



現在出荷しているユーカリは6種類。北海道では越冬できないので、枝切りではなく、株切りなのだ。ずいぶんもったいないと思われるが、北海道でつくるにはこの方法しかないようだ。思った以上の値がついて寿美子さんもうれしい誤算だったようだ



同じユーカリでも写真で見ると丸葉あり、柳葉ありと変化に富んでいる。ユーカリの品種は500種類！あり、これからもおもしろい品種がでてきそう



(第73回)



寿美子さんが手に持つのは、昨年の12月下旬に播いたユーカリの苗。今年はこのユーカリ8品種をメインに売るつもり

私たち女はもうかる農業がしたい

北海道恵庭市・田中寿美子さん

今回は北海道の恵庭市えむらでワイルドフラワーを経営に取り入れている「ふらわーふぁーむ たなか」の田中寿美子さんを訪ねました。「これかわいいでしょ！」と、寿美子さんが手にしているのはユーカリの苗。寿美子さんは、三年前前からユーカリのタネをオーストラリアの種苗メーカーから取り寄せ、市場の反応を見ながら品種選定をしています。

寿美子さんは花づくりにお金をかけません。ほとんど袋もの、つまりタネを買います。コストの高い株ものや、球根ものは買わないのです。ユーカリのタネをわざわざオーストラリアから取り寄せるのも、そのほうが安いし、種類も多いからです。これは女ならではの財布の締め方です。いや、寿美子さんがケチだというわけではないのです。じつは、お金をかけないでもうけるという発想が大事だと、寿美子さんがあらためて実感するきっかけがあったのです。

財布のひもを締めなくてはいけない状況になったのは、一〇年ほど前にさかのぼります。

恵庭に花の産地をつくらうと官民一体で神輿を担いだのでした。当時、一〇軒ほどの農家で始まった花づくりはお父ちゃんたちが中心。カスミソウが登竜門で、テルフィニウムをつくり、スターチスをつくり、ユリもつくったが、鳴かず飛ばず。

「ハウスの償還金を引いて、労賃引いて、株代引いて、全部引いたら何も残らないのさ。ある時集



道路脇のネコジャラシ（エノコログサ）だって、枯れ葉を取って穂先を揃えて輪ゴムで縛ればりっぱな商品



2種類のカボチャはカナダから輸入したカボチャ。こういうものも、今の花屋は喜ぶ



タカノツメも人気があるので来年はひとハウスに増やす予定。葉を取るのがちょっとやっかい



越冬ハウスの中。ムギ（寿美子さんの後方）は7月中旬ごろまで、そのあとリトルシーオーツ（手前）が出る。一番奥にある背の高いのはカナリアングラス

二つした経験を経て、寿美子さんの経営は、経費をかせずにいかに坪単価をあげるかを大事にする

最初、市場から、「おまえら道路っ端の草を売るんか」といわれたこともあったが、今では恵庭の花は玉手箱みたくて市場のカンフル剂的な役割があるよと市場から評価されるまでになったのです。

「これってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「そうなる」と発想が広がる広がる、どんどん品目が増えていく。これも植えてみたら、道路端に咲いているあの草もいけるかもと品目を増やしていった。そして今、母さんたちの発想転換で増やしていった花が、恵庭の花として二〇から二〇三〇品目にもなっているのです。

「これってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

〇円二〇円で売れた。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

「それってなんなんだ」と女たちは顔を見合わせた。その辺に咲いてるような花が意外と受けるのかもしれない。しかもお金もかからない。

広告



売るほど苗をつくって、家のまわりを飾る。花農家の心意気なのだろう



ここはユーカリの試作品を植えてある。よさそうなものを市場に持っていき、評価をしてもらう。海外との種苗のやりとりは娘の和美さんの仕事だ



株や球根は買わないという寿美子さん、ところがしっかりとユリを出している。聞けばこの「新デッポウユリ」は球根ではなく種から育てたものだという

ないの、もうかる農業がしたいの」
 恵庭の花の生産部会は夫婦同伴で会議や視察に出るのが当初からの原則だった。会議に行っても女性の意見を聞いてもらえない、男の人が女の人を認めていたから今の恵庭の花がある。農業経営に関しては男の人と女の人は同格なのだと言っている。寿美子さんはいいよ。
 「女の人はやるよ。経営者となつたからには勉強するし、男の人よりかズーツと賢いよ。女の人も自信をもって一生懸命やれば、農業は変わってくると思うなあ」

ようになりまして。それにはまず、タネ代がかからず、粗放栽培で育ち、密植ができる花を選ぶこと。さらに一番大事なことは周年切りできる花であることだといえます。
 また寿美子さんは、雑誌を見ても、テレビを見ても、メインの花は見えない。メインの花の下にアレンジされている小さな花にこそ注目する。ようするに発想の転換がこれからの農業には重要だといえます。
 そして、「それは女の人の発想なのさ」といいます。
 男の人はいい振りこきだから、お金がなくても格好だけにはつけない。夫婦で視察に行つてハウスに入ると男は上を見る。「すげえハウスだな、このビニールなんていうビニールだ」と。だけど女は下を見る。「これはなんの苗、何センチで植わっているの」と。それだけ男と女の違いがある。
 「私たちが女は見せる農業はしたく