

「国際中堅企業」の登場 (23)

先端技術の優位性の発揮～河野メリクロン～

西澤 正樹

河野メリクロンは、現社長の河野通郎氏が一九六五年よりシンビジウム（洋蘭）の栽培、メリクロン苗¹⁾の生産研究に着手し、七七年、徳島県に設立した企業である。八〇年に洋蘭業界で最大規模のメリクロンプラントを新設し、八五年には世界最大規模となる年間三〇万鉢のシンビジウム生産体制を整えた。八〇年代中盤から徳島本社で生産した種苗を世界各国の四〇社ほどの販売代理店に輸出・販売している。

世界で著名な国際園芸博覧会にシンビジウム鉢物品種を出展し、継続して金賞第一席を獲得しており、国際市場におけるブランドを確固たるものにしていく。

河野メリクロンの優位性

河野メリクロンの優位性は新品種の開発・育苗技術にある。新品種と認められるシンビジウムが出現する確立は極めて低い。新品種の出現を期待し継続して交配を繰り返し、メリクロン苗を求めていく。新品種開発、メリクロン苗の育成工程は次のようである。

まず、開花しているシンビジウムを交配し一年かけて種子を得る。その種子を播種し発芽さ

せ移植、寄せ植えし一年間、苗を育てる。苗の成長に合わせて植え替えつつ、開花まで二～三年間育成する。こうして成長し開花した何万～何十万株の中から優秀な特性を示す個体のみを選抜、命名し品種登録を行う。

次に、新品種として登録した株からメリクロン苗を育成する。新品種の新芽から分裂組織を取り出し、フラスコの無菌寒天培地に植え付け、約一カ月で「プロトコーム（原塊体）」が形成される。プロトコームをメスで切断しフラスコ内で分裂、増殖を繰り返し、四～五カ月間培養を進めることにより五～六cmの苗に成長する。一つの分裂組織から数万本の苗を得ることができ、分裂組織の培養から苗の寄せ植えまで約二年間かかる。

その後、苗の成長に合わせて鉢に植え替え、二～三年育成することで開花期を迎える。現在、鉢植され新品種として開花しているシンビジウムは、約一〇年前に育成した交配苗に遡るのである。

雲南河野教大農業科技有限公司の設立

雲南河野教大農業科技有限公司（以下、河野

教大）は〇五年、登録資本一、六九〇万円で昆明市に設立した日本、米国、中国の合弁企業である。日本の河野グループが出資比率68・7%を保有している。

河野教大の前身は、米国に進出した日本の花卉販売業「USA教大」と雲南省政府系の花卉販売企業「雲南省開発投資公司」との合弁企業「雲南世博教大農業科技有限公司」である。九年の昆明国際園芸博覧会の開催に合わせて設立したものである。中国市場が成長拡大し高級品市場が出現してきたことから、対中直接投資を検討していた河野メリクロンの河野社長にUSA教大の社長が追加投資を持ちかけ、オーナー同士の合意で友好的企業買収が成立、筆頭株主は河野メリクロンとなった。

事業内容はシンビジウム高級鉢物の生産、種苗販売および関連資材の販売である。〇九年の従業員四五名、日本人総経理一名が駐在している。昆明市区の雲南省花卉示範園区に約一〇〇、〇〇〇m²の農場を確保し、温室、ビニールハウスなど施設約四〇、〇〇〇m²を備える。

シンビジウムは、中国においても古来より「大花惠蘭」と称され高貴な園芸植物として栽培されてきた。現在も春節や国慶節などでの高級贈答品として人気が高い。小売価格一鉢数百元から数千円で販売されており、注文に対し供給が追いついていない状況にある。

雲南省は紫外線が強く鮮やかな花を付けること、昆明・国際園芸博覧会の開催でブランドが形成されたこと、地方政府の花卉産業支援政策があることから、中国最大のシンビジウム生産

地となっている。全国生産量約一五〇万鉢のうち約七〇%を雲南省が占める。

秋冬は生花、春夏は苗の販売

鉢植えの生花は昆明の産地卸売市場に販売するほか、海外と全国の花産地から商品を集める国内最大の広州花卉市場で販売しようとしている。また、高級花卉市場が成立している北京、上海、杭州など大都市の花卸売市場にも販売しようとしている。

河野教大にとって、消費市場に鉢植生花を販売することは重要な経営課題である。同様に重要なのは、開花した高品質のシンビジウムが当社の独自技術が生み出したメリクロン苗から生産された商品であることを、シンビジウム生産者と販売者に認知させることである。そのために、完成品であるシンビジウム鉢植生花を最終消費者に直接提供し評価を獲得してブランドを浸透させる必要がある。

多種類の花弁が回り、シンビジウムにとって端境期となる春夏には生産者向けの苗の販売を行う。シンビジウム市場の拡大にともない消費者の「目線」も高くなり高級品市場が出現している。花卉の販売競争も激しく価格とともに品質が重視されてきたことから、生産者はよりよい花を咲かせる苗を求めている。花卉生産者は二〜三年かけて育てた後、開花してみないと品質を確認できない苗よりも、確実にどのような花を付けるのか事前に確認できるメリクロン苗を求めることになる。

河野メリクロンのブランドが国際市場に浸透

している。生産者は直接当社に買い付けにくる。苗の注文は一年前から受け付け、徳島の本社事業所にメリクロン苗を発注する。生産者との最初の取引は注文時に一〇〇%の前金支払いとしている。お互いの信用形成が成立したところで注文時三〇%、出荷時七〇%支払いとする構えである。

今後の課題

河野教大の今後の事業展開における主な課題は次の二点にある。第一に、物流システムに関する課題である。シンビジウムは「冬の花」であるので、冬季に花が乏しい北方の都市が市場となる。昆明から上海までのトラック輸送は二〜三日間、北京までは三〜四日間を要する。生花はデリケートな生鮮品であり輸送中の温度管理や振動吸収が重要である。しかし、中国の物流業界に生花輸送に関するノウハウや専用車両は充分ではない。

航空輸送については、シンビジウムの出荷期には「切り花」の出荷も集中し、より鮮度を重視する「切り花」に貨物スペースをとられてしまう状況にある。新空港の建設とカーゴ便の増強に期待している。

第二に、流通システムに関する課題である。新規取引においては発注者、受注者ともお互いに信用形成に多くのエネルギーを投入する必要がある。発注者（シンビジウム生産者）は、苗の注文に際し確実に代金支払いをしなくてはならない。メリクロン苗は受注生産財であるから、財の引き取りと支払いが確実にないと受注

者（河野教大）は苗の生産に踏み込めない。現在、苗の取引は生産者が当社に直接買付けにくる場合が多いが、今後は全国の花産地を通じた苗の取引システムをめざしたいとする。

また、河野教大は、受注した苗が約束した花を確実に着花・開花する保証を高めなくてはならない。販売した商品の完成型が数年先となる先物買的な財である以上、発注者の信用を得るためには、苗の販売から完成品（開花）に至るまで一定の販売責任を担う必要がある。

花卉ビジネスをはじめ、いわゆる「アグリビジネス」の世界においては、種子や苗を販売、購入した時点で取引が完結してしまうのでは栽培者側は不安である。種子や苗を購入し栽培しても発芽しない、開花や結実しないなどとなった場合、その原因が種子や苗にあるのか、栽培過程にあるのか特定が難しい問題である。

そこで、新規取引を成立させ信用を形成するためには、「先物商品」を供給する側の努力がより多く求められることになる。この点、新品種培養技術の優位性を確立し、中国でメリクロン苗の売り手市場にある河野教大では、商品の信用形成のために苗の販売にあわせて栽培技術指導を展開しようとしていることが重要である。（にしざわまさき・アジア研究所教授）

1) 「メリクロン」とは、「meristem: 分裂組織」+「clone: 栄養繁殖系」の合成語。分裂組織を無菌環境下で培養し増殖された苗を意味する。洋蘭業界で実用化されたバイオテクノロジー（生物工学）のひとつである。