減された。

なお、2004年度と2005年度には、それぞれ約700万円、約800万円の補助金の交付を県から受けたが、これは航空運賃の補填用のみであり、2006年度以降は「事業として自立の目処が立った」との県の判断により、交付は予定されていない。

また輸送時の品質管理面では、2004年にオランダ等へ出荷した29万本のうち、8万本を廃棄せざるを得ない事態が発生した。原因究明に乗り出した結果、輸送中の機内の熱が原因だったことを突き止め、航空会社と交渉の末に①成田空港で飛行機に積み込む前にある程度冷やしておく、②機中温度の低い場所に置く(場所によっては5~20℃も違う)、という方策によりこの問題を克服した。

以上のような障害を乗り越え、「安代りんどう」の輸出は開始から約4年、事業として本格的な軌道に乗り始めた。

(2) 輸出実績

2002年は出荷全体の0.4%に当たる11万本をオランダへ輸出したが、前述のとおり航空運賃がかさんだため、収支はほぼとんとんであった。2003年は出荷全体の0.9%に当たる23万本をオランダ、スイスへ輸出し、航空運賃の削減効果により約460万円の黒字を確保した。その後も輸出数量を増やし、2004年はオランダ、アメリカ、2005年には出荷全体の1.7%に当たる42万本をオランダ、ドイツへ輸出した。収益面では、更なる航空運賃の削減と現地取引価格の上昇効果により、2005年は850万円程度の黒字を確保した。これは販売金額全体の0.8%に相当する(図表7)。

図表7:「安代りんどう」の輸出実績・目標

		02年	03年	04年	05年	06年目標
数量(千本)	出荷全体	26,880	25,200	24,850	24,950	28,000
	うち、輸出	115	234	290 ^{※1}	418	450
	比率	0.4%	0.9%	1.1%	1.7%	1.6%
金額(百万円)	販売全体	1,121	884	889	1,026	1,120
	うち、輸出 ^{※2}	0.6	4.6	1.9	8.5	11.3
	比率	0.1%	0.5%	0.2%	0.8%	1.0%

※1 29万本のうち8万本を輸送途中で廃棄

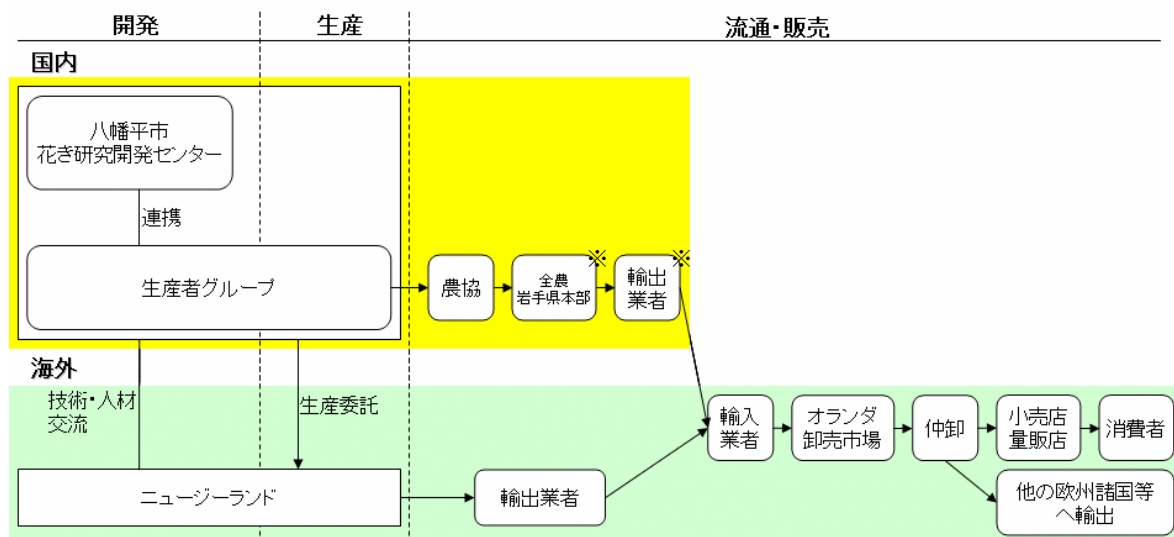
※2 現地販売金額から関税、手数料、航空運賃等を差し引いた金額

【八幡平市花き研究開発センター資料より作成】

(3) 輸出の事業システム

「安代りんどう」は農協等を経由してオランダへ渡る。オランダ卸売市場で取引された後はオランダ国内で消費されるほか、ドイツ、フランス等の欧州諸国や米国等へも輸出されている(図表 8)。

図表 8:「安代りんどう」の輸出事業システムの概略



※ 2006年より
【取材等を基に作成】

(4) 海外市況と商品特性

りんどうは日本では仏事用が中心であるのに対し、欧州では結婚式のブーケや慶事のフラワーアレンジメント、ホテルのロビー等の装飾用として使われている。オランダには世界最大の花き取引市場(「アールスメア生花中央市場」)があり、同国でのりんどうの年間取扱量は2001年に210万本、2004年には500万本となっている。増加の主な要因は、最大のシェアをもつ同国内産りんどうの出荷増と考えられる。

また日本、ニュージーランド、オランダ以外でりんどうが生産または販売されている国としては、ドイツ、フランス、スイス、米国、チリがある。

「安代りんどう」は現地で「ASHIRO RINDO」の名で流通している。輸出品種は、「安代の秋」「ラブリーアシロ」など9月から10月にかけて開花する晩生種が中心である。これは9月下旬には出荷がほぼ終了するオランダ産りんどうとの競合を極力避けるためである。現在最も輸出数量の多いのは「安代の秋」であるが(図表 9)、欧米では結婚式の日には青いものを身につけていくと幸せになれる(「サムシング・ブルー」)と古くから語り継がれていることもあり、「安代の秋」の特徴である濃い鮮やかなブルーが好まれていると考えられる⁷⁾。なお、「ラブリーアシロ」のようなピンクのりんどうは現地では栽培されていないため、比較的高値で取引されている。

⁷⁾ 「輸出先進地に行く～日本の食材・産物を世界へ」りんどう」AFF(農林水産省広報誌)2005年12月号

図表 9:オランダでの主な品種別平均単価(2005 年)

品種	開花時期	色	輸出本数	販売金額	単価
			本	ユーロ	円
安代の秋	9月上旬～中旬	濃青	99,650	40,436	55
ラブリーアシロ	9月下旬～10月上旬	ピンク	26,390	19,410	99
さわ風	10月上旬～下旬	濃青	23,740	12,640	72
安代ささリンドウ			22,320	13,742	83
みやび			21,880	8,305	51
安代の風	9月中旬～下旬	濃青	18,260	9,318	69
ささ白			3,600	2,292	86
オータムスノー	9月上旬～下旬	白	2,160	1,255	78

【八幡平市花き振興協議会「りんどう輸出体制構築促進事業実施実績報告書」平成16年度事業実施より作成】

(5) 収益性

現地市場での取引単価は平均約 70 円 (約 0.5 ユーロ) と、日本市場の平均約 40 円より高価格で取引されているが、航空運賃、市場手数料、輸入業者手数料、輸入関税等の諸経費を差し引いた後の生産者収益は、まだ国内向けを 10 円ほど下回っている。

「安代りんどう」は品質でオランダ産りんどうより優れているにもかかわらず、輸出開始後 1、2 年は認知度が低かったこともあり、現地産りんどうと同等の価格で取引された。しかしその後徐々に市場で認知されるようになり、2004 年には現地産りんどうよりも 10 円程高い価格が付き、2005 年には 20 円程高い価格で取引された。

(6) 「輸出」立ち上げに成功した要因

以上見てきたように、「安代りんどう」の輸出は現在開始から約 4 年、事業として立ち上がってきたところである。そこで「立ち上げ」に成功した主な要因は何かを考えると、以下 3 点が挙げられる。

① 高品質

第 1 に、高品質であること。「安代りんどう」の品質が優れている背景には、品種開発を組織的にまとまって進めてきたことがある。りんどう栽培の先進地は長野県であったが、同県では基本的に個人が中心の品種開発だったため、同じ長野県産でも品質にばらつきがあった。それに対して岩手では、試験場から優良で均一な種が生産者に渡って出荷される体制ができていた (1. (4) 参照)。特に安代地区では早くから組織的に取り組んだことが現在の高品質につながっており、オランダ産りんどうに比べて全体的に花の色・数のばらつきや葉の変色がないことから好評を得つつある。

② 独自品種

第 2 に、独自品種の開発が進んでいること。これについても、早くから生産者たちが自らの手で開発に着手した結果、「安代の秋」や「ラブリーアシロ」といった代表的な独自品種が、競合する外国産との差別化を図る源泉となっている。

③ 輸送コストの削減

第 3 に、輸送コストを大幅に削減できたこと。輸出を一時的なものではなく事業として立ち上げ継続させるためには、採算が取れるようにコストを抑える必要がある。「安代りんどう」の場合、コストに占める輸送経費 (航空運賃) の割合が高く、これをいかに低く抑えるかが輸

出の成否を大きく左右する。その意味で、当初1本当たり135円だった航空運賃を24円にまで削減できた効果は非常に大きい。

3. 今後の課題

これまで、「安代りんどう」輸出の経緯や現状等について述べてきた。ここでは、同輸出を今後本格的な事業として発展させるために安代地区で課題と考えられている項目について、若干の筆者の考察を加えつつ整理する。

「安代りんどう」の今後の基本的な輸出戦略は、およそ次のとおりである。

最も重視する輸出先は引き続きオランダであり、前述のように出荷時期をずらすことでシェアトップの同国産りんどうとの競争を極力避けつつ、需要・収益の拡大を狙う。さらに後述するように欧州に加え、新規に米国での販路開拓に向け準備中である。将来的にはアジアへの輸出も視野に入れる。高品質を武器に、結婚式等の慶事やホテルロビー等の装飾用といった高級・高付加価値商品の需要が見込めるところを主なターゲットとし、さらにその国・地域のニーズに合った商品を育成・提供する。

そこで安代地区では、以下の(1)から(6)を主な課題としている。

(1) 品種育成

他地域産と差別化が可能で高単価で売れる品種を育成することである。既に「安代の秋」や「ラブリーアシロ」といった海外で競争力のある品種は存在するが、これらは「輸出向け」に育成された品種というわけではないため、国内向けに比べるとまだ種類が限られている。立ち上げ段階ではそれでも十分に勝負できたが、今後さらに海外需要を拡大するには、それら既存の品種に加え、まだ対応しきれていない現地消費者のニーズを満たす「輸出向け」品種の育成が課題となってくる。

この課題に対する取組みとして現在注目されているのが、ニュージーランドとの「赤いりんどう」の共同開発である。2005年6月に、旧安代町（現：八幡平市）、ニュージーランドの農業研究機関クロップ&フード研究所、ニュージーランドの育種家らが共同出資して、合同育種会社「リンドウインターナショナル」をニュージーランドに設立し、新品種の育成に取り組み始めた。特に力を入れているのが、同国オリジナルの「赤いりんどう」を安代地区でも栽培できるための品種改良や生産技術の開発である。これが成功すれば、①欧州向けに日本とニュージーランドから通年でのリレー出荷が可能になり、②日本でも結婚式など仏事以外でのりんどうの用途が広がることが期待できる、という⁸。またその他の共同品種育成により、ニュージーランド産「安代りんどう」の輸出が増えることは、ニュージーランドにとっては収益増につながり、八幡平市にとっては技術供与に対するロイヤリティー収入が増えることで次の開発原資の獲得につながる。

⁸ 「赤いリンドウ生産本腰 八幡平市」2006年4月7日付岩手日報

なお、本取組みは2006年度ジェトロLL事業（「Local to Local 産業交流事業」）⁹に採択されており、約400万円の予算により、八幡平市からの専門家派遣や、ニュージーランドからの技術者招聘などの支援が行われる¹⁰。

また切り花に加え、鉢物についても試験輸出を通じて輸出の可能性を検討することも今後の課題である。

(2) 米国市場への進出と拠点構想

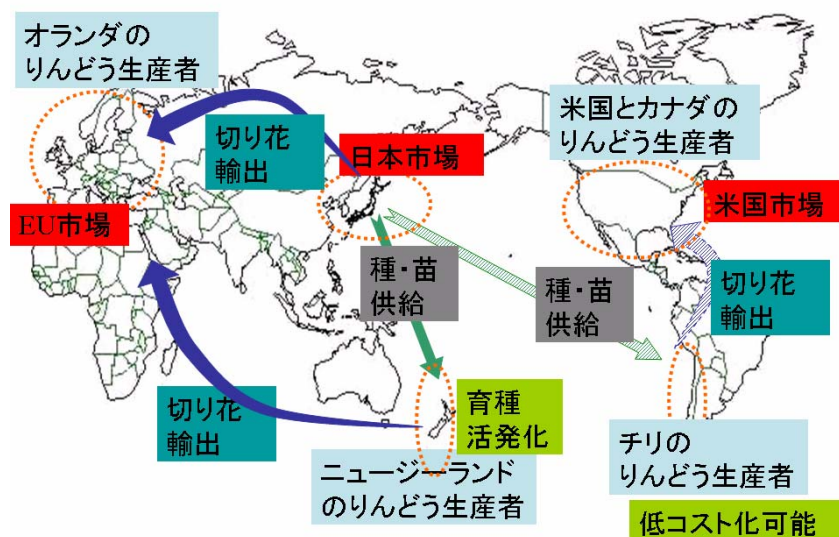
欧州に次ぐ新規市場として米国市場への進出を計画している。ただ、米国にはオランダのような花き中央市場がなく、各卸売業者が個別に取引をする流通形態のため、既に取り関係のあるチリの業者を通じて、まず米国業者とのパイプづくりに取り組んでいる。

今後の経済成長が期待される中国やインドについては、「確かにマーケットの規模は魅力的だが、法体系の整備が不十分なため、まだ輸出するタイミングではない」ということで、様子を見ている段階である。

また、現在は主に日本と一部ニュージーランドで生産しているが、今後は既に一部生産を始めている南米チリを主要な生産拠点に育てたいと考えている。チリの気候風土はりんどう栽培に適しており、かつ人件費等が日本やニュージーランドより安いいため、低コストでの生産が可能である。ニュージーランドを品種開発の拠点とするのに対し、チリは低コスト生産の拠点として米国への輸出を行う構想である（図表10）。

将来の夢として、現地生産・現地販売体制を構築し、世界中どこでも同じ良品質な商品を提供できる体制の構築も考えている。

図表10:「安代りんどう」の拠点構想



注) チリからアメリカへの輸出は現在計画段階。他は実施中。

【日影孝志「安代りんどうの輸出の現状と課題」(前掲)より作成】

⁹ <http://www.jetro.go.jp/jetro/activities/region>

地域の経済活性化・国際化プロジェクトと有機的連携を図りつつ、我が国の特定地域と海外の特定地域との産業交流を活発にし、新規産業の創出や地場産業の多角化・高度化を目指す。

¹⁰ 「<八幡平りんどう交流>1」2006年6月7日付盛岡タイムス Web News

「りんどう輸出に本腰 欧州で市場調査」2006年4月6日付日本農業新聞

筆者としては、このようなグローバルな海外展開を進めるためには、海外消費者のニーズを知るためのマーケティングの強化が欠かせないと考え。これまでニュージーランドとの交流に始まり、花き研究開発センターの職員や生産者自らがオランダへ赴き、市場や輸入業者、花き販売店等の調査を行うなどして現地のニーズや競合動向の把握に努めてきたが、質・量ともまだ十分とはいえない。限られた予算・人員の中では、調査目的の明確化、調査項目の精査、調査時期の選定、人脈を活用した情報源への効率的アプローチなど、効果的にマーケティングを行う仕組みをつくることが課題である。

(3) 輸送コスト削減と鮮度保持技術の向上

一方、コスト削減については、輸送コストをいかに下げるかが課題である。例えば、従来のように日本からオランダへ直行便で運ぶより、オランダへの運行本数の多いアジアの主要空港を一旦経由させて運んだ方が、コストの安い場合があり、そういった点からの削減も検討課題である。

その場合、輸送時間が延びるため、生鮮品である花きにとって生命線となる鮮度を保つ技術の向上がより一層重要となってくる。これまでも岩手県農業研究センターと共同で研究を行った前処理剤¹¹の使用やコールドチェーン¹²の確立等により、輸出時も鮮度を保てる技術を開発し成果を上げてきた。次の段階として、現在試験中の MA (Modified Atmosphere) 包装¹³の実用化が課題である。

(4) 安定供給と担い手の育成

また、市場の評価を高めるには、高品質・低コストに加え商品を安定的かつ長期的に供給することが課題となる。これについては、輸出が事業として軌道に乗り始めたことである程度の需要が見込めるようになったことに加え、2005年9月に八幡平市が誕生したのを機に、市が2010年を目処に「安代りんどう」の全品種を周辺地区にも作付けする方針を掲げた¹⁴こともあり、徐々に作付けが拡大しつつある。

作付けを拡大する場合、1 生産者当たりの作付けを増やすか、新たに担い手を増やすかの大きく2つの方法がある。生産者の高齢化が進む中、前者だけでは限界があるため、新たな担い手が必要となってくる。

安代地区では、高齢化という現実を受け入れた上で、高齢者でも引き続き働けるよう分担を進めたり、「収益を上げられる農家を育てることが後継者の育つ道」という考えの下、収益向上に努めてきた。輸出もその一環である。その結果、安代地区の農業人口と農家数は年々減少しているにもかかわらず、「安代りんどう」の生産者数は2001年から現在まで180人程度のまま維持されている。課題が多くリスクを伴う輸出に挑戦する担い手を育てるのは容易ではないが、幸いなことに安代地区には、大学で経営学を学んだ後ニュージーランドで農業研修を受けた生産者など、意欲の高い若手生産者が育っている。そうした人材を中心に輸出へ挑戦する

¹¹ 収穫後に処理することで、消費者に渡ってからの花持ちに効果のある薬剤。

¹² 生産者から消費者まで送る全期間中、低温条件が途切れないような一貫した流通技術体系。

¹³ 包装内の空気を CA (Controlled Atmosphere) に近い状態、すなわち外気からの酸素の取り入れと二酸化炭素の排出の量をコントロールすることで「低酸素・高二酸化炭素」の状態にし、青果物の鮮度を保つ方法。

¹⁴ 「農業 リンドウ栽培広げ活路」2005年9月25日付朝日新聞(岩手県版)

生産者を育成することが課題である。

さらに、輸出には収穫のタイミングや出荷商品の規格など輸出先のニーズに応えるためのノウハウが必要であり、かつそうしたニーズは国や地域ごとに異なり、また変化することが予想される。したがって、そうした多様化するニーズとノウハウを、輸出向け商品を扱う生産者の間で共有していくことも課題と思われる。

(5) 知的財産権の保護

知的財産権の保護も、海外に事業を展開するうえで必須の課題である。既に EU においては「ラブリーアシロ」など数種類の品種登録を済ませているが、今後は国の「農林水産物等輸出倍増推進事業（品種保護に向けた環境整備）¹⁵」等を活用し、さらなる権利保護を図る予定である。

4. おわりに

本稿を終えるにあたり、筆者が大変感銘を受けた点を 2 つほど述べておきたい。

第 1 に、人口 6,000 人弱の山間地域で減反政策への対策として始められたりんどう事業が、ニュージーランドへの生産委託に始まりオランダへの輸出、さらにはチリでの生産から米国への輸出を目指すなど、グローバルに展開されつつあることである。

こうした事業展開が可能となったのも、生産者と研究者（八幡平市花き研究開発センター職員等）との、信頼関係に基づいた緊密な連携・協力体制があったからこそであると思われる。またそれは、輸出以前に、日本国内で少なからぬシェアを取ることができた大きな要因でもあろう。

第 2 に、国内市況が低迷する中で輸出事業に着目し、自ら海外消費者のニーズ調査やそれに見合った商品づくりを考える等、国の農林水産物等の輸出促進支援に先立って主体的に取り組んできたことである。

「安代りんどう」輸出の今後の発展に期待したい。

最後に、ご多忙な中にもかかわらず取材に快く応じてくださった、八幡平市花き研究開発センター所長の日影孝志氏、JA 新いわて西部地域花卉生産部会の三浦和男氏に、この場を借りて改めて心から厚く御礼申し上げます。

以 上

¹⁵ http://www.maff.go.jp/sogo_shokuryo/yusyutu/gaisan/h18/1-1-2.pdf

日本オリジナル品種の保護のため、DNA 分析による識別技術の開発を重点的に支援。

参考文献

- 大川清・今西英雄 編修 (1999)「花卉入門」 実教出版
- 小川孔輔 (2005)「花を売る技術～5つのポイント～」 誠文堂新光社
- JA 新いわて西部地域花卉生産部会安代中央支部 (2001)「世界へのはばたき」
(花卉生産部会創立 30 周年記念誌)
- 八幡平市花き研究開発センター資料
- 八幡平市花き振興協議会「りんどう輸出体制構築促進事業実施実績報告書」平成 16、17 年度事業実施
- 八幡平市花き振興協議会 (2004)「リンドウ海外輸出調査報告書」
- 高橋亮「りんどう育種技術交流」
八幡平市－ニュージーランドりんどう交流出張報告会資料 (2006 年 6 月 2 日)
- 日影孝志「安代りんどうの輸出の現状と課題」
八幡平市－ニュージーランドりんどう交流出張報告会資料 (2006 年 6 月 2 日)
- 日影孝志「輸出による「安代りんどう」の世界ブランド化」(「研究ジャーナル：特集 海を渡るブランド・ニッポン」(2006) Vol.29 No.1、(社) 農林水産技術情報協会)
- 阮蔚 (2005)「日本の農林水産物輸出促進の動き－競争力強化をねらう「攻め」への方向転換－」
(「農林金融」2005 年 6 月号、農林中金総合研究所) <http://www.nochuri.co.jp/>
- 石川淳子「<八幡平市リンドウ交流>1～4」盛岡タイムス Web News
2006 年 6 月 7 日付 <http://www.morioka-times.com/news/2006/0606/07/06060711.htm>
同 8 日付 <http://www.morioka-times.com/news/2006/0606/08/06060810.htm>
同 12 日付 <http://www.morioka-times.com/news/2006/0606/12/06061209.htm>
同 13 日付 <http://www.morioka-times.com/news/2006/0606/13/06061309.htm>
- 折原司「輸出先進地に行く～日本の食材・産物を世界へ りんどう」
AFF (農林水産省広報誌) 2005 年 12 月号
- 東北農政局 (2005)「輸出によるりんどうのブランド化 [岩手県・安代町]」
<http://www.jri.maff.go.jp/jirei/doc/2005/002/005.html>
- 住友ベークライト株式会社「鮮度保持フィルム P-プラス」ホームページ
「鮮度を保つしくみ」 <http://www.sumibe.co.jp/p-plus/>
- 横田洋之「世界に挑む「安代りんどう」」21 世紀政策研究所 地域活性化ニュース・ブログ
2006 年 6 月 13 日付 <http://www.e-demo.org/modules/news/article.php?storyid=63>
- 日経バイオテック 2003 年 7 月 21 日付
「岩手県安代町／ニュージーランド Crop&Food 研と JV 設立、新品種開発へ」
- 日経バイオビジネス 2003 年 9 月号「リンドウで全国トップの安代町 海外研究所と提携し新品種開発へ」
「(八幡平市の未来は、新市長選を前に：下) 農業 リンドウ栽培広げ活路」2005 年 9 月 25 日付
朝日新聞 (岩手県版) 朝刊 31 面
- 「リンドウ輸出に本腰 欧州で市場調査／岩手・八幡平市」2006 年 4 月 6 日付日本農業新聞 1 面
- 「赤いリンドウ生産本腰 八幡平市」2006 年 4 月 7 日付岩手日報
- 「リンドウ産地、日本一から世界に 色の共同開発、欧州への輸出強化 八幡平」2006 年 4 月 26 日付
朝日新聞 (岩手県版) 朝刊 35 面

岩手県ホームページ

「市町村の統計表」 <http://www.pref.iwate.jp/%7Estat/graph/index.html>

農林水産省「統計」 <http://www.maff.go.jp/tokei.html>

「花き生産出荷統計」1980年～2004年

「花き流通統計調査報告」1992年～2004年

「平成17年産花きの作付（収穫）面積及び出荷量」

「平成17年花き卸売市場調査結果の概要」

八幡平市ホームページ

「人口世帯数の推移」 <http://www.city.hachimantai.lg.jp/city/toukei01.html>

「農業粗生産額」 <http://www.city.hachimantai.lg.jp/city/toukei07.html>

有限責任中間法人 安代リンドウ開発 ホームページ <http://www.ashiro.net/~rindo/main.html>

取材先

八幡平市花き研究開発センター所長 日影孝志氏 2006年5月18日

JA 新いわて西部地域花卉生産部会瀬の沢地区 三浦和男氏 同上