



代表取締役の森島範紘さん



もりしまへえ べ え のうえん
株式会社 森島平兵衛農園

城陽市

- 資本金 300万円
- 株式会社 もりしまへえ べ え のうえん 森島平兵衛農園
- 経営内容 花卉 (カラー=20a、花ショウブ=60a、花ハス=2ha)、イチジク、稲作など
- 役員 代表取締役 のりひろ 森島範紘
- 設立 2011年9月

「祖父から3代の花づくり」

「3月になると、天気がいい日は暑くて」と言いながら、合羽と長い長靴姿の森島範紘さん(33)がカラーを収穫するためビニールハウスに入る。

圃場には汲み上げた地下水が流れ、背丈80~90cm前後のカラーで埋め尽くされている。カラーはサトイモの仲間です。白い清楚な花は昔から仏花として用いられてきた。他の花と組み合わせやすいこともあって、20年ほど前から結婚式の盛り花として使われ始め、今では欠かせない花だ。10月下旬から5月まで咲く中で3月、4月はカラーの最盛期。1本1本、花の大きさやシワ、キズを調べ、長さをそろえ、等級分けして京阪神や東京の市場に出荷する。

カラーの最盛期が過ぎても、4月から6月は花ショウブ、お盆には花ハスと忙しい日々が続く。

花づくりは、祖父・衛さんがカラーや花ショウブを導入し、父・衛樹さんが主力事業に育て上げ、範紘さんにバトンタッチ。



ハウス内でのカラー収穫作業は早春でも暑い



カラーの出荷は両親と3人の共同作業だ



丁寧な出荷調整作業で品質にこだわる

現在の農場は3代にわたり大切に受け継ぎ発展させてきた汗の結晶だ。

「パソコン、ネットを駆使、 資材の共同購入も」

範紘さんは、小さい頃から農作業を手伝い、いずれ農業を継ぐつもりだった。大学での卒論のテーマは「農業経営」。卒業後はシステムエンジニア関連の会社に5年間勤め、2007年に27歳で農業の道に入った。

パソコンに強い範紘さんは、経理ソフトを活用して、農園の収支を細かく把握する一方、資材・消耗品の共同購入にも取り組んでいる。同じ花生産者と資材などの数量をまとめ、ネットで各地の業者から見積も

りをとって共同購入する。「民間企業では当然のことです」(範紘さん)。

東京市場の開拓は、インターネットのSNS（ソーシャルネットワークサービス）で市場担当者につながった成果だ。

昨年10月には手づくりのWebサイトでホームページを立ち上げた。花の小売店、卸も含め様々な分野から反応があるし、ネットを見て直接、花を買いに来る消費者もいるという。今後、ブライダル関係者に直接売り込むことなども計画している。

「地域農業を担う覚悟で」

農園の法人化は2年前だが、その前から税理士とも相談し、準備してきた。法人化を契機に代表は範紘さんに。「父に任せてもらってありがたいが、大きな責任も感じている」と気を引き締める。

今後、森島さんは、リタイアする高齢農家の田んぼを引き受け、さらなる規模拡大と多角化に取り組みたいと意欲を燃やす。「新しい売り方を考えるなど、工夫次第で収益を上げるチャンスはある。6次産業化や雇用を通じて、地域にも貢献したい」と、力強く将来を展望している。



婚礼用など新しいカラーの利用方法（森島平兵衛農園のホームページより）