課題名　老舗花ハス産地の復活～出荷体制の改革と新規組合員の確保育成～
所属名　愛知県　海部農林水産事務所　農業改良普及課

＜活動事例の要旨＞

JA あいち海部早尾紅蓮組合は 50 年以上続く全国有数の花ハス産地である。しかし、市場からは「選花の甘さにより品質のばらつきが大きく、単価を上げられない」という厳しい評価を受けていた。さらに、低迷する単価は組合員の生産意欲を低下させ、販売金額や組合員数の減少、新規組合員が加入しないことにつながっていた。

これらの問題を解決させるために、出荷体制の抜本的な見直しを核とした品質の高位平準化と、新規組合員の確保育成に取り組んだ。

組合員自ら選花する従来の出荷体制から、出荷場で第三者が選花する「バラ受け選花」への移行を誘導した。その結果、品質の高位平準化を達成したことにより市場からのクレームがなくなり、販売金額が 26%増、単価が 16%増（ともに令和７年実績）、労働時間が 15%減少した。さらに、新規組合員の受入体制が整備され、市場評価が回復したことから組合員が自信を持って勧誘できる雰囲気となり、新たに４戸の生産者が加入した。

これらの取組により組合員の生産意欲は向上し、歴史ある産地を復活させることができた。

１　普及活動の課題・目標

（１）産地概要

愛知県愛西市は県西部に位置し、木曽川の肥沃な沖積地からなる海抜ゼロメートル地帯に水田が広がる地域である。この地形を活かし、農業生産は水稲やレンコンなどの品目を中心に行われている。花ハスはレンコンと同じハス科の植物であり、愛西市では昭和 40 年頃から栽培されている。短い出荷期間（８月上旬）と労働時間（140 時間/10a）が特徴で、夏季の貴重な収入源として複合経営品目の１つに取り入れられている。

JA あいち海部早尾紅蓮組合（以下、組合）は昭和 50 年に愛西市内の 30 戸で設立された共同販売組織である。令和７年の組合員数は 11 戸、栽培面積は 5.9ha、販売金額は約 3,700 万円である。花ハスは主に関西で盆用の仏花に欠かせない花であり、市場からは全国で最大規模の産地と認識されている。

（２）産地の問題点

１つの出荷箱の中で品質のばらつきが大きいことを市場から指摘されており、高値で安定的に取引される予約相対取引（以下、予対）の単価を長らく上げることができていなかった。品質がばらつく原因は、収穫後組合員自らが選花する「個別選花」であり、選花に個人差が出るためであった。低迷する単価は、花ハス経営の魅力を低下させ、組合員の離脱や新規加入が見込めない状況にさせていた。

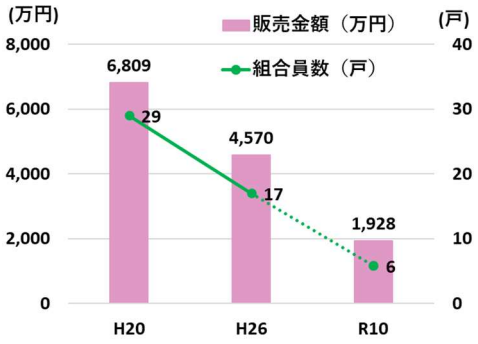


図１　販売金額、組合員数の推移と予測

平成 20 年頃から販売金額や組合員数が大きく減少し、平成 26 年時点では今後産地の維持が困難になることが予想された（図１）。

この状況に危機感や改善意識を持つ組合員は少なく「仕方がない」で済まされ、産地評価の一層の低下を招いていた。

（３）目標と活動内容

産地評価の回復により産地を復活させることを目標に掲げ、小目標として「品質の高位平準化」、「販売金額及び単価の向上」、「新規組合員の加入」を設定した。「品質の高位平準化」、「販売金額及び単価の向上」についてはバラ受け選花の導入に向けた取組、「新規組合員の加入」については受入体制の整備に向けた取組を活動の中心に据えた。

各取組に対する具体的な活動内容は図２のとおりである。

活動内容	具体的な取組	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7
①組合員及び関係機関との協力体制の構築	・組合員の動機付けを目的とした視察	↔	↔	↔									
	・バラ受け選花委員会の設立				★								
②品質の高位平準化に向けたバラ受け選花の導入	・選花の標準化・効率化に向けた取組					↔	↔						
	・日持ち性向上に向けた取組						↔	↔					
	・作業工程の構築と管理体制の確立						↔	↔					
③新規組合員の確保育成	・新規組合員の確保に向けた取組	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔
	・新規組合員の早期技術習得支援		↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔	↔

図２　目標達成に向けた活動内容と具体的な取組事項のフロー図

２　普及活動の内容

（１）組合員及び関係機関との協力体制の構築

ア　組合員の動機付けを目的とした視察

問題解決の最初のステップとして、組合員への動機付けを目的に、平成 26 年から平成 28 年にかけて組合役員に市場や花束加工場の視察を誘導した。視察先で出荷物の品質格差を目の当たりにし、実需者から直接クレームを受けた組合役員は、産地評価が低下していることに強い危機感を感じた（写真１）。



写真１　花束加工場

品質の改善にはこれまでの個別選花から、「バラ受け選花（共同選花）」への移行が必要と訴え、他品目の優良事例産地の視察を誘導した（写真２）。



写真２
キクのバラ受け選花場

視察後、品質改善に向けたバラ受け選花の導入に取り組むことを、組合役員が組合の全体会で提案できるように調整し、組合内で合意が得られた。

イ　バラ受け選花委員会の設立

組合内でバラ受け選花導入が合意されたことから、平成 29 年に組合員代表６名、JA あいち海部、JA あいち経済連、農業改良普及課をメンバーとする「バラ受け選花委員会」を設立した（図３）。バラ受け選花の導入にあたり、検討事項は全てこの委員会で検討し、組合員の意見を取り入れるとともに市場からの評価を得ながらブラッシュアップが図られた。

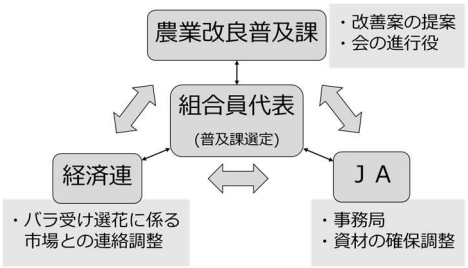


図３　バラ受け選花委員会の体制図及び役割分担

委員となる組合員は、①一定の技術、栽培面積を有し、②産地の将来を考え、危機感があり、③人望があり面倒見が良いことを条件に普及課で選定し、参加への調整を進めた。その結果、組合内で影響力を持つ組合員が委員として参加し、改善の動きがスピードアップした。

（２）品質の高位平準化に向けたバラ受け選花の導入

ア　選花の標準化・効率化に向けた取組

（ア）バラ受け選花に対応した選花基準表の改定

バラ受け選花では、これまで組合員やその家族が勘と経験で行っていた選花作業を、雇用労力を中心とした第三者が実施するため、分かりやすい選花基準が必要であった。

そこで、各組合員がどのような基準で選花していたか意見を取りまとめ、花の色や咲き具合、茎の曲がりなど、計６項目を写真付きで分かりやすく示した選花基準表を改定し、基準の明確化を図った（写真３）。



写真３　選花基準表

（イ）選花台の開発による選花の簡略化

花の階級は直径により３L、２L、Ｌに分けられ、従来は目視で階級判別を行っていた。この方法ではばらつきが生じやすいこと、早く判別するには熟練を要することが問題であった。

そこで、写真のような選花台を作成した（写真４上）。この選花台は木材の間隔が上から段階的に小さくなっており、上から花を通すと直径の違いで階級判別が可能となる（写真４下）。

選花台は普及指導員が発泡スチロールで試作品を作成し、バラ受け選花委員が実用性を確認した後、木材加工ができる組合員が量産した。

これらの取組により、未経験者でも速く正確に選花が可能となった。

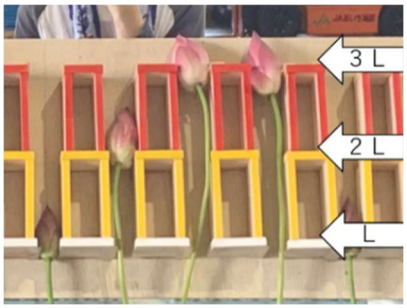




写真４　選花台（上）と使用時の様子（下）

イ　高品質化に向けた取組

（ア）湿式輸送の導入と品質保持剤の選定

従来は乾式輸送と呼ばれる水に活けない状態で梱包し出荷しており、輸送中に花弁の傷みや脱落が進むことが問題であった。そこで、より高品質な花を出荷するために、水に活けたまま輸送する湿式輸送への変更を誘導した（写真５左）。

変更するにあたり資材費及び輸送費の上昇額を試算し、１本あたり約７円であることを組合に提示した。バラ受け選花委員会では、この上昇幅であれば高品質化により予対単価を上げることで十分回収可能であると判断し、市場との相談後変更に踏み切った。



写真５　左：湿式で梱包された花
右：品質保持剤の有無による日持ちの違い（収穫後７日間冷蔵時）

次に、湿式輸送の活け水に添加する品質保持剤について検討した。花ハスに適した剤について知見が全くなかったため、組合で各種購入し日持ち試験を実施した。その結果、有効な品質保持剤を特定し、日持ち性の高い高品質な花が出荷可能となった。（写真５右）。

ウ　作業工程の構築と管理体制の確立

バラ受け選花では、全組合員の出荷物が一斉に集まるため、効率的な作業工程の構築が必要と考えた。そこで、組合員が収穫した花ハスを出荷場にそのまま持ち込み、「選花→結束→梱包→冷蔵・出荷」までの各工程を花が次々と流れていくライン作業とした（図４）。さらに、ライン作業にはこれまでに組み立てた技術を盛り込み、品質の高位平準化と作業効率の向上を目指した。



図４　バラ受け選花ラインの作業工程

また、出荷の最盛期には選花ラインを５ライン設け、最大 80 名体制で選花作業を行うことから、作業の管理体制が必要と考えた。そこで、バラ受け選花委員をラインリーダーとして各ラインに配置し、進捗状況の把握、進捗状況に合わせた人員の配置調整、他のラインとの調整を担当するよう誘導した。

これらの取組により、組合員によるバラ受け選花体制が確立できた。

（３）新規組合員の確保育成

ア　新規組合員の確保に向けた取組

（ア）組合規約の変更

産地の維持発展のために、バラ受け選花の導入と同時並行で新規組合員の確保育成と受入体制の整備に取り組んだ。最初に行ったのは規約の変更であった。平成 26 年に組合の入会資格を、従来の愛西市早尾町（約 3.3 ㎢）在住者から愛西市（約 66.7 ㎢）在住者に拡大する規約変更を誘導した。

（イ）セミナーの開催や花ハス栽培のメリット発信による組合員の募集

規約変更によって拡大された地域の生産者を掘り起こすため、JA の協力を得て新規組合員募集セミナーを開催した。また、花ハスは出荷期間が短く複合経営の品目として取り組みやすい点などを、他品目（レンコン、イチゴ、トマト）の生産者に向けてチラシを配布し情報発信した。

イ　新規組合員の早期技術習得支援

（ア）栽培暦の改定と栽培指導

作付体系、施肥、病害虫防除等が記載された栽培暦を新規組合員にも分かりやすいように改定し、これに基づいた栽培指導を普及指導員、JA が協力して行った。

（イ）トレーナー制度の導入

バラ受け選花委員会設立以降は、バラ受け選花委員を新規組合員のトレーナーとして選定し、栽培管理や選花、調整作業の指導をしてもらうことで新規組合員の早期技術習得を図った（写真６）。トレーナーとなる委員は、加入者との相性や事前の意向により選定した。

これにより、組合員を巻き込んだ受入体制が整備できた。



写真６
新規組合員への選花指導

３ 普及活動の成果

（１）バラ受け選花の定着による品質の高位平準化

令和元年にバラ受け選花した花の試験出荷を主要市場４社へ行った結果、全ての市場担当者から「品質が良くなり有利販売が可能になる」と高い評価を得ることができた。これを受けて令和２年から全量バラ受け選花に切り替え、現在まで定着している（写真７）。そして、品質に関するクレームは現在までゼロを達成している。



写真７　バラ受け選花の様子

（２）販売金額及び単価の向上と組合員の生産意欲向上

販売金額は、全量バラ受け選花に移行した令和２年から５年連続で増加し続けている。令和７年の販売金額は約 3,700 万円であり、令和元年の約 2,940 万円と比べ 26%増加した（図５）。また、10a 当たり販売金額は直近３カ年平均（R5-R7）で約 62 万円であり、バラ受け選花移行前の３カ年平均（H29-R1）の約 50 万円と比べ 24%増加した。これは予対単価を市場と交渉しながら引き上げられたことが大きく、令和元年の 125 円/本から令和７年には 145 円/本と 16%増加できた（図６）。

これらの結果から、本取組が市場や販売先に高く評価されるとともに、高品質な花ハスを出荷する産地との定評を得た。さらに、令和６年には本取組の内容を元に第 34 回花き技術経営コンクールに応募した結果「農産局長賞（第二席）」に選出され、組合員の生産意欲向上にもつながった。

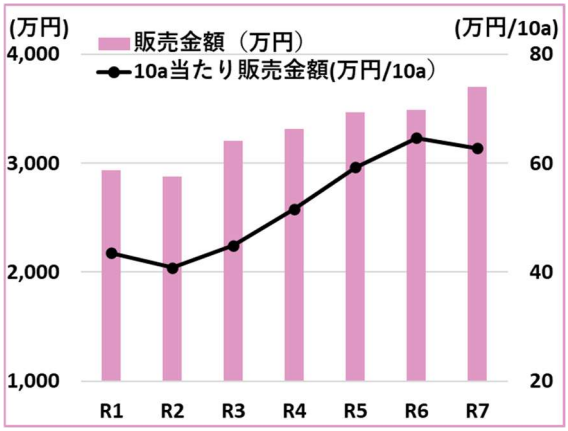


図５　販売金額の推移

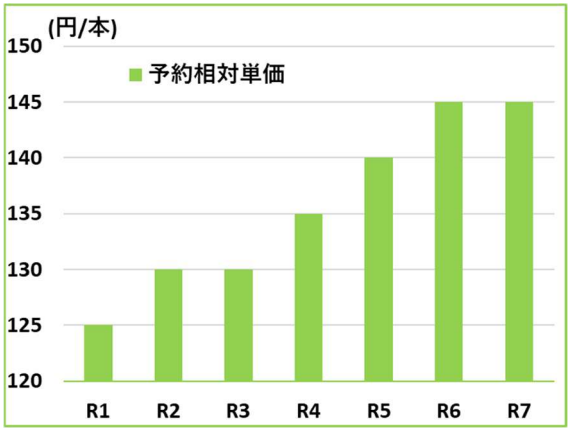


図６　予約相対単価の推移

（３）選花作業の効率化による労働時間の削減

現在の組合の 10a 当たり労働時間は 119.5 時間であり、バラ受け選花導入前（平成 30 年度）に愛知県が策定した経営モデルの 140 時間から 15%減少した。特に減少率の大きい作業は選花、調整作業で県モデルの 25%減となっており、バラ受け選花の導入により作業の効率化が図られたことが大きい（図７）。

労働時間の削減は組合員の規模拡大にも寄与している。

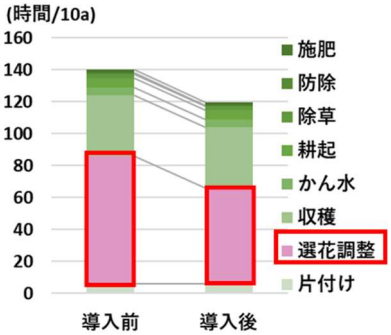


図７　バラ受け選花導入による
10a あたり労働時間の変化

（４）新規組合員の加入と産地の活性化

新規組合員を募集した結果、平成 26 年以降４戸の生産者が加入した（図８）。うち２戸は現在加入時より規模を拡大しており、今後組合の中核としての活躍が期待される。

これまでの取組及び成果により、組合員が自信を持って新規組合員を勧誘・育成できる雰囲気が醸成された。また、バラ受け選花には組合員全員が参加するため質問等がしやすく、組合員間の意見交換が活発化した。

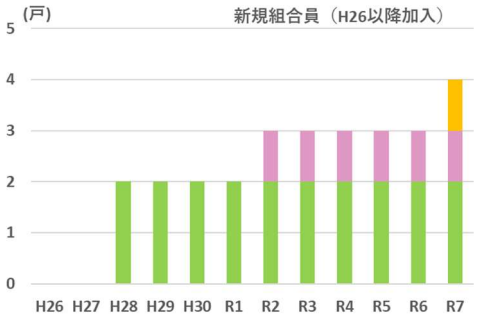


図８　新規組合員数（H26 以降加入）の推移

４ 今後の普及活動に向けて

これからも産地が成長し続けるために、以下のように取組を継続していく。

（１）継続的な新規組合員の確保育成

新規組合員の確保は、粘り強く取り組み続けることが重要である。バラ受け選花による単価の向上や労働時間削減、受入体制の整備などの改善点を継続的に PR することで、加入を促していく。

また、愛西市内には個人で選花・販売（個選）を行っている花ハス生産者が存在しており、合計では組合と同程度の規模であると推察される。これまでターゲットとしていた他品目の生産者に加え、個選花ハス生産者に向けても加入を促していく。

（２）活気ある地域づくり

令和８年から地域の農業高校、JA と連携して高校生の選花体験に取り組んでいる（写真８）。将来の担い手となる農業高校生に地域の特産である花ハスへの理解を深めてもらうことで、長期的な目線で地域農業の振興を目指す。選花体験は、組合員の労力軽減だけでなく生産意欲向上にも繋がっている。



写真８
農業高校生の選花体験

（３）ドローンを用いた収量予測の技術確立

令和５年から県内大学と協力してドローンを用いた収量予測の技術確立に取り組んでいる（写真９）。出荷量が事前に高い精度で分かることにより、予対率をさらに高めることが可能となり、経営の安定化が期待できる。



写真９　ドローン空撮

（執筆者　植村　真也）