



先代で父の野上正さん

の年商は十四億円を超える。

一つの教え

二十五歳のとき、野上茂社長は父から言われた。「これからはお前に仕入れを任せるからな」。東京での大学生活を終え、昭和四十七年、父との約束で店を継ぐため帰郷した。「どんなに小さな注文でも、お客様に感謝しろ」。それが父の口癖だった。米が大量に消費された当時、代金に窮する客もいた。そんな客にも父は黙って米を届けに行った。仕入れを任せられたということは、銀行との取引を含め、店の全てを委ねられたということだ。「親父、こんな若造に任せていいのか」。悩んだ末に、野上社長は腹をすえた。「よし、やってみよう」



活力 にいがたの明日を担う 企業

美味しい米を 知恵で売る

TPP(環太平洋パートナーシップ協定)や六次産業化など国内外の問題を背景に、今あらためて米がクロールアップされている。米をただ生産するのではなく、どう売るか。野上米穀・野上茂社長は語る。「米屋は物販業ではなく、サービス業です」。農家が精魂込めてつくくるブランド力のある米を知恵と工夫で世界に売る。その姿勢で、日本米のイメージ一新に取り組む。



産地から届いた玄米。「父からも『毎日、米だけは見ろよ』と言われ続けました。野上米穀ではJAが出荷する新潟米を中心に販売している。



現在、同社には五ツ星、三ツ星を含め、10名の「お米マスター」がいる。

株式会社 野上米穀

長岡市千手2-10-20



代表取締役
のかみ
野上 茂さん

米は生きている

野上米穀の事務所には樺の一枚看板が飾ってある。「野上米店」。店が大きくなり会社組織になっても、「町の米屋」であり続けよう。地域の人々が「一番大事な米屋が町中であって嬉しい」「前を通ると米のいい匂いがする」と喜んでくれる。だからこそ、「白米を売ってお客様に満足していただくだけでなく、ごはんになって初めて『美味しいお米をありがとう』と言っていただけける米のエキスパートでありたい」。アイデアで米を売る姿勢が評価され平成八年、全国優良米穀店コンクールで「全国米穀協会会長賞」を受賞、十二年には食糧庁長官から感謝状が贈

られ、さらに十三年には全国優良米穀店コンクールで「農林水産大臣賞」を受賞した。

野上社長は言う。「米はごはんになってこそ自らの使命を果たします。そのごはんも家庭で食べる場合と外食産業やお弁当屋さんでは精米方法や炊き方を変えなければ美味しくならない」。炊飯器に入れてスイッチを押せば、美味いごはんが炊けるわけではない。「米は生きています。ごはんをこたわって炊いてほしい」。この考えから平成十六年、玄米から白米までの知識と販売ノウハウが最高レベルと評価される『五ツ星お米マスター』を岸浩一さん(現・専務)が取得。さらに「ごはんソムリエ」を取得して炊きあがったごはんの食味鑑定を行い、最高に美味しいごはんが炊けるよう取引先に出向きアドバイスをを行っている。また息子の将司さんも入社して「美味しい米とごはんを皆様」という祖父と父の志を継いでいる。

一方、野上米穀ではネットショップ「新潟米専門店・マイハート」を運営し、現代のライフスタイルに合った米の販売方法を模索。真空パック入り産地米二合キューブを販売する。「あらかじめ二合だとわかっていますから計量の手間も省け、何よりもパッケージが可愛いと評判です」。野上社長は今後、百グラムのスリムパックに入った米を関東圏で売ること考えている。「人暮らしでは『米が突然なくなった』ということも起こるでしょ。そんな方々には、お洒落なパッケージに入った米を駅の売店で買っていたらいいと思っていたらいい。生産者が丹精込めてつくった米。これまで運んだり持ったりするのにも重たい、かさばるといったイメージを持たれていたのも事実だ。そんな米のイメージを一新。銀座の真ん中で、パリのシャンゼリゼ通りで、「世界一美味しい新潟の米を購入していただきたい」。今後、二合キューブは海外に出荷される予定だ。



日本米穀小売商業組合連合会が認定する「五ツ星お米マスター」の証書。



平成13年
全国優良米穀店コンクールで「農林水産大臣賞」を受賞



←海外に輸出される予定の真空パック入り「2合キューブ」
↓「2合キューブ」は季節や産地で包装を変え、ネットショップ「新潟米専門店・マイハート」で販売



●株式会社 野上米穀
〒940-0087 長岡市千手2-10-20 TEL 0258-32-0847(代) FAX 0258-33-9585
http://www.nogami-kome.jp/



本社外観



父から受け継いだ樺の一枚看板

活力 にいがたの明日を担う 企業

**変わらぬ志で
最高のバラを**

気高く咲き誇り、人々を魅了してやまない花の女王、バラ。国内トップクラスのバラ専門店「花プラン」を経営する富樫康雄さんは、高品質で市場性の高い切花用バラ栽培の技術「アーチング」を開発した一人だ。世界七カ国の特許を取得し、「躍スタンダード」となった新技術の誕生まで何があったのか。また後継者の淳さんは父から何を受け継ぎ、どんな取り組みを始めたのか。

有限会社 花プラン

新発田市五十公野2185



代表取締役
富樫 康雄さん



取締役専務
富樫 淳さん

夢が花ひらくまで

新発田市五十公野に、全国屈指の規模を誇るバラ農園がある。バラの切花と業務用苗木の栽培・販売を行う「花プラン」。創業者・富樫康雄さんは、日本の、いや世界のバラ生産の歴史を変えたとも言える一人だ。

花の美しさはもとより、花を生産する面白さに魅せられたのは、富樫社長が十八歳のときだった。高校卒業を目前に控え、有名企業への就職が決まっていた二月、たまたま体験したカーネーション農家でのアルバイトがその後の人生を二転させた。「植物って日一日と変化していくじゃないですか。どう成長するのか、どんな花を咲かせる

のか、それが楽しみでね。花を生産の仕事にしたいと思いました」。就職の内定は、迷いなく断った。「自分には花のほうに向いていると思って」。富樫社長は当時を振り返る。

花の世界へ飛び込む。固い決心を胸に、バラ生産の先進地だった神奈川県茅ヶ崎市のバラ業者へ。入社直後に花の出荷がピークを迎え、それが終わると息をつく間もなく土の入れ替え作業が待っていた。朝五時から深夜まで、想像以上の重労働が続いたが、不思議と苦ではなかった。がむしゃらに働いた分だけ、バラの知識が面白いように身に付いていく。それが喜びとなり、ますますバラの世界にのめり込んでいった。「バラの最大の魅力は、蕾から満開になるまで、ゆっくりと段階を踏み、花開いていく『ステージ』の変化。もちろん香りも魅力の一つです」。富樫社長は目を輝かせる。三年間の修業で味わった下積みも、睡眠時間を削った毎日も、「輪のバラがステージごとに姿を変えていく、その様に励まされ、癒されてきた」。

故郷へ戻り、広大な土地にバラ農園を開業したのは昭和四十七年四月のこと。交配、品種改良、接ぎ木など、それまで習得した知識や技術、経験全てを注ぎ、バラ作りに没頭した。効率を求めれば品質は落ちる。品質を求めれば量産化できない。市場のニーズにも左右される……。手探りの日々が続き、多湿や寒暖の差といった新

潟の厳しい気候も、生産者としてクリアすべき成長のハードルとなった。「気候条件が厳しい場所の生産者ほど勉強しています。『こうしたらもっとよくなる』『もっといいものを』と志を持ち、目標を掲げないと、優れたものできませんから」。開業以来、着実に事業を拡大させ、業績をあげてきた富樫社長に、ターニングポイントが訪れた。平成十四年、全く新しい栽培法「アーチング栽培」を発見、業界に発表したのだ。バラ栽培の概念を革新する革新的な技術に、日本だけでなく、世界中の注目が集まった。



花プランを支えるスタッフ。切花と育苗を行う大規模経営のバラ農家は、現在日本に6軒ほどしかない。



地植え栽培より作業効率が飛躍的に向上した「養液栽培」



常に百種類を超えるバラの切花生産販売と、特許を活かした苗の生産を手がける。



改良を重ねたバラの花は、接ぎ木することで強くなる。台木に接ぎ穂を合わせ、一つひとつ手作業で行う。

親子二代の接ぎ木

「アーチング」とは、最も高い位置の枝に養分を運ぶ「頂点優勢」というバラの特性を利用した栽培法だ。「一株のバラを切花用の新梢部と生長のための枝葉部に分け、枝葉部をアーチ状に折り下げて株元を温めることで、上へと伸びる新梢部のバラを強く品質のよいものにする。地面から上に苗床を置くベンチ栽培によって作業性も格段に向上。「この栽培法は、日本をはじめヨーロッパ、アメリカ、アジアと世界七カ国の特許を得て、今や切花用バラ栽培技術の主流となっています」。一方、従来地植えで育てていたバラの苗も、現在は土を使わない溶液栽培法を採用したことによって効率がアップし、量産化も実現した。現在、花プランでは切花で六十万本、苗生産で三十万本もの高品質なバラを生産している。

バラに情熱を傾ける父の姿を見て育った長男、取締役専務の淳さんは大学卒業後、愛知県の花農家を経て、花き栽培の本場オランダへ渡り、世界最先端の技術を学んだ。「オランダでは、花き生産・流通に『環境負荷低減プログラム(MPS)』が導入され、厳しい基準が設けられています。使った農薬や化学肥料の量、エネルギーなどのデータを定期的に提出し、徹底するという取り決めです。日本では、使った肥料は垂れ流しですが、オランダでは一度使った肥料を除菌して再利用しています。完全なる循環です。オランダは環境意識の高い農業生産特区なんです。花農家の高い意識に触発された淳さんは五年前、MPSが日本に導入されると知り、すぐさま行動を起こした。農薬の使用量から温室内の温度・湿度、二酸化炭素の濃度まで、かつて富樫社長が手書きで記録していた詳細な数値を、淳さんの代で全てデジタル化した。そして平成二十年、『花プラン』は日本の企業でのMPS認証取得第二号に登録された。

淳さんは、農業に従事する若手生産者の集まりにも積極的に参加している。「皆さんすごく志が高いんです。これからの日本の農業は若い人がもつと元氣出していかないと」。環境問題への取り組みやデジタル機器の導入で、父が始めた事業のさらなる拡充を図る淳さん。今後の夢は「花屋さんと一致団結して、バラの魅力をもっともつと伝えたい。あとは農園をもう少し大きくして、新発田の雇用を増やせるような企業にしたい」。見る人の心を引きつける情熱のバラ。親子二代の高い志の接ぎ木がひととき大輪の花を咲かせていく。

生産のほか、切花の販売も
●有限会社 花プラン
〒957-0021 新発田市五十公野2185 TEL 0254-26-2053 FAX 0254-26-2062
<http://www.hanaplan.com/>



切花は関東方面の市場や量販店へ、苗は全国のバラ生産者へと出荷される。