

第 17 回(平成 19 年度)花の国づくり共励会花き技術・経営コンクール審査講評

第 17 回花の国づくり共励会花き技術・経営コンクールは、花の国づくり都道府県協議会より推薦がありました経営体について、6名の審査委員により、提出された書類に基づく第 1 次審査と現地での第 2 次審査を通して厳正に審査が行われ、本共励会の最高賞である農林水産大臣賞には、次の経営体が選ばれました。

埼玉県さいたま市の黒白秀之氏は、昭和 60 年に就農し、翌 61 年に 1,200 m²のガラス温室を建設してコチョウランの切り花生産を開始した。その後鉢物生産に移行し、4年ごとに温室を建設して栽培規模を 3,400 m²にまで拡大してきた。平成 3 年には市場価格の低迷に対応してコスト削減を図るため輸入苗を使い始め、平成 7 年からは台湾とのリレー栽培を本格的に開始した。平成 13 年から 19 年にかけて 2,900 m²の温室を建設し規模拡大を進めるとともに、16 年には(有)黒白洋蘭園を設立して経営・販売体制を強化し、直売所も設置し地域の消費者との交流を通じて消費動向の把握に努めてきた。現在では、5,900 m²の栽培面積で、年間 18 万鉢を出荷し、生産額は 3 億 1 千万円強という大規模経営を行っている。

経営の大きな特徴は国内で茎頂培養により増殖したフラスコ苗を台湾に送って栽培し、20 か月かけて花芽を分化させた状態で空輸により輸入するというリレー栽培による生産体制を確立していることである。毎週 3,000 ～ 4,000 株を台湾から 24 時間以内に輸入できる体制を現地の栽培者との信頼関係で作り上げている。輸入された株はストレスを受けないように、台湾の栽培環境に近い強光と多量の灌水・施肥条件で栽培され、温室にはすべて冷・暖房装置が設置されていて、温度を 4 段に切り替え 4 か月で開花株として出荷される高効率の生産体制が出来上がっている。さらに、近年は中国との連携も視野に入れ輸入を始めている。また大規模生産に合わせるため、ロータリーベンチなど効率的な作業機器の導入と施設の配置、作業チェックシートによる自己診断など雇用労力の効率的な活用により、経営の合理化が図られている。贈答用には白・大輪のオリジナル品種を育成して栽培し、周年同じ規格の花が市場に出荷出来るようにしている。一般の消費者には有色小輪系品種を導入して、直売まで含め末端小売りまで黒白ブランド化の推進・販売をめざしている。また、県の洋蘭生産組合のリーダーとして、活発な活動を展開し、県内の若手経営者の育成に尽力している。

このように、効率的な生産技術と経営の合理化、周到な販売戦略に基づいた法人経営の結果として極めて高い収益性がもたらされている点が高く評価され、農林水産大臣賞に値すると判定された。

岐阜県大垣市の吉田正博氏は、昭和 42 年に就農し、当初は父と野菜生産に従

事したが、46年に1年余り先進農家で研修を受けた後、ガラス温室495 m²を建設して、47年からシクラメンなどの花き栽培を開始した。その後3年ごとにガラス温室あるいはアクリルハウスの増設を続け、昭和63年に経営を(有)吉田園芸として法人化した時には、栽培規模は2,700 m²になっていた。さらに平成4年の温室の増改築、平成9年の長男一憲氏の就農を契機に12年のエフクリーン温室とビニールハウスの建設を経て、現在は5,300 m²余りの温室・ハウス面積を持ち、45万ポットを越す鉢花を出荷する大規模経営を行っている。

ミニガーベラをメインにガーベラ、シクラメン、ポインセチア、ゼラニウムなどの他、数種類のミニ系鉢花を組み合わせ、施設が空いていることのないように利用効率を高め、雇用労力を有効に活用した経営を行っている。ポットイングマシンやプールベンチシステムを導入して省力化を図るとともに、ハウスの多層被覆、循環扇の活用と花きの発育段階に応じた適切な栽培温度の管理により暖房費を軽減し、原油価格の高騰に対処している。また、メインのミニガーベラについては、自家採種により種苗費の大幅な軽減に成功している。養液は環境保全の観点から循環利用を行い、廃液によるハウス周辺の水質や土壌への汚染防止に努めている。その際問題になる養液の病害対策については、抗菌性吸水マットやセラミック製のフィルタータイプの溶液殺菌装置をいち早く導入し、効果を上げている。販売については、岐阜花き流通センター農協の開催する商談会を通して注文が増加し、農協を通じて全国の市場に出荷している。春作では2月の九州から6月の北海道まで連続的に出荷し、その後は秋から初冬に向けての出荷に照準を合わせ、消費者ニーズに対応した体系が作られている。また地域の鉢物生産者のリーダーとして西濃地域の花きの発展にも尽力してきた。

このように、昨今の販売単価の低迷、暖房費や資材の高騰が続く中で、毎年順調に売り上げ・収益を伸ばしている堅実で安定した経営が高く評価され、農林水産大臣賞に値すると判定された。

農林水産省生産局長賞に選ばれた3経営体は、以下に述べる点で高く評価されますが、農林水産大臣賞に選ばれた2経営体に規模や収益性の上で及ばないと判断されました。

千葉県富津市の平野圭祐氏は、父が始めたアンスリウム栽培を後継者として引き継ぎ、平成16年には法人化し代表取締役として経営にあたっており、夜間の灌水や循環扇の利用による夏期のハウス内温湿度の均一化を図り秋季の採花本数の増加、市場、仲卸の高い評価を得ている切り花の湿式輸送による顧客のニーズに合わせた周年出荷、従来は捨てていた葉にワックスをかけて光沢を良くし花並

みの商品価値を持たせた出荷など、栽培・販売面での独自の工夫が評価される。

神奈川県横浜市の加藤 悟氏は、都市化の進む中でシンビジウム栽培に取り組んでおり、地元でのハウス面積の拡大と山梨県忍野の山上げ施設の充実による施設の近代化と規模拡大、花茎を曲げてコショウランのように咲かせるアーチ仕立てへのいち早い取り組みによる高付加価値化、花色を鮮やかに出すため紫外線透過率の異なるガラス室とビニルハウスに分けての栽培管理の工夫、安定した労働力の確保と軽労働化など、その安定した経営が評価される。

愛知県海部郡飛鳥村の平野和美・照美氏は、ポットマム主体の周年出荷から複数品目による季節需要に応じた出荷への方向転換を行い、時代を先取りした栽培品目の導入、運搬や用土作成の機械や自動灌水装置の導入など自動化による省力化と作業効率の向上を図り、挿し木繁殖植物を導入した独自の栽培体系による経営の安定化、養液循環装置と酸化チタンによる殺菌装置を組み合わせ環境に優しい鉢花栽培に、家族経営協定を結び取り組んでいる点が評価される。

以上のほか、佐賀県佐賀市の石橋正基氏は、カーネーション切り花生産に取り組む、隔離ベンチの導入や徹底した省力化、防虫ネットや忌避灯を使った環境への負荷軽減など、常に安定した経営を行っている点が評価され、(財)日本花普及センター会長賞に選ばれました。

価格の低迷、暖房用の重油価格の高騰など苦しい経営環境が続く中、今年の審査でも生産額、収益を大きく伸ばしている経営体の推薦があったことは心強く感じました。そのような経営体では、単に生産するだけでなく販売面にも力を注ぎ、消費者ニーズに合う品目の生産や商品の開発、直売所の開設などに努めておられ、「花が売れない」といわれる中で、その努力には頭が下がる思いがしました。

受賞者の皆様には心からお祝いを申し上げますとともに、今後ともわが国の花き産業の発展のためご尽力下さるようお願いし、審査講評といたします。

平成 20 年 3 月 19 日

審査委員長

東京農業大学農学部教授

今 西 英 雄

第17回花の国づくり共励会
花き技術・経営コンクール受賞者一覧表

【農林水産大臣賞】

- ◎ 黒 白 秀 之
〒337-0026 埼玉県さいたま市
- ◎ 吉 田 正 博
〒503-0946 岐阜県大垣市

【農林水産省生産局長賞】

- ◎ 平 野 圭 祐
〒293-0036 千葉県富津市
- ◎ 加 藤 悟
〒224-0043 神奈川県横浜市
- ◎ 平野和実・平野照美
〒490-1437 愛知県海部郡

【(財)日本花普及センター会長賞】

- ◎ 石 橋 正 基
〒840-0211 佐賀県佐賀市

農林水産大臣賞受賞 黒白秀之



黒白秀之・吉恵氏御夫婦

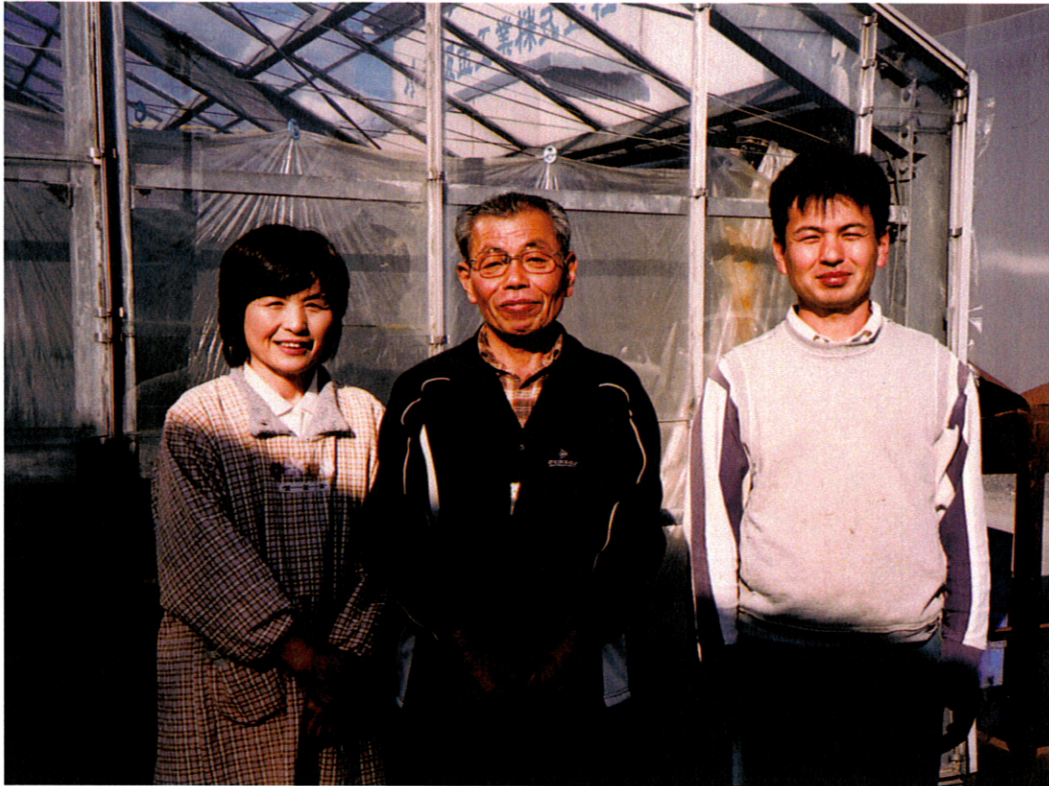


コチョウラン栽培温室



コチョウラン出荷箱

農林水産大臣賞受賞 吉田正博



吉田正博・京子氏御夫婦と長男一憲氏



栽培温室（ガーベラ）



栽培温室（ゼラニウム）

【農林水産大臣賞】

黒 白 秀 之 (埼玉県)

(コチョウラン・鉢物)

黒白秀之氏は、昭和60年就農し、コチョウラン生産に向けて栽培施設等の準備を開始した。昭和61年には、1,200㎡のガラス温室を建設し、コチョウランの切り花生産を開始。以降、自宅周辺に徐々に栽培施設の規模拡大を図り、需要動向の変化、市場や輸送体制の整備に応じてコチョウランの鉢物生産に移行した。

平成3年に、市場価格低迷に対応してコスト低減を図るため輸入苗の使用を開始し、平成7年には、台湾とのリレー栽培を本格的に開始し、苗の安定供給、品質向上のための連携強化とリレー栽培に適応した栽培技術を検討し、国内産フラスコ苗を台湾で栽培し、花芽分化が可能となる大苗（以下「花芽分化株」という。）を逆輸入する独自のリレー栽培を確立した。

なお、平成16年に有限会社黒白洋蘭園を設立し、経営・販売体制の強化を図るとともに、平成17年に埼玉県洋蘭生産者組合副組合長に、平成19年には、埼玉県洋蘭生産者組合組合長に就任している。

黒白氏の洋蘭経営の大きな特徴は、台湾を初めとした海外とのリレー栽培による効率的なムリ・ムダのないコチョウランの生産である。氏は、バブル崩壊に伴う市場価格の低迷に対応するため、国内生産で問題となる四季の気温差や人件費のコスト高を解消する輸入苗の導入を先駆的に開始した。国際リレー栽培で問題となるメリクロン苗の変異やウイルス問題、あるいは輸入時のストレスによる劣化等の品質面での課題に対しては、フラスコ苗を国内で生産し、それを海外で委託栽培、花芽分化株として輸入することで解決した。このような独自のリレー栽培によりロスのないコチョウラン生産体制を確立したことは、特筆すべきことである。

また、栽培期間の長いコチョウラン栽培では、消費動向に即した品種動向を先に見越して導入するとともに、導入した商品をいかに販売するかが極めて重要である。このため、氏は、花き需要の多様化や生活に密着した新たな需要などに対応し、かつ、市場性が高く、他産地との差別化が図れる贈答用オリジナル品種の育成とリーズナブルな有色小輪系品種を導入して消費者ニーズに対応した品揃えを強化している。また、需要の動向に対応し、新たな販路拡大を図るための直営店を設置することにより、生産から末端小売りまでの黒白ブランド化を目指していることは、新たな生産・販売モデルとして評価できる。

海外とのリレー栽培の確立により育成時間を大幅に短縮するとともに、さい

たま市にある温室全てに冷房装置を設置し、輸入後約4か月で開花・出荷できる高効率な生産体系を確立している。これら大規模経営に合わせるため、ロータリーベンチ等効率的な作業機器の導入と施設の配置並びに作業チェックシートによる自己診断など、雇用労力の効率的な活用に努めることにより、安定した経営発展に結びつけていることは、今後の花き産業の模範となる事例である。

洋蘭経営を安定させるために、消費者ニーズを的確に把握すると同時に、将来の洋蘭愛好家を増やすべく、交流拠点となる直営店を設置し、地域住民との交流を重視している。現在は、埼玉県洋蘭生産者組合長として、後輩に対して生産・販売など技術や経営の指導はもとより、国際化に対応した規模拡大や雇用管理方法などについても積極的に伝授している。このように、氏は若い後継者の育成にも大きく貢献し、県内はもとより全国的な洋蘭生産者をリードする存在である。

吉田正博(岐阜県)

(ガーベラ、ポインセチア、シクラメン、ゼラニウム、パンジーゼラニウム、アイビーゼラニウム、エキザカム、花かんざし、プリムラマラコイデス、ヒデンス)

吉田正博氏は、昭和42年に高校卒業後就農し、父親とともに野菜生産を昭和46年まで行った。昭和46年に一時愛知県下で研修を受け、昭和47年にガラス温室を建設し、既存のビニールハウスと合わせて花き栽培(シクラメンなど)に取り組む始め、鉢物生産者としてスタートを切った。昭和50年に既存ガラス温室の隣接地に新たにガラス温室を増設、昭和53年に既存のビニールハウスを改築し、アクリルハウスを増設、昭和56年には、既存ガラス温室の隣接地に新たにガラス温室を増設し規模拡大を図り、以後も平成4年に既存ガラス温室を改築し、平成12年には、新たにエフクリーン温室、ビニールハウスを建設した。

なお、氏の生産品は高く評価され、これまでも昭和57年の第4回岐阜県花き品評会において農林水産大臣賞(出品物:ガーベラ、)平成10年の第20回岐阜県花き品評会において岐阜県知事賞(出品物:ミニガーベラ)、平成17年の第27回岐阜県花き品評会において農林水産大臣賞(出品物:シクラメン)を受賞している。

吉田氏の経営発展の要因としては、生産については、昭和63年にいち早く経営を法人化し、家族経営を基本として自らの労働力、資金力を的確に把握しながら、やみくもな規模拡大ではなく施設の利用効率を高め、生産の効率化を

進めながら必要な設備投資を心がけていることである。

まず、基幹作業を省力化し、施設利用効率を高めるため、ポットイングマシンやプールベンチシステムを導入し、鉢上げ作業、かん水、施肥作業の省力化を実現している。

プールベンチシステムにおける養液は、環境保全の観点から循環利用を行っており、窒素をはじめとする廃液によるハウス周囲の水質や土壌の汚染防止に努めている。

養液循環においては、養液の病害対策が大きな課題となるが、抗菌性吸水マットの使用や、全国的にも導入数が少ないセラミック製のフィルタータイプの養液殺菌装置を導入し、病害発生を抑制するなど、環境保全に高い意識を持ち、積極的な技術導入を行っていることは、高く評価できる。

また、生産コストを抑えるため、主力品目のミニガーベラについては、一部を除いてほとんどを自家採種で対応し、種苗費の軽減に努めている。更に、原油の高騰に伴い、ハウスの多層被覆、循環扇を活用することにより冬季暖房の効率化にも努めている。

一方、販売については、岐阜花き流通センター農協を通じて、全国の花き市場へ出荷を行っているが、その商品づくりは、消費者ニーズへの対応を基本としており、特にシクラメンでは、無理な早期出荷は行わず仕上げ時期の馴化にも努め、消費者が長い期間観賞できる喜ばれる商品づくりに心がけている。

吉田氏は、自らの経営改善のみならず、大垣市花卉園芸振興会の会長を9年間務めるなど地域の鉢物生産者のリーダーとして周囲から大きな信頼を得ており、県内の中でも西濃地域が花きの主要産地となったことは、吉田氏の人望並びに尽力によるところが極めて大きい。

また、岐阜県の鉢物花き生産を大きく伸ばす原動力となった岐阜花き流通センター設立に向けて、当農協設立前から物流の効率化、販路の拡大について研究し、流通センター構想を取りまとめた鉢物生産者有志集団「みどり会」の主要メンバーであり、幹事長として尽力された。

その他、地域の婦人サークルでのガーデニング教室の講師、小学生の校外学習（社会見学）受け入れなど、地域への社会貢献を積極的に行っていることも高く評価される。

氏は、昨今の花き販売単価の低迷、原油価格の高騰など困難な経営を強いられる状況で、毎年順調に売上を伸ばしていることは並大抵のことではなく、こうした、堅実で安定した経営を実現していることもあり、吉田氏の長男、三男も後継者として就農されており、厳しい経営環境の中、地域の優良な花き経営モデルとして、今後の更なる活躍が期待される。

【農林水産省生産局長賞】

平野圭祐（千葉県）

（アンズリウム）

平野圭祐氏は、平成9年に県農業大学校卒業後、平成10年に県暖地園芸試験場でアンズリウムの組織培養技術を習得し、その後、平成11年にハワイのアンズリウム経営について1年間の研修を受け、平成12年に就農した。平成14年に父から経営を引き継ぎ、平成16年に法人化（有限会社大佐和花卉園）し、同時に代表取締役役に就任した。

大佐和花卉園の経営の中で特筆すべき点は、品質が良いため、卸、仲卸から絶大なる信頼を得ているということである。実需者のニーズに合わせた細かい出荷体制を整えていることと、鮮度保持のために栽培開始時からスポンジを利用した湿式輸送を取り入れており、現在では、ステムの太さに合わせてホルダーとスポンジを使い分けている。箱詰めに関しては、品種によって花の向きや形が異なるため、品種毎に担当のパートを配置している。また、注文主の求める長さや本数に細かく対応し、顧客の使い易い形で出荷も行っている。このような努力から高単価が維持されている。生産から搬入まで品質を維持したいという理由から自らが各市場へ輸送している。その際、市場関係者等と常に情報交換を行っており、素早くニーズに対応している。

また、大佐和花卉園では、アンズリウム葉の出荷を試み、好評を得て収益を上げている。アンズリウムの花は、近年、輸入量が増加し、品質も良くなっていることから、10年ほど前からそれまで捨てていた葉の出荷を開始した。更に、葉にワックスをかけ、光沢を良くし、大きさを揃えて花と同様の方法で出荷している。現在では、花並の商品価値を有しており、経営の中心となりつつある。新しいモノをいち早く導入するという先見性と行動力が優良経営への大きな原動力となっている。

栽培管理に関しては、常に開拓者の立場でアンテナを高くし、ハワイやオランダ、県試験場等で情報を入手し、栽培技術の向上につなげている。夏期の高温による秋期の採花本数の減少を防ぐため、夜間の灌水や循環扇を導入し、ハウス内温度の均一化を図り、秋期の採花本数を1.5倍に増加させたり、地植え栽培から資材廃棄が少ないポットを利用した栽培方法への転換など一つの方法に固執せず、常に最善の栽培方法を模索している。

地域活動においては、JA きみつ富津花卉園芸組合の副会長を務め、地元共進会などの企画、運営等に積極的に関わり、地域の花き生産の発展に尽力している。

加藤 悟 (神奈川県)

(シンビジウム)

加藤 悟氏は、昭和55年に高校卒業後、2年間、(社)東京デザイナー学院で学び、昭和57年から横浜市内の花店に勤務した後、昭和59年秋に就農した。

加藤氏は、神奈川県内の花き立毛共進会(洋ラン、シンビジウム)で平成15年度及び18年度と2回連続で(シンビジウムは3年に1回の開催になるため)第一席となり、優秀賞及び神奈川県知事賞を受賞している県内トップクラスの洋ラン生産者である。

都市化の進んでいる横浜市折本地区の農業専用地区(農振農用地区域内でもとまった農業団地を市が指定)内に集約したハウス群は、第三京浜、首都高速道路や東名高速道路へのアクセスが良く、市場の要望に応じた出荷が出来る即応性を持ち、有利販売を行っている。

経営面では、地元の折本におけるハウスの規模拡大や山梨県忍野の山上げ施設の充実など確実に施設の近代化・規模拡大を実施している。そして、花き経営者全体が価格低迷、重油価格の高騰など経費増大に苦勞している中、黒字の収支を確保しているところは、十分な経営努力を行っているとは判断される。

販売面では、消費者ニーズにあった新しい仕立て方である「アーチ仕立て(花茎を曲げて、コチョウランのように咲かせる)」栽培への取組みは、いち早く行われており、十数年にわたり使用し定着させてきた折本洋蘭園の商標であるカエルと「蘭」の文字を組み合わせたマークを付けたシンビジウムがシーズンになると出荷される。また、生産施設の一部を公開して、地域でも手軽に購入してもらえるように庭先販売も行っている。

栽培面では、花色を鮮やかに出すため、紫外線の透過率が異なるガラス温室とビニールハウスで、品種に合った光線管理を行い花芽伸長から開花期の管理を行っている。また、開花促進のために行う山上げ処理も気温の調査を行い、八ヶ岳山麓から現在の忍野村に移転させた。

労働面では、長年家族労力を主体とし、農繁期を中心にパートタイマー等の雇用労力を入れていたが、両親の高齢化などにより常雇いの導入など安定した労働力確保を行い、家族労力の軽減を図っている。花茎の支柱立ての作業における針金の切断については、通常はペンチなどで行うため握力を相当必要としていたが、早くから圧縮空気を利用し空気圧で切断するように機器の改良を行い軽労働化にも努めている。

環境保全に関しては、市街化の進行した横浜市内で営農していることもあり、従来から農薬の飛散防止、地下水や河川への汚染防止には留意しており、特に、

農薬の適期散布による病虫害防除を行い農薬使用量を出来るだけ控えるように努力している。

今後は、経済発展の著しい隣国の中国へシンビジウムの出荷も視野に置きながら、経営体の発展についての考えももっている。

平野和実・平野照美（愛知県）

（ポインセチア、ミニバラ、エレモフィラ、マーガレット、ハイビスカス他）

平野和実氏は、昭和48年に研修終了後就農し、鉢花経営（ポットマム）を開始した。以後、昭和54年にポインセチアを導入し他2品目を生産。平成3年には、農地の集積を実施し桶マット併用式底面吸水装置をガラス、アクリル温室及び露地ほ場に導入した。また、平成6年には、エプ&フロー給水装置(1,000㎡)を導入し、以後、ガラス及びアクリル温室へ導入したほか、現在は、露地ほ場にも導入している。平成7年には、ポインセチア他7品目を生産し、平成9年に細霧設備を導入、平成10年には、ミニバラを導入しポインセチア他と合わせて計6品目を生産、平成12年に施設面積4,821㎡となり現在の施設規模となった。

なお、平成16年には、東海鉢物品評会において農林水産省生産局長賞を受賞（ポインセチア）している。

平野氏は、ポットマム主体の周年出荷から複数品目による季節需要に応じた出荷への方向転換を行い、時代とともに変化する消費動向を先取りした品目選択を行ってきた。

また、生産コストをコンピューター活用により品目ごとに詳細に把握し、問題点発見と改善に努めている。

規模拡大及び小鉢主体生産、露地ほ場と施設ほ場を組み合わせた栽培方法の導入により労働時間や作業労力が増大していたところを、運搬や用土作成などのための機械や自動かん水装置を積極的に導入して省力化に取り組み、更には、鉢上げ回数の減少など省力的な栽培技術を確立した。また、出荷作業に特化した作業室を設置し、生産ほ場と作業場を分離することで作業効率を向上させている。

平野氏は、時代の先を読んで様々な品目を導入し先駆者利潤をあげてきた。しかし、鉢花は、導入後数年で流通量が増加し販売単価は下がるため、急激な増殖が難しい挿し木繁殖植物の導入と、独自の栽培体系を確立することで他者との差別化を図り安定した経営を実現した。

昨今、環境への配慮が農業生産全般に対して求められているが、鉢花生産も

例外ではないと考え、鉢花栽培では全国で希な養液循環方式と酸化チタンによる養液殺菌装置を導入し、かん水廃液を排出することで懸念される周辺農地や河川の汚染防止や農薬使用回数の軽減に取り組んでいる。

平野氏は、平成18年8月に家族経営協定を締結し、平野和実、照美氏夫妻と後継者(修司氏)の三者で経営上の役割分担を明確にしており、これにより、経理面では照美氏が中心となり、栽培面では修司氏が責任を持って取り組むことができ、家族が一体となって経営に参画できている。

地域では、地元海部苗木生産組合連合会会長、蟹江町鉢物部会副部長、愛知県花き温室園芸組合連合会副会長を務めており、産地育成・強化、宣伝活動及び後継者育成等の花き振興に尽力している。

また、地元の小学校の体験学習への協力、中学校での栽培講師を務め、子供が花とふれあう体験を通じて花に対する意識の高揚に努めている。また、地域の花壇作りにも参画し、地域住民が花に親しむ機会を増やしている。

【(財)日本花普及センター会長賞】

石橋正基(佐賀県)

(カーネーション)

石橋正基氏は、関西の民間企業に勤めていたが、昭和53年に父が体調を崩したことをきっかけに佐賀に戻り就農した。当初は、米、麦、みかんを栽培していたが、米やみかんの価格の低迷等取り巻く情勢が厳しくなったことで、それまで興味があったカーネーションの栽培を検討した。しかし、それまで花き栽培の経験がなかったため、知識と経験を積むため露地栽培でも比較的容易に栽培でき、また、近くの生産者からも指導を受けられる露地キクを昭和55年に導入した。昭和58年、地区再編農業構造改善事業でガラス温室団地を建てる計画が立ち上がり、それを契機に露地キクに加え元来興味があったカーネーションの栽培も始めた。平成13年頃からは、キクとカーネーションの両立では体力的にきつくなり、採花期間が長く、単位面積当たりの収益性が高いカーネーションの専作経営に切り替え、今に至っている。

石橋氏は、管理面では隔離ベンチを導入することにより管理作業の省力化と軽労働化を図っているほか、カーネーション生産者との共同作業等を行うことで、徹底した省力化を図り、雇用労力を有効に活用することで経営を行っている。

また、土壌診断に基づく適切な施肥や、防虫ネットや忌避灯を導入し、オオタバコガ、ハスモンヨトウ、シロイチモンジヨトウの防除に県内でもいち早く取組み、薬剤散布の削減に努める等環境への負荷を軽減した取組みを行っている。

更には、市場や業者等と通じて、消費者ニーズや販売情報・品種情報等を把握し、自らの経営に役立てることで、常に安定した経営を確立している。

石橋氏は、県内のカーネーション生産者の取りまとめ役的な存在であり、今後、本県のカーネーション栽培において重要な役割を担うにふさわしい人物である。