

身一つで農業の世界へ飛び込む

農学部を選んだのは、とくに農業に興味があったから、ではないんです。将来は公園の設計をする仕事につきたくて、当時の農学部園芸学科に入学しました。在学中に東北の勝田町でカーネーションの花づくりの手伝いをしたりするうちに、農業に魅力を感じるようになって、これで生計を立てていこうと思うようになりました。それで、卒業時にはあえて企業には就職せず、周囲の大反対を押し切って、軽トラックに本だけを積み込み、身一つで笠岡の園芸センターに転がり込みました。

農業を産業にしてやろう

農業の魅力は、何といっても家族で行えて、子どもに親の働いている背中を見せられるところにあります。それから、自然が職場で、ヒトと自然の共生を実現することができるところにもひかれました。

それに私は生来、反骨精神が旺盛で、農業の生産性が低いといわれている状況に我慢ならず、「よし、じゃあ俺が農業を産業として成り立たせてみせてやる」と発奮したのも大きな理由です。

岡山は農業に最適の土地

岡山の気候は日照量がとても多く、水も豊富なため、農業には最適な条件が整っています。農業は、「土地に縛られる」と昔から言われます。私は農家出身でないため、逆にどこでも好きな土地が選べた。だから私は岡山で農業をはじめたんです。

岡大異ベンチャーな人紹介

バラ園（笠岡市）
ハックルベリーフィン
井波恒雄さん

毎日が甘い香りに包まれる笠岡市のバラ農園「ハックルベリーフィン」。
穏やかな瀬戸内の気候に育まれたバラの栽培は年間約150万本。全国に販売圏を広げる一方で、国内初となるバラ園の中国進出を成し遂げた同社の井波恒雄社長に、農業の面白さと経営戦略について熱く語っていただきました。

販促品分野に活路

農業法人として起業するにあたって、栽培する作物にはバラを選びました。ほかの作物は、収穫できる時期が決まっていますが、現金になるまで時間がかかりますが、バラは一年中収穫できるので、継続的な事業を行うのに適しているんです。

しかし、当時、バラにもすでにライバルがたくさんいて、市場に食いこんでいくのは容易なことではありませんでした。そこで私が出した戦略は、販促品の分野に進出することです。

あまり知られていないかもしれませんが、通信販売会社や化粧品会社では、顧客への販促品として花を贈ることが多いです。私の

会社では、バラを小ぶりにしたり、低価格にするように工夫したりして、販促品分野でのシェアを伸ばしていきました。今ではこの分野でのシェアが日本でトップになるまでに成長しています。

余談ですが、私の会社は個人の方に小売も行ってはいるのですが、男性はたいてい真っ赤なバラを買っていかれます。ところが、女性にはピンクなどパステルカラーのバラを選ばれることが多いんです。男性諸君、これは覚えておいて損はないですよ(笑)。

高品質は恩師のおかげ

私の会社のバラは、おかげさまで高品質だという評価をいただいているのですが、それ

は農学部の景山詳弘先生(現・本学名誉教授)の開発された栽培法のおかげです。景山先生の栽培法の特徴は、自然にやさしいことです。必要な時に必要なだけ肥料をやることで資源の無駄使いを抑え、さらに高品質を実現できるんです。

学生へのメッセージ

自分がなにを学んでいるか、それをしっかりと認識してください。農学部でいえば、たとえば農業の仕事につかないにしても、農学部で学んだことを将来どう生かしていくか。それを自分の中で明確におかないと、しっかりとこの先、大学で勉強していくことができないんじゃないか、とそう思いますね。

▶井波恒雄 (いなみ つなお)
富山県水見市出身。
1981年、岡山大学農学部園芸学科卒。
現在、有限会社ホーティカルチャー神島・ハックルベリーフィン代表取締役。
生産するバラは高品質と評価されており、2005年には第54回全国農業コンクール名誉賞、農林水産大臣賞を受賞した。