

# 北海道水田地帯における花き部門導入が地域の農家経済に果たす 役割と課題 — 北海道北空知地域を事例に —

吉 岡 徹\*

The Roles and Problems about Introduction of Flower Production in Paddy Field  
in Hokkaido to Regional Farmer Economy: In Case of North Sorachi Area

Tohru YOSHIOKA\*  
(Accepted 10 December 2020)

## I. はじめに

北海道の花き生産は、道内都市部への出荷を目的とした都市近郊（石狩、後志等）での生産・出荷を主としていたが、1970年代の水田転作をきっかけに作付けを増やし、本州向けの移出出荷産地として成長してきた。1990年代はバブル経済による花き需要の高まりもあり、販売単価の見込める高収益作物として生産が拡大していった<sup>1)</sup>。道内の花き生産を対象とした研究が相次いで出たのもこの時期で、1990年から1995年にかけて、道央稲作地帯における後発の移出型産地形成や成立条件について整理されている<sup>2)</sup>。

90年代の後半には棧敷・土井が、道外向けの移出型産地の中で共選共販体制の当別町と個選共販体制の月形町での調査分析を元にして、共選共販体制を維持するための要因の分析や、共選共販体制が農家の情報収集や購買行動といった諸活動にもたらす効果の分析などを行っている<sup>3)</sup>。しかしながら、棧敷以降には寺田や両角<sup>4)</sup>などいくつかの産地の動向を分析したものが存在するものの、全体的には近年の北海道の花き生産を対象とした研究は少ない状況にある。さらに内容も、花きの共選共販体制をテーマとしたものが多く、荻間らの先行研究<sup>5)</sup>においても残された課題として指摘されている、花き部門を導入した農家経済の実態に関する調査・研究は未だ十分に行われたとはいえない。

そこで、本稿では北海道水田地帯において花き生産が地域の農家経済に果たす役割を明らかにすることを目的とする。

事例には、移出型花き産地として発展してきた経過を持つ北海道の中で、花きの広域的な集・出荷体

制を構築して花き生産を拡大・維持している北空知広域農業協同組合連合会管内の農業経営を選び、同連合会への聞き取り調査をもとに家族経営の中で花き生産の位置づけが異なる4戸と、大規模法人経営における花き部門導入が確認できた事例、花き生産を軸に新規就農を実現した事例を加えた合計6事例を選定して調査・分析を行った。

## II. 道内花き生産の特徴と北空知地域の位置づけ

道内の切花生産の動向を、図1で確認する。北海道の切花の作付面積は広域集・出荷体制の構築やバブル経済等を背景として、空知や石狩地域を中心として1990年代に大きく増加した。2000年にピークを迎えた後は、作付面積を徐々に減少させているがこの動きについて、北海道庁の花き振興計画では「景気の低迷による需要の減退、担い手の高齢化や雇用労働力不足、生産資材費・燃油価格などのコスト上昇や施設の老朽化等の影響」と指摘している<sup>6)</sup>。その中でも空知地域は2000年以降の減少幅が他地域に比べて小さく、2017年時点の作付面積は全道の52.3%と北海道の中心的な花き産地となっている。

## III. 北空知広域農業協同組合連合会管内における花き集・出荷体制

本稿の事例地となる北空知地域では、1998年3月に地域の11JA（当時、現在2JA）の5つの生産組合（当時の農家戸数317戸）が合併した広域生産・出荷団体である北育ち元気村花き生産組合が設立された。活動市町村は深川市、妹背牛町、秩父別町、雨竜町、北竜町、沼田町、幌加内町の1市6町である。1999年には広域集出荷施設を建設し、一元集出荷の共販体制を確立している（表1参照）。出荷形

\* 酪農学園大学農食環境学群  
College of Agriculture, Food and Environmental Science Rakuno Gakuen University, Ebetsu, Hokkaido, 069-8501, Japan

作付面積 (ha)

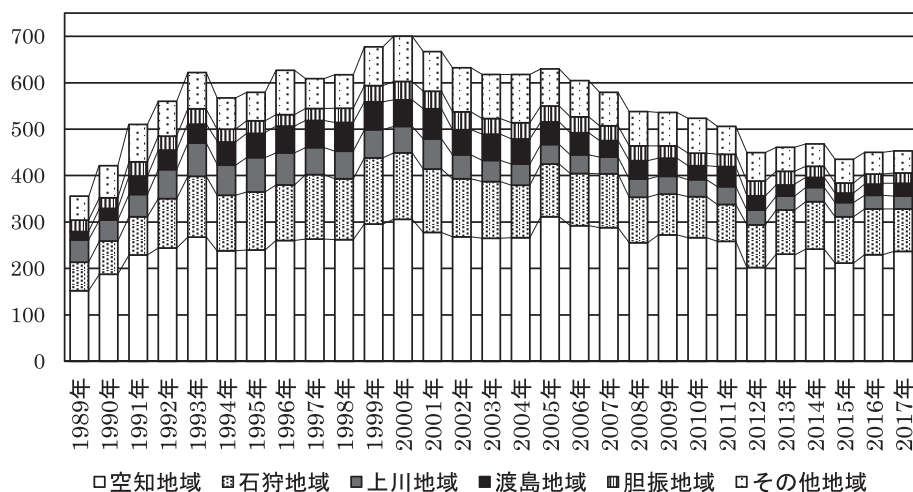


図1 北海道における地域別切花作付面積の推移

資料：北海道庁農政部提供資料ならびに北海道農協協同組合中央会・ホクレン農業協同組合連合会編『北海道フラワーガイド』より作成。

表1 北育ち元気村花き生産組合設立経過

時期	設立経過
1993年	北空知管内11農協(当時)で2000年に生産額500億円を目指す「北空知元気村500億円構想」が打ち出され、11農協の合併も視野に入れた話し合い開始
1994年	北空知管内花き生産関係農協、5生産組合の代表者が協議して「北育ち元気村花き生産組合連絡協議会」設立
1996年	取引市場・関係団体・生産者が一堂に会して産地・市場協議会を開催
1997年	広域体制によるカスミソウ・シヌアータの共計共販開始
1998年	1市6町11農協317生産者による「北育ち元気村花き生産組合」発足
1999年	広域花き集出荷施設建設
2004年	ホクレン夢大賞(農業者部門)受賞

資料：聞き取り調査(2019年5月)より作成。

態は個々の生産者が選別をして集出荷施設に持ち込む個選共販体制であるが、検査員が集まった箱を検査する、いわゆる「箱共選<sup>7)</sup>」が実施されており、本事例ではすべての箱について検査を実施している。出荷先は関西を中心とした道外が9割以上を占め、低温トラックによる輸送体制が確立している。

2018年の実績は出荷量33.4万箱、販売額が約15.8億円にのぼる。ただし、図2より確認できるように、年ごとの作柄の良し悪しはあれ全体的に増加基調にある販売金額と比べて、生産者の数は2008年の367戸をピークに減少傾向にあり、2018年時点

では274戸と生産者の確保が課題である。

図3は品目別の花き出荷割合を示しているが、本地域の基幹品目はスターチス類で、2018年時点でスターチス・シヌアータ(以下シヌアータと称す)が金額ベースで43%、同じくスターチス系のスターチス・シネンシス(以下シネンシスと称す)が28.4%と全体の70%以上がスターチス類で占められている。一方で販売されている花き・花木の種類は数十種類に及び、販売額500万円以上の品目で19種類に及ぶ。このような品目構成は、経営安定に寄与する地域としての主力品種(スターチス類)を中心にしながらも、農家が栽培したい品種や空いた労働力や農地を活用して少量栽培したような花きもすべからず系統販売で現金化できる状況をもたらしており、多様な花き生産を支える体制が出来ているといえる。以下では同組合管内において花き生産を行っている水田花き複合経営から特徴的な経営をピックアップして花き生産の動向や位置づけを確認する。

#### IV. タイプ別にみた花き導入経営の状況

##### 1 花き追加導入事例(A経営)

本節では表2及び表3をもとに、調査事例における花き導入状況とその役割を整理していく。

A経営は、北竜町で40歳代の経営主を中心に、70歳代の父母がサポートして30代の妻が補助に入る家族経営で一般的な水田経営に花き部門を新たに導入したものである。

経営面積は所有する田畑11ha余りだが、このうちの10.3haは水稻を栽培している。花き生産は

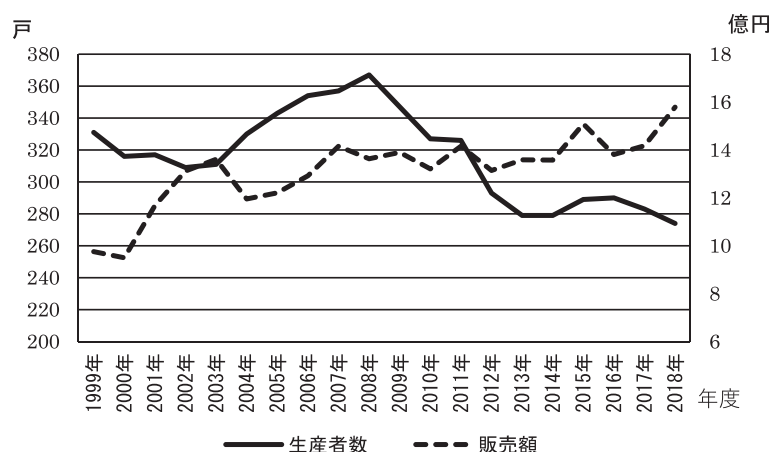


図2 北空知元気村花き生産組合生産者数と販売金額の推移  
資料：北空知広域農業協同組合連合会提供資料より作成。

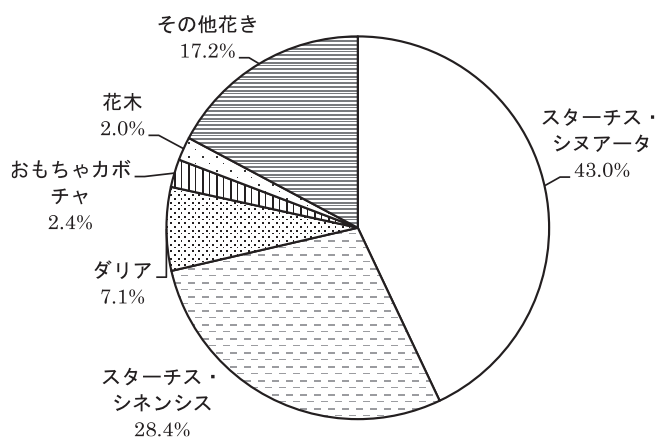


図3 北育ち元気村花き生産組合品目別出荷販売実績割合 (金額ベース 2018年)  
資料：北空知広域農業協同組合連合会提供資料より作成。

70aほどの農地に水稲の育苗にも使用する100坪(330m<sup>2</sup>)のハウス3棟と花き用に建設した100坪(330m<sup>2</sup>)のハウス3棟で行っている。2018年の売上高は水稲が1,200万円余りで、花きはシヌアータがほとんどを占め、総額約500万円であった。

本経営は現経営者が就農間もない1997年から水稲の育苗ハウスを流用する形で花きの栽培に取り組み始め、これまでにバラ(1997年~2004年)、シネンシス(2005年~2012年)、シヌアータ(2013年~)に基幹的に取り組んできた。この他にブプレウラムやトルコギキョウなどいくつかの花き栽培を経て現在の作付けに行き着いている。

花き生産についての評価は、収益面で欠かせないという意見と合わせて、水稲に比べて価格面でも安定しているとコメントしていた。また、農協や普及センターによるバックアップにより新品種にもチャレンジしやすく、間を置かずに地域の平均レベルの

生産が実現できる点も評価していた。

## 2 花き部門中心事例(B経営)

B経営は妹背牛町で40歳代の経営主夫婦と70歳代の父母夫婦がいずれも花きに注力する経営である。家族以外には4月から12月にかけてのシネンシス収穫・調製作業に1日8時間のパートを3~5人雇用している。

自作地のうち2.7haで花き生産を行っており、2,500坪(8,250m<sup>2</sup>)の花き用ハウスを建設している。残りの12.9haには水稲を栽培しており、さらに397(9ha)、ななつぼし(3.9ha)などを作付けている。

花きの中心作物はシネンシスで作付けはハウス15棟2,100坪(6,930m<sup>2</sup>)に及ぶ。その他にも、ハイドランジアの他、露地でオーニソガラム、シャクヤク、シンフォリカルポス、ビバーナム等の花木類

表2 聞き取り事例における世帯員、経営耕地面積、雇用労働力の概況

			花き追加 導入事例 (A 経営)	花き部門 中心事例 (B 経営)	高齢花き 集約事例 (C 経営)	二世 代分業 事例 (D 経営)	大規模 法人花き 導入事例 (E 経営)	花き新規 就農事例 (F 経営)
世帯員	農業 従事 世帯員	経営主	48	47	76	46	60	50
		妻	38	47	74	37	54	49
		父	78	74	-	70	48	-
		母	73	72	-	69	-	-
	非従事世帯員	歳	子5, 3, 1	-	-	-	-	子14, 17
経営 耕地 面積	田		11.1 ha	15.56 ha	-	40 ha	81.6 ha	1.44 ha
	畑地		25 a	-	5 a	-	38.2 ha	1.5 ha
	その他		-	-	20 a	-	-	-
	合計		11.35 ha	15.56 ha	25 a	40 ha	119.9 ha	2.94 ha
雇用 労働 力	常時 雇用者	人数	なし	なし	なし	なし	4	なし
		主要作業	なし	なし	なし	なし	作業全般	なし
	臨時 雇用者	人数	3～5人	3～5人	なし	若干名	10人	1人
		主要作業	お盆向けの 花出荷作業 1週間程度	収穫・調整		稲春作業	田植作業 加工品製造	5月～11月 週2回3時 間

資料：聞き取り調査（2019年3月）より作成。

注1）：E 経営は3戸出資による法人経営であるため、世帯員3名はいずれも構成員（男性）である。

2）：本事例の経営耕地面積はすべて自作地である。

表3 調査事例作付概要

経営	品目	作付面積	経営	品目	作付面積
A 経営	水稻	10.3 ha	E 経営	水稻	68.5 ha
	スターチス・シヌアータ*	1,584 m <sup>2</sup>		秋まき小麦	18.2 ha
	アスター*	990 m <sup>2</sup>		ソバ	11.6 ha
B 経営	水稻	12.9 ha		ダイズ	10.1 ha
	スターチス・シネンシス*	6,930 m <sup>2</sup>		ビート	5.1 ha
	シャクヤク	924 m <sup>2</sup>		野菜	2.2 ha
	ハイドラランジア*	924 m <sup>2</sup>		緑肥	1.1 ha
	おもちゃカボチャ	1,200 株		ヒマワリ*	1,320 m <sup>2</sup>
	オーニソグラム	1,386 m <sup>2</sup>		てまり草*	1,320 m <sup>2</sup>
	花木	924 m <sup>2</sup>		ブルースター*	990 m <sup>2</sup>
	C 経営	スターチス・シヌアータ*		825 m <sup>2</sup>	トルコギキョウ*
コスモス*		330 m <sup>2</sup>		おもちゃカボチャ	28 a
ワレモコウ		99 m <sup>2</sup>		ソバ	41 a
スイートコーン*		330 m <sup>2</sup>		スターチス・シヌアータ*	1,155 m <sup>2</sup>
D 経営	水稻	25 ha		F 経営	ダリア*
	秋まき小麦	5 ha	シャクヤク		1,485 m <sup>2</sup>
	ダイズ	5 ha	アナベル等（一部施設）		1,980 m <sup>2</sup>
	スターチス・シネンシス*	1,485 m <sup>2</sup>			

注1）：\*付き作目は施設での栽培である。

2）：本表の各経営の作付面積の総和は、敷地と施設面積の差異、連作、休耕等の理由により表2の経営面積の値とは一致しない。

資料：聞き取り調査（2019年3月）より作成。

やおもちゃカボチャなどを作付けしている。

販売額では水稲の販売実績がおおよそ2,000万円であるのに対して、花き部門は全体では約6,500万円を売り上げ、うち中心作物であるシネンシスだけで約5,200万円を占める。

本経営が花き栽培を開始したのは前経営主である父が水稲とメロン、野菜（ハウレンソウ、レタス）の複合経営を行っていた35年前で、メロンと比べて作業性がよく、収益性にも期待できるとハイブリッドスターチスを1,500坪（4,950 m<sup>2</sup>）ほど栽培し始めた。その後、オリエンタルユリ、サンダーソニアなどいくつもの品種を試験栽培しつつ、広域集・出荷体制確立後は面積当たりの収益性と、パート労働者にも作業しやすいという理由からシネンシスを中心的に栽培している。

現在も中心品目はシネンシスに置きつつも、試験栽培レベルの品種を含めて様々な品目を栽培しながら、面積当たりの収益性と作業性を踏まえて入れ替えを行っている。品目入れ替えのボーダーラインは3.3 m<sup>2</sup>当たりの売り上げが1万円であるとのことであったが、作業性や将来性を踏まえながら常に試行錯誤の状態にあった。

### 3 高齢花き集約事例（C経営）

C経営は、北竜町で70歳代の夫婦2人で花きとスイートコーンを栽培する園芸作経営である。元々は最大6.8 haの田を所有して水稲、メロン、花きなどを栽培していたが、経営主が66歳になった10年前に田をすべて売却し、過去に売却していた土地を買い戻した雑種地20 aに、以前メロン栽培で使用していた100坪（330 m<sup>2</sup>）ハウス3棟、50坪（165 m<sup>2</sup>）ハウス1棟を建て栽培を行っている。

雇用は特に行っておらず、すべての作業は夫婦2人で行っている。

250坪（825 m<sup>2</sup>）分のハウスに栽培するシヌアータが中心品目で、100坪（330 m<sup>2</sup>）のハウスにスイートコーンとコスモスを年1作ずつ栽培している。その他は家周りの畑地に30坪（99 m<sup>2</sup>）ほど宿根草のワレモコウを露地栽培して販売していた。

売り上げでもシヌアータが600万円と中心で、その他はコスモス50万円、スイートコーン17万～18万円、ワレモコウが5万円であった。

花き栽培は経営主が60歳頃の15～16年前に近隣の農家からシヌアータ栽培を勧められ、開始している。それまでのメロン栽培は収穫作業が一時期に集中するなど作業負担が大きかったが、シヌアータは収穫が2回から3回出来て収穫時期が長期にわたる

ことから作業が分散される上、出荷する箱もメロンより軽く負担が少なかった。そのため、農業者年金の受給がきっかけで水田を処分した後も、花き栽培を継続している。

他事例に比べれば売り上げは少ないが、高齢夫婦が数10 aの規模で行う農業としてみれば非常に高収益である。現在も面積当たりの収量性を重視し、10 a当たりの出荷箱数を地域でも高い水準である310箱に置き、収益性の向上を目指している。

### 4 二世代分業事例（D経営）

深川市で水田花き複合経営を行うD経営は、40歳代の経営主が水田・畑作部門を担い、70歳前後の父母が花き栽培を行う二世代経営である。

経営面積は水田所有地が40 haあり、現経営主が就農した15年前から経営面積を増やしている。栽培品目は、水稲が約25 ha、ふっくりんこ、ゆめびりか、ななつぼしの他、飼料米などを作付けている。この他に秋播き小麦、ダイズなどを10 ha余り生産しており、花きは残りの農地に200坪（660 m<sup>2</sup>）ハウス1棟、100坪（330 m<sup>2</sup>）ハウス1棟、60坪（198 m<sup>2</sup>）ハウス2棟、30坪（99 m<sup>2</sup>）ハウス1棟を建設して栽培している。

生産する花き類はシネンシスが中心で約1,900ケース、780万円程度販売している。

花き生産の経過は以下のようになる。1980年代後半まで水稲メロンの複合経営を行っていた経営主の父が、防除が少なく連作がし易い花き生産に注目して栽培を始めた。花き生産を開始した1989年当初はカスミソウ、シヌアータをそれぞれ150坪（495 m<sup>2</sup>）、300坪（990 m<sup>2</sup>）作付けしていたが、カスミソウは選花調製の手間がかかること、シヌアータは病気の発生や重量、水揚げの負担などにより中止し、病気に強く作業性が良いシネンシスを導入している。

今後は現経営主が作業を行う水田・畑作部門は更なる規模拡大を志向する一方で、花き部門については面積を維持しながらシネンシスの品種更新を実施していく予定であり、一般的な水田経営では高齢世代は補助的な役割に移行することが多い中、本経営の高齢世代は収益源を担う労働力として機能し続けている。

### 5 大規模法人花き導入事例（E経営）

沼田町で3戸の農家を構成員とする農地所有適格法人を営むE経営は、60歳の構成員を代表として、50歳代、40歳代の3人の構成員と30歳代の従業員

4人で構成されている。

経営面積は法人所有の水田 81.6 ha と畑地 38.2 ha の合計 119.8 ha である。主な品目は、水稻、秋小麦、ソバ、大豆、ビートの他、トマト、トウモロコシなどの野菜である。花き生産は施設栽培でヒマワリ、てまり草、ブルースター、トルコギキョウなどで、露地でおもちゃカボチャを生産する。

花き生産での 2018 年の売り上げは合わせて 840 万円で、経営全体では 1.3 億円である。

本法人では花き作目を、①従業員に割り当てて担当させ、業務に対する責任感を醸成させる研修的な意味合い、②雨天時などで想定の仕事が出来ない場合の業務創出、③花きがつ良好なイメージを通じた法人のイメージアップ効果、に期待して栽培している。作業面でみた場合、播種作業は水稻など他の作物との作業競合を避けて計画できているものの、収穫時期はどうしても競合が起こることから可能であれば栽培面積は減らしたいとの意向を持っていた。

## 6 花き新規就農事例 (F 経営)

最後の経営は水稻生産を行っていないものの、地域営農体制の維持に不可欠なものであることから合わせて取り上げる。深川市に新規就農で入って 20 年目になる F 経営は、50 歳の経営主とその妻の 2 人で営む花き中心の経営である。

経営面積は水田 1.44 ha と畑地 1.5 ha でいずれも所有地である。主な栽培品目はシヌアータ、ダリアをハウスにて栽培し、シャクヤク、アナベル等の花木類を露地にて栽培している。

販売高は、シヌアータの 780 万円が中心で、その他の花き花木は 400 万円から 500 万円で合計では 2,200 万円ほどの売り上げである。

本経営は元々花き小売業に従事していた経営主が花き栽培にチャレンジする場所を探す中で指導販売体制が充実している深川市にて就農した。

現在栽培している品目の構成は、就農当時から栽培しているシヌアータを初めに、ダリア (2006 年)、シャクヤク (2009 年) などであり、徐々に品目と面積を、全体的な労働バランスをみて増やしてきた。過去にはラクスパーやプレウラム、ヒマワリなどにもチャレンジしたが、いずれも作業性が向上せず、2~3 年で休止している。

現在の品目構成も定植のタイミングなどを考慮しながら労働面でのバランスをとり決定されている。しかしながら、収穫期はどうしても重複することもあり、現場での作業ピークとなる 7 月から 9 月の状

況を加味するとこれ以上の規模拡大は難しい状況にある。そのため、現在もトルコギキョウなどいくつかの品目を試験的に栽培しながら、より労働バランスのとれる構成を模索している。

## V. おわりに

以上を概観すると、当該地域の花き生産は基本的に水稻作との複合作物として機能していた。その中では B 経営のように、ほぼ専業的花き生産経営といってよい経営も確認できる。ただし、経営規模の拡大に伴い、D 経営のように世代間での分業で米麦作を中心に担当する世代と花きを担当する高齢世代に分かれた経営や、E 経営のように従業員の農閑期労働力の活用や研修的な意味合いを持つなど、担当や位置づけが限定的になっている経営がみられた。特に E 経営では収穫時期における他の耕種作業との競合から状況によっては止めても構わないとの評価もあった。

とはいえ、C 経営、D 経営のように、ある程度年齢を重ねても十分一線級の生産が出来る点も大きな特徴であり、機械作業も大きくても 30 馬力程度のトラクター作業が出来れば他の作業はそれほど重いものも使わない軽作業が中心である花き生産の間口の広さは確認できる。

また、水田作経営ではないが F 経営の事例のような外部からの新規就農の事例より、地域の農業経営維持の柱として機能している実態も確認できる。実際、広域連管内では、これまで 10 戸程度の花きによる新規就農者を確保しており、生産・出荷体制の維持に貢献している。

これらより、当該地域の花き生産の役割として、①経営規模の拡大をそれほど積極的に行わない中規模水田作経営における収益源の確保、②花き導入経営における高齢労働力の効率的・長期的活用、③新規就農者の導入しやすい作目として地域内の経営数を維持、が確認できる。

この結果には、主力品種を確立しつつも、少量栽培した花きも含め販売できる広域集・出荷体制を整えた北育ち元気村・花き生産組合の役割が大きい。またいずれの事例においても花き生産を非常にスムーズに導入できており、普及センターと連携した指導体制も有効に機能していると考えられる。新規就農における行政のサポートと合わせ、花きの導入・販売に係わる一連のバックアップが複合的に作用して成立していると考えられる。

ただし、今回の分析では、各事例と類似した経営がそれぞれの程度地域に存在しているのかまで把

握できなかった。経営を成立させている花きの広域集・出荷体制や関係機関のサポート体制の詳細な分析と合わせ今後の課題としたい。

### 注

- 1) 荻間ら (1994) など。
- 2) 長尾ら (1990), 荻間ら (1994) (1995)。
- 3) 棧敷・土井 (1996), 棧敷 (2002) など。
- 4) 寺田 (2008), 両角 (2018)。
- 5) 荻間ら (1995) p 106 など。
- 6) 北海道 (2016)。
- 7) 棧敷・土井 (1996) は, 「個々の生産者が自宅で水上げ, 選別をして, 共選場に集まった切り花を検査員が生産者ごとに出荷の箱の一部を開けて検査するもの」(p 129) と定義している。

### 参考文献

- 北海道 (2016) 「北海道花き振興計画 平成 37 年度目標」。
- 両角政彦 (2018) 「大規模畑作地域における集約的農業への参入と撤退 — 北海道小清水町のユリ生産の追跡調査をもとに —」『日本地理学会発表要旨集』: 95.
- 長尾正克・荻間昇・西村直樹 (1990) 「道央地域にお

ける花き・野菜の流通機構と産地形成 — 花き作の産地形成と技術体系 —」『平成元年度経営部研究年次報告書』北海道立中央農業試験場経営部: 51-106.

荻間昇・三好英実・金子剛 (1994) 「切花の共選・共販体制の確立と効率的運営方式 — 移外型花き産地の成立条件と育成方策」『平成 5 年度経営部研究年次報告書』北海道立中央農業試験場経営部: 34-79.

荻間昇・三好英実・金子剛 (1995) 「移外型花き産地の成立条件と育成方策 — 道央稲作地帯における類型別切花産地の特徴と展開方向」『平成 6 年度経営部研究年次報告書』北海道立中央農業試験場経営部: 75-106.

棧敷孝浩 (2002) 「切り花生産における共選共販組織の情報共有機能に関する経済分析」『北海道大学大学院農学研究科邦文紀要』24(2): 179-223.

棧敷孝浩・土井時久 (1996) 「北海道の府県向け移外型切り花生産地域の形成と集出荷方式: 月形町, 当別町の比較分析」『北海道大学農経論叢』52: 125-137.

寺田稔 (2008) 「北海道七飯町における花卉生産の現状と発展要因」『開発論集』82: 113-120.

