

真冬に桜、コタツで花見

啓翁桜

東根市農業協同組合 早坂 健



平成十四年度山形県ベストアグリ賞の受賞と、関山花木生産組合の設立二十周年を記念して催した祝賀会の席で、生花市場にだんこの木と米の粉を持って行き、だんご木飾りをしたところ、啓翁桜より高価で取り引きされたことがあった」という出荷開始当初の秘話が披露された。今でこそ笑い話として語ることができるとは、当時は生産者にとつてかなりのショックだったそうである。

私の住む東根市には、三つの「日本一」がある。それは「大ケヤキ」、「さくらんぼ」、そしてわれわれが栽培している「啓翁桜」である。「啓翁桜」は、九州久留米の産で、吉永啓太郎翁が見つけたのにちなんで名付けられた桜である。東北は山形の山村で、お正月に咲くこの桜を栽培して三十年が経過した。生産開始当初は四十代だった人も、今では七十代半ばとなり文字通り「翁」となったが、一家が一番の働き者の鍛頭くわがしらとしてまだまだ張り切っている。

啓翁桜を栽培している東根市の関山地区

は、標高二百から三百に位置し、おだやかな傾斜地や山林原野などの未利用地があり、また冬場の積雪が一丈を超えない点から、冬期の花木栽培にはうってつけの環境である。さて、三十年間の歴史のページを何枚かめ

くつてみると、初めて植栽されたのが昭和四十七年。その頃の関山地区の農業経営は、「ブドウ」「葉タバコ」「水稻」が三本柱であったが、米・葉タバコの生産調整やブドウの価格低迷の波が押し寄せていて、先行きに不安を感じていた。そんな中、地区の数人が山どりの枝物花木の出荷実績があったこと、他の作物と作業が競合しない冬期間に作業ができること、さらに地区の自然環境を生かせることなどから花木の促成栽培が始まった。「啓翁桜」はその一つとしてスタートしたが、当時は異端児的存在で、まだまだ先の見えない状態であった。なんとか初出荷にこぎ着けたのが昭和五十五年だが、冒頭に書いたとおり散々なものであった。

しかし、昭和五十八年に有志二十六名で関

山花木生産組合」を設立。二十坪のアクリル製の促成室の建設とともに活動も活発化し、市場においてもある程度の評価が得られるようになり、栽培面積もそれまでの倍の五ヘクタールになった。

また、市場へのお荷形態も消費動向に合わせて変化させていった。以前は生け花用としての需要が主で、サイズを大・中組み合わせると十本を一束として出荷していたが、だんだん洋花のようにカジユアル的に使われるようになったため、切花用として同一規格の物を一束にして出荷するようにした。これでさらに需要が増え、生産量も拡大した。

「暗い過去があれば、明るい未来もあってとんとんの人生」と、何かの一節のように、平成五年には皇室会議の席上に当地の啓翁桜が飾られた。これが起爆剤となったのが、ここから明るい未来へと転じたのである。

同じ年に「全農食品株式会社」と取り引きすることになった。この会社は各地の名産品などを注文に応じて全国に宅配する会社であ

Value Sight 啓翁桜



年末ギフト用の出荷作業



啓翁桜

る。これは素晴らしい出会いであったとともに、商売の厳しさも教えられた、われわれにとって衝撃的な出来事となった。それまではできたものを市場に出荷して競り落とされた価格で取り引きする販売が主だったが、この取り引きはカタログ通信販売の契約販売で、設定期間内に注文があれば必ずきちんと商品をお届けしなければならず、失敗の許されないもので、生産者自身初めての取り組みとなった。需要は十二月下旬に多かったが、この時期に出荷する促成技術がまだ確立されていない中で、出荷までに本当に咲くのか、出荷数に間に合うのかと、不安だらけで眠れない夜を

何回過ごしたことだろう。

休眠状態の啓翁桜を促成室に移す入庫から出荷するまでの約一カ月の間には、本当に多くのドラマがある。受注した分はきちんとした商品をすべて納める」という大前提があるので、受注数よりも約三割多い本数を入れることにしており、何事もなく順調に生育が進めば、最終的に二割ほど残る。初めは自信がなくて多く入庫したのに、出来たものが満足のいく十分なものだ」と気持ちも逆転して、余った分も売りたい気持ちが強くなってしまふ。群集の心理は恐ろしいもので、誰か一人が「残った分はどうするのか」と言うと、たちまち三十人が騒ぎ出す始末となる。また逆に、失敗し足りなくなった場合は、一人でこそそこそと余りそうな人に回してもらえないかと相談するということもあった。

しかし、当初五千ケースしかなかった注文も、今では二万ケースと四倍になり、日々のも多くできた数量、少なくなってしまう数量の管理がとても楽になった半面、総数で不足したらどうしようという新たな心配が出てきて眠れない日々があるようになった。

平成九年、新しい促成室「さくらセンター」が山形県をはじめ関係機関のご支援を賜り完成。その頃は、生産者の高齢化の波がかなりの大波であることを目の当たりにしたのである。

それは、市場へのお荷時のこと、多少腰の曲がった高齢の生産者たちは、自分の背丈より大きな箱に桜を荷造りしなければならなかったのである。そこで、何か術がないものかと、「直販センター」に相談してみた。そこは県内の農産物、主に食料品を、宅配から量

販店への卸まで幅広い範囲で取り引きしているところである。「啓翁桜あるんだげんと、年寄りばつかで重だくて、大きい箱で市場さ出すの楽なんぞだ。何がいい方法ないが」という私の話に、担当者が「ちょうどオレだも、冬場に売れるものなくて困ってたんだ。量販店で売ってけねが話してみんべ」と即答してくれたのである。これで個別包装での大型量販店への契約納品が始まった。啓翁桜はもうかるそうだと、地区中の話題になり、生産組合員も栽培面積も増えることになった。

栽培面積が増えたもうひとつ大きな要因が、啓翁桜はサルによる農作物被害が少ないという点である。多少芽は食べられるが、全部はなくなることはなく、果樹のように熟したもから次々と食べられ、後には全滅ということがない。このよつなさまさまな点から、啓翁桜は今の状況を迎えている。

「とんとん人生」も平成十三年にやっと山頂近くまでたどり着いた。山頂までの道のりはまだ険しいだろうが、組合員、関係機関一丸となり一歩ずつ登っていききたい。

「真冬に桜、コタツで花見」を全国に広げ、気持ちだけでもゆつたりとできる日がくることを願っている。

早坂 健

東根市農業協同組合
高崎支所 営農販売係
現在は、購買部 農機燃料課。
昭和39年2月20日、東根市高
崎生まれ。
平成2年7月、東根市農業協
同組合勤務。