第19回花の国づくり共励会（平成21年度）花き技術・経営コンクール

審　査　講　評

第１９回花の国づくり共励会花き技術・経営コンクールでは、花の国づくり都道府県協議会より推薦があった経営体について、６名の審査委員による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。

埼玉県本庄市の塩原茂夫氏は、大きな養蚕農家に生まれ、両親の過重労働と養蚕経営の所得低下状況を見て育ち、昭和48年の農業高校卒業時には養蚕を継ぐのではなく、施設園芸、特に当時県内で栽培が盛んになっていた施設鉢物に着目し、その栽培への転換をめざした。１年間地元の先進的農家で研修を受けた後、ガラス温室900m^{2}を建設し、雇用１名を導入して、研修してきたポットマム、ポインセチアの栽培を開始した。翌50年にはアジサイを導入し、その後、施設・雇用を増やして規模拡大を図るとともに、栽培ローテーションを考え、品目をアジサイ、ポインセチアにしぼった。平成３年頃からアジサイが基幹品目となり、アジサイの育種にも着手し、14～15年には耐病性、花色の優れた３品種を、21年には１品種を育成、種苗登録を行った。平成16年、区画整理を契機に栽培・作業施設を郊外の１か所に集め、鉄骨ハウスを増設して施設面積が6,864m^2、雇用も11人と規模を拡大し、同時に作業の効率化、栽培環境の改善を図った。平成20年には、アジサイを３～７月に43,000鉢、その後作にポインセチアを10～11月に26,000鉢出荷し、生産額は7,600万円強に達する鉢物栽培農家である。

生産技術面では、アジサイの挿し木繁殖の際に、従来の１本挿しから２本同時挿しを考案して、定植時の寄せ植え作業に要する労力を半減し、さらに現在は、ボリューム感のあるオリジナル品種「旭の舞姫」の育成により１本挿しで寄せ植え作業を不要にしている。なお、この品種は市場の評価も高く、現在は出荷量の85％近くを占めており、残り15％で30品種余りを栽培するとともに、冷蔵促成と抑制栽培を組み合わせて３～７月に出荷し、市場の要望や多様なニーズに迅速に対応出来るようにしている。その結果、通販会社との契約など受注栽培の比率が高くなり、常に高値で取引されている。ただ、近年は母の日に

需要が集中し、85％強をこの需要に合わせての出荷となっている。この他、施肥技術により花色の発現調節や、他の地域と異なるきめ細かな支柱立てによる商品化の工夫を行っている。ポインセチアでは、用土の改善や新品種の導入を進めるとともに、減農薬栽培に取り組み、平成19年にエコファーマーの認証を受け、消費者が安心して居住空間に鉢物を持ち込めるように配慮している。

また、「企業的農業経営」をめざし、栽培施設を１か所に集中化した折に、栽培環境だけでなく、従業員が働きやすい環境作りを念頭に施設の整備を行うとともに、栽培管理・作業の単純明確化が図られ、年間を通した常雇いとして福利厚生を充実し、質のよい雇用労力を活用した経営が行われている。このような取り組みにより、長男・次男の相次ぐ就農、経営参画が実現している。

さらに、「児玉郡市鉢物研究会」においても、牽引役として春・秋２回の鉢花展示会を開催し、消費者ニーズの把握に努めるとともに、地域の施設鉢物生産者の手本として生産の振興に尽力している。

このように、母の日に向けたアジサイ、クリスマス向けのポインセチアという２品目に絞り、雇用労力を活用した企業的経営を行い、特にアジサイではオリジナル品種を育成して市場の要望に応え、市況低迷下においても過去３年にわたり所得が増え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。

大分県豊後大野市の有限会社　お花屋さんぶんご清川（代表取締役　小久保恭一氏）は、平成16年10月に設立された５年目の法人であるが、経営構造対策事業により17年３月に１ha、12月に２ha、計３haの栽培施設が１カ所にまとまって完成し、全国でも有数の規模で輪ギク栽培を行っている経営体である。栽培施設は軒高が高いフェンロー型のハウスで受光量が多く、保温効果が高い構造となっており、マイコンとタイマー制御を組み合わせた自動かん水・施肥システムが完備している。中央に軽トラが入る広さの通路をとり、左右に作業者の心理も考慮して30mの畝を作り、省力化と作業効率の向上を図っている。この３haの施設を10aごとの 30区画に分けて、４～５日おきに定植し、１区画に年３作しているので、施設全体では年90作されている。これにより、年間を通じて出荷が平準化され、契約栽培に応じることが可能になっている。その結果、法人代表の小久保恭一氏の強いリーダーシップのもと、着実に生産量・販売金額を伸ばし、年間330万本の出荷、約2億円の生産額を達成している。

栽培技術面では次のような工夫がなされている。５～９月は夏秋ギクの‘岩の白扇’と‘特馬’、その他の季節は秋ギクの‘神馬’の電照抑制と二度切り

栽培を組み合わせた日本では典型的な作型で周年出荷している。挿し穂はブラジル、ベトナム、中国の契約農場から４日ごとに届き、その日に直接、畝に植えて頭上かん水により活着を促す「直挿し栽培」を行っており、ビニール被覆をしないことによる廃プラスティックの削減と労力節減を可能としている。なお、母株は優良なものを寒い当地で選抜し、親株を早く低温に感応させた上で海外農場に供給している。暖房温度を夕方から８℃に設定し、早朝５時間の電照中に18℃に加温してDIFをプラス10℃とする変温管理によって草丈の伸長を確保するとともに、重油使用量を削減している。また、電照栽培用の電灯を白熱灯から寿命の長い蛍光灯に変えることにより交換回数を1/6以下、消費電力を1/4に減らしている。さらに、切り花品質の低下がないことを確認した上で、出荷時の水揚げを省略し、作業工程の簡略化や貯蔵庫の小型化などによる省力・低コスト化を可能にしている。

より特筆すべきことは販売面であり、生産量の７割近くを再生産が可能な単価を設定し、共同販売組織である有限会社「お花屋さん」を通じて契約出荷している点である。ネット取引の多い会社や葬祭専門業者などと契約し、安定した単価と出荷先を確保している。出荷時の切り前も、葬祭用に使いやすいように、やや開いた状態としてニーズに応えており、販売価格の低迷に歯止めをかけるのに成功している。

また、法人設立当初から県内外、あるいは中国からの研修生を多数受け入れ、それぞれが独立出来るように、栽培技術の習得から生活習慣に至るまで就農に向けた支援に積極的に取り組んでいる点も評価される。

このように、最新の技術と設備を導入した大規模施設において、輪ギクの周年栽培を行い、年間を通じた安定出荷により高い比率の契約販売を可能にし、過去３年間の出荷数量は増加、生産額も高い水準にあること、また、大分県の輪ギク生産や園芸の振興にも寄与し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。

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経営体に収益性、経営の安定性の上で及ばないと判断されました。

宮城県石巻市の石巻農業協同組合花卉部会ガーベラ班は、６戸の農家が加入して平成６年４月に設立されており、10品種は共通、10品種は重複しないように個々の農家が選定して栽培し、選花・箱詰めを行った後市場に出荷し、出荷

販売金をプール計算して出荷量に応じた配分を行っている。養液栽培と土耕栽培の折衷方式を編み出して株枯れ病対策を講じたこと、キャップ挿入作業の機械化や天敵殺虫剤の導入、自ら販売戦略やＰＲ活動を提案・実践し、また、インターネットによる販売の実施など、６戸の固い結束による経営実践は評価される。

愛知県稲沢市の櫛田倉司氏は、輪ギクの施設栽培を開始し、再電照、挿し穂冷蔵、直挿し栽培など先進的技術を地域で先駆けて導入し、輪ギクの年３作体系周年出荷システムを確立して安定した経営を実現するとともに、ゆとりある暮らしのため家族協定を結び実践している。また、稲沢市だけでなく周辺７市町村の生産者に呼びかけ、広域販売組織の発足・発展にリーダーシップを発揮してきたこと、直挿しなどの先進的な省力化技術を地域に普及させるなど産地発展への貢献が高いことも評価される。

大阪府泉南市の梶本定敏氏は、営農拠点の移転要望を出して10年がかりで実現した花き団地の「かるがもの里」へ移転後、フェンロー型の大型ハウスと集出荷施設を建設し、最新の設備のもとでユリの長期連続出荷に取り組むとともに、従来から地域の主力であったアイリス、リアトリスの促成栽培、グラジオラスの抑制栽培を組み合わせて安定した経営を行っている。また、地域の球根切り花出荷を個選から共選共販体制に変えるとともに、積極的に情報を集め球根類の長期連続出荷のための栽培技術を確立し、「泉南の花」として全国的な球根切り花産地に発展させるため尽力した点も評価される。

100年に１度といわれる経済危機に見舞われた後、花きの市場価格の低迷が続き、再生産が難しいと言われるような苦しい経営環境が続く中、今年の審査でも生産額、収益を着実に伸ばしている経営体の推薦が多数あったことは心強く感じました。そのような経営体では、生産効率を高めたり、省力化や経費節減による生産コストの低減に努める一方、消費者ニーズに合う品目・品種の選択、あるいはオリジナル品種の育成、さらに新しい需要や販路の開拓にも力を注いでおり、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、苦しい経営環境に負けず、わが国の花き産業の発展のため、一層のご尽力をお願いし、審査講評といたします。

平成22年3月17日

審査委員長 今　西　　英　雄

第19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】

◎　塩 原 茂 夫
〒367-0063　埼玉県本庄市下野堂９１

◎　有限会社お花屋さんぶんご清川
〒879-6902　大分県豊後大野市清川町大字雨堤１３４９

【農林水産省生産局長賞】

◎　石巻農業協同組合 花卉部会ガーベラ班
〒 879-6902　宮城県石巻市桃生町中津山字永田２１－１
　ＪＡいしのまき桃生営農経済センター

◎　櫛 田 倉 司
〒492-8402　愛知県稲沢市千代町宮南１３２番地

◎　梶 本 定 敏
〒590-0522　大阪府泉南市信達牧野１２６９

農林水産大臣賞　塩 原 茂 夫

塩 原 茂 夫・千恵子氏ご夫妻

アジサイの栽培状況

アジサイの開花状況

農林水産大臣賞　有限会社お花屋さんぶんご清川

代表取締役　小久保恭一・千代子氏ご夫妻

キクの栽培状況

（有）お花屋さんぶんご清川の皆さん

【農林水産大臣賞】

塩 原 茂 夫（埼玉県）
アジサイ、ポインセチア（鉢物）

塩原氏の経営は、季節性の高いアジサイ、ポインセチアの２品目に絞り、中でもアジサイの品揃えを豊富にして専門性を高め、生産の効率化と販売チャンネルの拡大を図っている。また、早くからオリジナルブランドの必要性を感じ、アジサイの育種に積極的に取り組んでいる。

塩原氏は、大きな養蚕農家に生まれ、両親の過重労働と養蚕経営の所得低下状況を見て育ち、昭和48年の農業高校卒業時には養蚕を継ぐのではなく、施設園芸、特に当時県内で栽培が盛んになっていた施設鉢物に着目し、その栽培への転換をめざした。１年間地元の先進的農家で研修を受けた後、ガラス温室900ｍ^{2}を建設し、雇用１名を導入して、研修してきたポットマム、ポインセチアの栽培を開始した。翌50年にはアジサイを導入し、その後、施設・雇用を増やして規模拡大を図るとともに、栽培ローテーションを考え、品目をアジサイ、ポインセチアに絞った。平成３年頃からアジサイが基幹品目となり、アジサイの育種にも着手し、14～15年には耐病性、花色の優れた３品種を、21年には１品種を育成、種苗登録を行った。平成16年、区画整理を契機に栽培・作業施設を郊外の１か所に集め、鉄骨ハウスを増設して施設面積が6,864ｍ^2、雇用も11人と規模を拡大し、同時に作業の効率化、栽培環境の改善を図った。平成20年には、アジサイを３～７月に43,000鉢、その後作にポインセチアを10～11月に26,000鉢出荷し、生産額は7,600万円強に達する鉢物栽培農家である。

生産技術面では、アジサイの挿し木繁殖の際に、従来の１本挿しから２本同時挿しを考案して、定植時の寄せ植え作業に要する労力を半減し、さらに現在は、ボリューム感のあるオリジナル品種「旭の舞姫」の育成により１本挿しで寄せ植え作業を不要にしている。なお、この品種は市場の評価も高く、現在は出荷量の85％近くを占めており、残り15％で30品種余りを栽培するとともに、冷蔵促成と抑制栽培を組み合わせて３～７月に出荷し、市場の要望や多様なニーズに迅速に対応出来るようにしている。その結果、通販会社との契約など受注栽培の比率が高くなり、常に高値で取引されている。ただ、近年は母の日に需要が集中し、85％強をこの需要に合わせての出荷となっている。この他、施肥技術により花色の発現調節や、他の地域と異なるきめ細かな支柱立てによる商品化の工夫を行っている。ポインセチアでは、用土の改善や新品種の導入を

進めるとともに、減農薬栽培に取り組み、平成19年にエコファーマーの認証を受け、消費者が安心して居住空間に鉢物を持ち込めるように配慮している。

また、「企業的農業経営」をめざし、栽培施設を１か所に集中化した折に、栽培環境だけでなく、従業員が働きやすい環境作りを念頭に施設の整備を行うとともに、栽培管理・作業の単純明確化が図られ、年間を通した常雇いとして福利厚生を充実し、質のよい雇用労力を活用した経営が行われている。このような取り組みにより、長男・次男の相次ぐ就農、経営参画が実現している。

さらに、「児玉郡市鉢物研究会」においても、牽引役として春・秋２回の鉢花展示会を開催し、消費者ニーズの把握に努めるとともに、地域の施設鉢物生産者の手本として生産の振興に尽力している。

このように、母の日に向けたアジサイ、クリスマス向けのポインセチアという２品目に絞り、雇用労力を活用した企業的経営を行い、特にアジサイではオリジナル品種を育成して市場の要望に応え、市況低迷下においても過去３年にわたり所得が増えている点が高く評価される。

有限会社お花屋さんぶんご清川（大分県）
キ　ク（切り花）

有限会社お花屋さんぶんご清川（代表者 小久保恭一）の経営は、施設を１カ所に団地化し、栽培をシステム化し、大規模経営を実現している。加えて、常にお客様を念頭に置いて栽培、販売に取り組んでおり、また、ものづくり・人づくりの姿勢は、地域の産業・経済に大きな影響を与えている。

同法人は、平成16年10月に設立された５年目であるが、経営構造対策事業により17年３月に１ha、12月に２ha、計３haの栽培施設が１カ所にまとまって完成し、全国でも有数の規模で輪ギク栽培を行っている経営体である。栽培施設は軒高が高いフェンロー型のハウスで受光量が多く、保温効果が高い構造となっており、マイコンとタイマー制御を組み合わせた自動かん水・施肥システムが完備している。中央に軽トラが入る広さの通路をとり、左右に作業者の心理も考慮して30mの畝を作り、省力化と作業効率の向上を図っている。この３haの施設を10aごとの 30区画に分けて、４～５日おきに定植し、１区画に年３作しているので、施設全体では年90作されている。これにより、年間を通じて出荷が平準化され、契約栽培に応じることが可能になっている。その結果、法人代表の小久保恭一氏の強いリーダーシップのもと、着実に生産量・販売金額を伸ばし、

年間330万本の出荷、約2億円の生産額を達成している。

栽培技術面では、次のような工夫がなされている。５～９月は夏秋ギクの‘岩の白扇’と‘特馬’、その他の季節は秋ギクの‘神馬’の電照抑制と二度切り栽培を組み合わせた日本では典型的な作型で周年出荷している。挿し穂はブラジル、ベトナム、中国の契約農場から４日ごとに届き、その日に直接、畝に植えて頭上かん水により活着を促す「直挿し栽培」を行っており、ビニール被覆をしないことによる廃プラスティックの削減と労力節減を可能としている。なお、母株は優良なものを寒い当地で選抜し、親株を早く低温に感応させた上で海外農場に供給している。暖房温度を夕方から８℃に設定し、早朝５時間の電照中に18℃に加温してDIFをプラス10℃とする変温管理によって草丈の伸長を確保するとともに、重油使用量を削減している。また、電照栽培用の電灯を白熱灯から寿命の長い蛍光灯に変えることにより交換回数を1/6以下、消費電力を1/4に減らしている。さらに、切り花品質の低下がないことを確認した上で、出荷時の水揚げを省略し、作業工程の簡略化や貯蔵庫の小型化などによる省力・低コスト化を可能にしている。

より特筆すべきことは販売面であり、生産量の７割近くを再生産が可能な単価を設定し、共同販売組織である有限会社「お花屋さん」を通じて契約出荷している点である。ネット取引の多い会社や葬祭専門業者などと契約し、安定した単価と出荷先を確保している。出荷時の切り前も、葬祭用に使いやすいように、やや開いた状態としてニーズに応えており、販売価格の低迷に歯止めをかけるのに成功している。

また、法人設立当初から県内外、あるいは中国からの研修生を多数受け入れ、それぞれが独立出来るように、栽培技術の習得から生活習慣に至るまで就農に向けた支援に積極的に取り組んでいる点も評価される。

このように、最新の技術と設備を導入した大規模施設において、輪ギクの周年栽培を行い、年間を通じた安定出荷により高い比率の契約販売を可能にし、過去３年間の出荷数量は増加、生産額も高い水準にあること、また、大分県の輪ギク生産や園芸の振興にも寄与している点が高く評価される。

【農林水産省生産局長賞】

石巻農業協同組合花卉部会ガーベラ班（宮城県）
ガーベラ（切り花）

石巻農業協同組合花卉部会ガーベラ班（代表者 西條弘悦）は、平成６年に設立し、６戸の農家で構成している。ガーベラは、販売単価が安く、個人が複数の市場に出荷しても市場から相手にされず、さらに安値販売される恐れがあったので、生産者が栽培法を統一し、ロットをまとめて販売することにより市場や小売店から産地として認識してもらえるように共選共販体制をとることにした。売り上げは、当初からプール計算を行い、栽培技術の未熟な部会員にも平均単価で配分されるため、途中で脱落することなく、結束を固めながら今日まで同じメンバーで生産に取り組んでいる。

技術面では、株枯れ病「Nectria haematococca」対策として桃生方式とも呼べる養液と土耕の折衷栽培方式を編み出し、生産性を向上させており、また、花キャップ挿入作業の効率化やオンシツコナジラミ、ハダニ等の防除に天敵を導入し農薬の散布回数を減らしている。共販活動の面では、東京と仙台の３市場に出荷しており、特に東京方面の市場に８割、仙台の市場に２割と振り分けている。出荷時には、生産者本人（若しくは家族）が選花場に持ち込み、自分たちで規格、病害の有無などをチェックしている。

宮城県におけるガーベラ産地は、唯一石巻地区（石巻農業協同組合花卉部会ガーベラ班）のみであるが、宮城県のガーベラ生産量は、宮城県のみならず東北地方においても第１位を誇っており、全国でも第９位となっている（平成１９年花き生産出荷統計）また、宮城県におけるガーベラの生産量はキク、バラ、カーネーションに次いで第４位であり、宮城県の主要切り花として位置づけられている（県調べ）。

部会活動において、農協担当者に任せきりの部会が多い中、石巻農業協同組合花卉部会ガーベラ班は、自分たちで販売戦略や PR 活動を提案し、実践している。　東京まで販売促進活動に行くなど非常に行動力があり、また、インターネットによる販売を行うなど、時代に即した活動を行い宮城県で先進的な役割を担っている。

宮城県花と緑普及促進協議会主催の宮城県花き品評会には、毎年全員が出品し、また、県産花き PR のために積極的に花材提供を行うなど、６戸全員が常に意欲的であり、協力的である。６戸の結束は固く、産地としてさらなる発展が期待できる。

櫛 田　倉 司（愛知県）
キ　ク（切り花）

櫛田氏の経営は、輪ギクの施設栽培における年３作型を確立しており、高品質安定生産を維持しつつ、生産工程の省力化及び環境に配慮した取組を常に進めていることである。

櫛田氏は、露地ギク経営の後継者として昭和４１年に就農した。昭和５６年に当時地域にまだ導入が進んでいなかったキクの電照栽培を開始した。以後、技術の研鑽に努め、再電照技術、穂冷蔵技術、直挿し栽培等先進的技術を、地域に先駆けて導入し、地域の生産者にとって技術リーダーの役割を果たしている。経営安定のためには、ほ場利用率の向上、労働力の効率的配分、安定出荷による販売先との信頼関係の構築が必要となるが、その前提として、周年出荷システムの確立が必要である。このため、尾張地域の露地ギク産地という限られた時期のみ出荷する地域において、周年出荷の重要性に着目した。そして、施設栽培を開始するとともに、地域に先駆けて先進的技術（再電照技術、穂冷蔵技術、直挿し栽培等）を導入し組み合わせて、年３作体系周年出荷システムを確立して、安定した経営を実現している。また、市場の整備統合に伴う流通の大型化に対応するためには、個人ではなく産地規模の大型化と周年化が重要となる。そこで、まず、産地としての周年安定出荷を目指し、稲沢市のみならず周辺７市町村の生産者にも呼びかけて、広域の協議会組織を発足させ、出荷規格の統一を図り、県外出荷という販路拡大を実現した。

さらに、産地間競争やキクの輸入に対抗するために、共選共販組織を設立し、施設栽培と露地栽培が両立するこの地域の特色を生かした産地作りを目指し、組織の再編に取り組む等、常に地域の生産振興を念頭におき、リーダーシップを発揮している。

省力化の面では、挿し芽作業を省く直挿し栽培を、地域でいち早く導入し、作業工程の２割の省力化を図り、その技術を地域の生産者に提供してきた。この直挿し栽培は夏の高温期に課題があることから、その対応法として遮光を活用した技術改善に取り組み、その優れた成果を資料にまとめ、地域の生産者に提供し、地域全体の技術向上に努めた。

キク栽培において、年３作体制を維持するためには、土壌の物理性、化学性を維持向上させることが最も重要であり、連作による土壌病害の発生は避けて通れない。そこで、これらのことを解決し、環境に配慮した持続的農業を行うために、毎年、完熟堆肥を投入し土壌の物理性向上に努めるとともに、土壌化学性を分析し、その結果に基づいた適正施肥管理を行っている。土壌病害防除

を化学薬剤でなく蒸気消毒で行い、化学農薬の使用を削減している。

また、以前は畝をポリフィルムでマルチしていたが、現在では、有機物（ケイントップ、木材粉砕チップ）でマルチすることで、廃棄物量が削減できるとともに、有機物による土壌改良効果も上げている。

このように、環境に配慮した経営に取り組む姿勢は、地域で大きく評価されている。

櫛田氏は、後継者の就農及び結婚を機に、家族の役割分担を明確にし、労働時間や休日等についてゆとりのある暮らしを目指した「家族経営協定」を締結している。このなかで、わが家のモットーを「助け合いの精神」、経営目標を「秀品率の向上を図り、売上げを上げる」として、日々実践している。

梶 本 定 敏（大阪府）

ユリ、アイリス、グラジオラス、リヤトリス、フリージア、ヒマワリ、ケイトウ（切り花）

梶本氏の経営は、ユリ、アイリス、グラジオラス、リヤトリス等の球根切り花を中心に品種の組み合わせや球根の冷蔵技術を用い、大型ハウスでの利点を最大限に生かした経営を行っている。

梶本氏は、泉南地域の一般的な「タマネギと水稲」の野菜栽培農家に生まれ、昭和４４年に就農した。就農後、２年間の派米研修でアイリスなど花き栽培の大規模農業経営を体験し、帰国後は「泉南市花き組合（現 JA 大阪泉州花き部会）」の中心的な存在として、主力の球根切り花を価格が不安定であった個選から順次、共選共販体制に整え、「泉南の花」として全国的な球根切り花の産地に成長させた。また、共選を行う中で、この地域に作りやすい品種の選択と、長期連続出荷体系の導入を図るために、関係機関から積極的に情報を集め、花き組合員に試験栽培をすすめその結果を情報交換し栽培技術の確立を図った。

平成に入った頃から営農の中心であった市街化区域では、宅地開発などにより生産環境が悪化し始めたため、市街化調整区域の丘陵地に新たに農地開発を実施するよう府や市に働きかけ、数名の花き生産農家とともに新たな営農団地「かるがもの里」への生産出荷拠点の移転を実現させた。

この移転により、氏は、農事組合法人「かるがもの里」を設立し、大型フェンロー型ハウスと集出荷施設を建設、ハウス内通路の設置、自動制御のカーテン資材、パイプラインによる灌水などの先進的な施設整備を行い、出荷調整では、大型冷蔵庫や高性能の選花機などを導入することにより、合理的な生産体系を確立した。更に、新たにユリの栽培に挑戦し、経費と栽培特性の関係を分

析し、品種の組み合わせを考えることでユリの長期連続出荷体系を実現している。また、地域活性化のため「かるがもの里」として地域活動にも積極的に協力しているほか、若い後継者育成にも貢献し、「担い手の育成に積極的に取り組み、高い農業技術をもつ優良な農業経営者」として、平成１８年に大阪府「農の匠」の認定を受けているほか、健康でチャレンジ精神に富んだ農業経営を実現し将来に継承していくこととし、夫婦が互いの立場を尊重して意欲と生き甲斐を持って就農するため「家族経営協定」を締結している。

このように、大規模な農業経営を展開する中で、花き栽培への熱意を持ち、自身の利益だけでなく、周囲の農業者の栽培技術の向上や地域の発展に大きく貢献している。