地域を支える 農業人 WAZABITO

渡邉（わたなべ） 隆（たかお）さん（44歳） 愛西市早尾町

農家も情報発信が大切

早尾花卉組合に所属し、一町三反の農地で花き農家を営む渡邉さん。およそ7反で花ハスを、6反でカラー（ウェディングマーチ）や花菖蒲のほか、クルクマ（シャローム）など、数多くの品目を栽培しています。10月から11月にかけてはアカシアやロシアンオリーブ、ユーカリ、シモツケなどの出荷が最盛を迎えます。

渡邉さんのこだわりは持続可能な農業の実践です。「この地域の強みは、木曽川がもたらす豊かな水源です。その恩恵にあずかり、この土地では昔からカラーや花菖蒲、花ハスなどを伝統的に栽培してきました。今後もこの場所で農業を将来に渡って続けていくためには、自然環境への配慮など、農業の持続可能性に農家も向き合わなければならないと考えています。例えば化学肥料の使用を極力抑えるなど、地域との共生や自然に優しい農業を目指しながら日々栽培しています」と語ります。

今後の展望については、「カラーや花菖蒲、花ハスなどの地域特産の花卉を継続的に栽培しながら、新たなニーズにも対応していかなければなりません。花は流行が大きく変動する作物です。私が就農した当初の今から20年ほど前は、大きな花が好まれました。その後、徐々に小ぶりなものが求められるようになり、10年ほど前からは自然風な緑の草花に注目が集まるようになりました。そして現在は、月額制で定期的に季節の花が自宅に届くサブスクリプションが人気です。そうなると必然的に宅配ポストに収まる箱のサイズに合った花の需要が高まります。時代と共に変化するこれらのニーズを知るためには情報収集が欠かせません。特に花屋さんや市場、種苗会社がSNSで発信している情報は、一目で流行が分かるため新たな栽培品目を選ぶ際に重要視しています。また、農家自身も情報発信することが大切だと感じています。インスタグラムやフェイスブックで自分が栽培している花を紹介すると、ご覧になった花屋さんから注文をいただけることもあります。今後も、多くの方に喜んでいただける花をお届けできるよう、市場の動向やニーズの把握のために、SNSを上手く活用していきたいです」と話します。

最後に消費者の皆さんに向けて、「コロナ禍で心が休まらない日々が続きますが、暮らしの彩りとして、ぜひご家庭で花を飾っていただけたら嬉しいです」とメッセージをいただきました。

グロッバなどの珍しい花も多く手掛ける