オランダの花を届けたい

―自然に優しい花の栽培を目指して―

奥津　勝美

聞き手：編集部

奥津　勝美 / おくつ・かつみ

1954年、神奈川県生まれ。**77**年、慶応義塾大学文学部卒業、在学中にフラワーデザイン専門学校も卒業。翌年、東京都港区に株式会社カロンフラワープロジェクトを設立し、花店を始める。**83**年に有限会社東インド会社を設立。オランダを中心とした輸入花の販売を開始し、個人向け通信販売と法人向け販売を主に手がける。**92**年に同社を神奈川県平塚市に移転、現在に至る。

――弊社では毎年、社長の発案から社員とその奥様方に奥津様が経営される東インド会社より誕生日花を贈るという慣習が続いており、その関係で貴社とのお付き合いも既に20年近くになります。

18年ほど前に日経新聞にベンチャー企業を紹介するという特集が組まれ、弊社も紹介されたのです。それを貴社がご覧になられてご連絡をいただき、それ以来お付き合いをさせていただいております。「生命力」を経営理念に掲げる社長様らしく、社員の方にお花を贈られるという発想はすばらしいなあと思いました。

――大学在学中にフラワーデザインの専門学校を卒業されて、翌年には会社を設立されていらっしゃいますね。

大学入学時は、日本語の先生になろうと考えていたのです。それが次第に自分には向いていないのではないかと悩み始め、そこで自分はなにが好きなのだろうと考えたときに、それが花だったのです。そこで、体系的に花のことを学びたいということで、大学在籍中にまだ当時珍しかったフラワーデザイン専門学校に通い始めたのです。そして翌年には株式会社カロンフラワープロジェクト（現東インド会社の前身）を設立し、独立を果たしました。

――なぜオランダの花を中心に輸入しようと考えられたのでしょうか。

チューリップの栽培も400年以上行っていますし、航空運賃のレートを優遇するなど、国全体で花産業を全面的にバックアップしている国ですから、やはり花の業界ではオランダは非常に有名な国なのです。また鎖国前後の外交史にも関心があって、色々と本を読んだりもしていたので、そういう意味でもオランダは私にとって特別な国でした。そこでぜひ現地を生で見てこようと、会社を始めて5年目の節目に記念としてオランダに行くことを決めました。

――実際に行かれてみてどうでしたか。

まず市場の規模が半端でない大きさですし、集まってくる花の種類もとにかく多く、圧巻な眺めでしばし呆然としてしまったほどです。また花によいと思われることはなんでもやってみる国なので、花を効率よく持たせるための研究など大変科学的に行っていて、当時の日本と比べると随分進んでいました。オランダ人は商売人として非常に合理的で、無駄なことは一切しない民族です。

――最近オランダでは「環境保全型農業」に力を入れているそうですね。

国として環境をきちんと考えなくてはいけないと考える側面と、オランダ最大の花の輸出先であるドイツというのが非常に環境に熱心な国なので、商売相手に対してきちんとしなければならないという側面の2つがあり、そこからそのような発想が生まれたのだと思います。

――具体的にどのような方法を採られているのですか。

まず「養液栽培」です。土で直接栽培せずに、人工土に液肥をコンピューター管理で与えて栽培する方法のことです。そしてそこで出た廃液は回収を義務づけて再処理し、リサイクルしています。この方法ですと、花栽培の人工管理ができる上に、土で直接栽培しないので害虫がつかないため、輸出時に検疫にひっかかるというリスクを避けることができます。またオランダは九州と同じ程度の国土面積ですから、土を汚染しないためにも廃液リサイクルは非常に効果的なのです。

――そしてあわせて「減農薬」も行っているそうですね。

食べ物でないので、一般に話題になることは少ないのですが、花への農薬の使用量は決して少なくありません。特にバラなどはとても病気になりやすいので、殺虫剤、殺菌剤の宝庫です。オランダも以前は農薬を随分使っていたのですが、前述の通り、輸出先のドイツがそういうことに関して厳しい姿勢で臨んでいるということもあって、早急に花栽培の減農薬化を進めました。そこで採用されたのが、ハチ、ダニ、ハエ、カメムシなどの生物農薬を使って害虫を駆除するという「天敵農業」です。その結果、農薬使用量は1995年には50%、2000年には65%もの削減を実現しました。

――たった数年の間にそこまで減農薬を実現されたのですか。

オランダはやると決めたら徹底的に行う国なのです。オランダは安楽死を認めていたり、麻薬の問題についてなど市民の政治に対する参加意識が高いという側面と、海より低い土地が半分以上の国ですから昔から治水に苦労し、自然と折り合ってきた歴史がありますので、色々な問題に対してうまく折り合いをつけていくという国民性があるようです。できることはすぐに実行し、将来的にプラスになることはシステマティックに実現していく姿勢があると思います。そういうオランダ流の考え方が、減農薬の迅速な実現にも影響したような気がします。

――実際にオランダの花を輸入する点で苦労されていることはありますか。

現在輸入に関しては、日本人の検疫官がオランダに常駐していて、向こうで大丈夫とされたものは成田ではほとんどフリーパスになって

コーディネイトの一例

低農薬コチョウラン

いますので、特に大変ということはありません。そういう条件が揃っていない国の花は、成田で検疫に引っかかるとガス室で蒸されてしまったりするのですが、オランダの花に関してはそういう意味でもまず問題がありません。それもまた、オランダのルベルス元首相が15年ほど前に来日された際、日本に圧力をかけて日本人検疫官の常駐を認めさせたそうです。そうすれば日本にたくさん花が輸出できるようになるでしょう。そこからも分かるように、とてもシステマティックに戦略を練る国なのです。

――今後花販売を続けていく上で、目指すべき方向性などはありますか。

以前は、日本にない花を紹介したいという気持ちで仕事をしてきましたが、今は色々な意味でオランダ人の考え方に共感を覚える部分が多く、だからこそオランダの花を紹介していきたいと思うようになりました。個人のお客様でも弊社のお花が特に欲しいと言ってくださる方もいらっしゃいますし、また通年でオランダの花を扱う会社はほとんどありません。輸入の切り花はオランダとオーストラリアとニュージーランドからのみなのです。もちろん、日本の市場に行って買ってくることもできますが、やはりその場合どうしても個性がなくなってしまいますから。

――最近では「低農薬コチョウラン」に力を入れられているとか。

オランダの生花を中心に仕事をしてきますと、どうしても低農薬ということが気になってしまい、特にランは一本の花茎に少しでもたくさんの花をつけさせるためにホルモン剤などが多用されていて、きれいな花は咲かせますが根が弱ってしまうので持ちが悪いという欠点がありました。花だけでなく根まで元気に長持ちするコチョウランを作れないかということで始めたのが「低農薬コチョウラン」です。また、コチョウランはバブルのころまでは超高級品として取り引きされていましたが、カジュアルに使えるコチョウランが作れないものかとも考えていました。今では5000円ほどのコチョウランでも十分に楽しめます。

――それもホームユースの花を大切にするオランダ人の発想からきているとも言えますね。

そうですね、オランダのホームユースの花の量は日本の4倍ですから。ただ、販売額だけで言えば日本とそう変わらないのです。日本では花はどうしても贈答品や仏事などを中心とした装飾として使われる割合が大きいので、単価が大きくなってしまうからです。オランダでは、家に飾る花を買う花屋と、贈答用の花を買う花屋とは厳然と区別されています。オランダ人が家庭で楽しむものは日本人の感覚からすると品質的に日本では受け入れられないクラスの場合もありますが、無理をせず大量につくったものですので、価格も安いですし、家庭用としては十分です。オランダでは、ちょっと病気になっていたり、虫に食われていたりしても、極端に消毒して花や地球に負担をかけるよりは、家に飾るのだからこれくらいでよいではないかという社会通念があります。日本人はどうしてもまだまだそういう意識が弱いですから、私たちが日本人に売る花は特級品に限られてしまうというのが現状です。

――奥津社長は「花のソムリエ」もされているとか。

「ソムリエ・ド・フルール」（花のソムリエ）として商標登録もしています。私が仕事の上で一番大切にしていきたいことは、法人相手でも個人相手でも、花を使われるときに、どのような花を使うのか、どのような花をどのような形で使うのか、そしてその花にはどのようなメッセージを添えるのか、そういったことを総合的にコンサルティングしていきたい、そうして的確に花を使っていただけるように花を提供していきたいということなのです。

――最後になにかメッセージをいただけますか。

花は衣食住と違い、なくても生きていく上では困らないものですから、自然を壊したり花に負担をかけてまで成立させる産業ではないと考えています。花に関して仕事をしている者は、「人間」と「自然」の間（ま）というものを、花（植物）を通してみなさんに気づいてもらうことも、また花のすばらしさを伝えると同時に大切なことではないかと思っています。貴社が医療機器を通じて「生命力」を経営理念として掲げていることと共通する部分があるのではないかと勝手に考えています。貴社の場合は「人間」と「生命力」の間（ま）とでもいうものでしょうか。関係という言葉だけでは表現できない、なにか繊細で大切なものを感じるのです。

弊社は社訓として「シンプル、上品、やや高級」を掲げているのですが（笑）、今後もこの考えを大切に仕事をしていきたいと考えています。

お問い合わせ　東インド会社 湘南メールセンター　担当:奥津
〒254-0062 神奈川県平塚市富士見町8-56
TEL 0120 03 5593 FAX 0120 03 6920　E-MAIL info@tulip.co.jp
► 東インド会社ホームページ http://www.tulip.co.jp