

組織培養を活用したナナカマドの枝物産地の形成 — 花き生産者と取り組んだ10年の歩み —

錦織 正智

北海道とナナカマド

ナナカマドの深紅の実に雪帽子がかぶる姿は、北海道の冬になじみの景色といえます。ナナカマドを“市町村の木”に指定している自治体を挙げると、北海道には全市町村（180市町村）のうち24市町村があり、本州では青森県田子町、秋田県鹿角市、山形県山形市、福島県猪苗代市があります。これらの市町村は、いずれも冬の寒さや降雪の厳しい地域であり、地域の自然の象徴として選定されたナナカマドは北国を代表する樹木といえます。

花材としてのナナカマド

ナナカマドには“雷電木（らいでんぼく）”の別称があります。由来の一説には赤い実がなを意味する“アカミナリキ”の“ア”がいつしか抜けて、“チカミナリキ”となり、やがて“雷電木”に転じたといわれています。また別の説ではナナカマドが燃えにくいことから、雷除けの縁起を担いだ呼び方として雷電木になったという説もあります。諸説の真偽はともかくとして、雷電木の呼称は方言として東北や東海、信州の一部地域に親しまれている他に、華道（生け花）においても雷電木と呼ばれることがあります。

華道におけるナナカマドは春から冬までの姿に価値があり、花き市場では時季に応じて“芽吹き物”“花物”“紅葉物”“実物”と呼ばれる花材（生け花の材料）として扱われています。ナナカマドが花材として親しまれている理由は、枝の美しい姿に加えて、切り枝が“商品（枝物）”として扱われる流通経路が確立されていることも重要な背景です。商品として扱われるためには、産地から花き市場への安定的な供給体制が必須条件であり、この体制が確立されている樹木の枝物だけが消費者の手元へ届きます。

一般的に枝物の収穫形態には三つのタイプがあります。ひとつは“山取り型”と呼ばれるもので、山林に自生する樹木から枝物を収穫する採取型の方法です。“里山型”は、里山に自生する樹木の周囲だけを開墾して、自然のなかで持続的に収穫する養成型の方法です。そして三つ目の“里下し”と呼ばれる方法は、山に自生している樹木を農地などで栽培したものから収穫する栽培型の方法です。ナナカマドは“山取り型”の枝物であり、この収穫形態の枝物は、資源の枯渇や収穫をおこなう従事者の高齢化などの理由から、花き市場では将来の供給体制の悪化が懸念されていました。

花き生産者とナナカマド

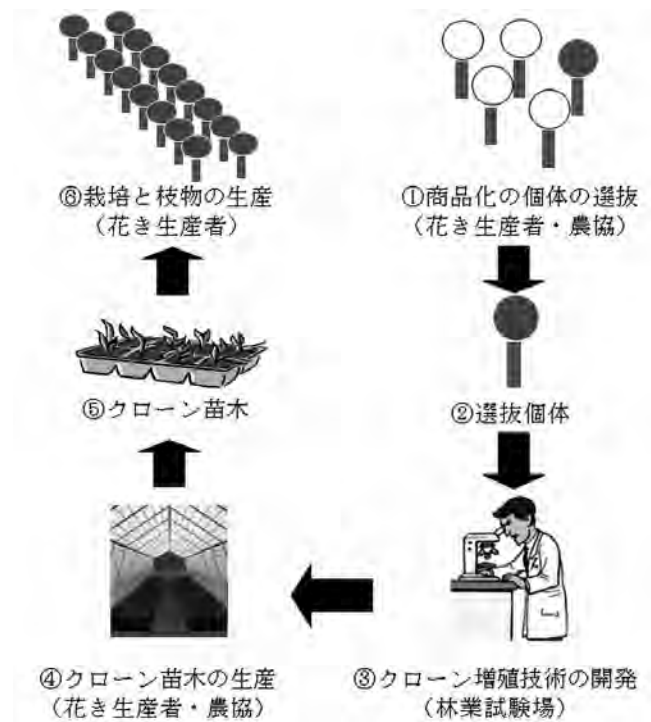
空知地方の中央に位置する美唄市は、水田が広がる道内でも有数の穀倉地帯です。稲作中心の農業経営のなかに、減反政策による稲作の目減りを補完する高収益作物として花き生産に取り組む花き生産組合が美唄市農業協同組合（JAびばい）に発足したのは1987年でした。花き産地として後発である美唄市の花き生産者にとっては、多くの生産品目が他産地との競合品目であることから、地域の特色を活かした栽培品目を生み出すことが重要な課題でした。そして、この品目の選定において、北海道らしさを備えるナナカマドの枝物は、次の理由から注目に値するものでした。

1990年代は花材の消費量が大きく伸びました。花材は、生け花のほかにフラワーアレンジメントとしても用途が広がり、枝物の消費も着実に増加しました。消費が多様化する渦中においても、和木（日

本原産または、中国から渡来した季節感のある枝物を産する木)の枝物は、ホテルのロビーやデパートのショウウィンドウなどに飾られる大型の作品の季節感を演出する花材として欠かすことのできない位置を占めていました。和木のなかでもナナカマドの人気は高く、イメージにふさわしい紅葉物や実物の枝物をいち早く出荷するには、本州よりも寒さの訪れが早い北海道は産地として優位でした。

またナナカマドの枝物は供給の将来性が懸念されることから、花き市場からも栽培型の産地形成が切望される品目でした。しかし、実をつけるまでに長い栽培期間を必要とすることや、栽培する苗木が品質の良い枝物を産する成木へ成長することが不確かである点などを理由として、枝物生産を目的とした栽培はほとんど見られませんでした。

このような将来性と目前にある解決が必要な問題を踏まえて、JAびばいと林業試験場は育成収穫型のナナカマドの枝物産地形成を目指して共同研究(1998~2000年)を実施しました。この取り組み(図一)では、最初に商品価値の高い枝を生産する個体の選抜をおこない、次に選抜個体を栽培用苗木としてクローン増殖し、このクローン苗木を農地で栽培して、枝物を取獲する、という内容で次のように進みました。



図一 ナナカマドの枝物産地形成の過程と担当分担

商品価値の高いナナカマドを選抜する

花き生産者が自信を持って出荷する枝物を生産するには、生産者自身が評価して選抜したナナカマドを栽培して、これから枝物を取獲することが最善です。このことから花き生産者を含めた農協関係者が、個人宅や街路樹、苗木生産圃場のナナカマドを対象として枝物として価値ある個体を探しました(写真一)。

最初に選抜した個体は、空知管内南部の農家の庭にあるナナカマドでした(写真二)。持ち主の農家の方によると“このナナカマドは積丹の山中から運んだ山取りを植えたもので、もう庭に植えてから40

年以上はたっている”とのお話でした。山中での目利きから長い年月を経て、枝物生産の視点から改めて価値が認められたことは、このナナカマドの素性の良さが不変であることを証明しているような気がします。枝物としてのこの個体の特徴は、葉がコンパクトで密なため、枝物に使用した際の見栄えがよく、秋には鮮やかな朱色の実をつけるというものでした。このように3年間の研究期間内に商品として価値の高い枝を産するナナカマドを合計7個体選抜しました。



写真-1 苗木生産現場で選抜する花き生産者と農協職員



写真-2 枝物生産に向けて選抜したナナカマドのひとつ

選抜個体のクローン増殖と栽培

“選んだ1本の木を枝物生産の栽培に移す”前段として、選抜個体をクローン苗木に増殖する過程が必要です。この目的で組織培養によるクローン増殖の手法を開発しました。組織培養による手順は、春先に枝先の細胞分裂が盛んな部位（茎頂）を顕微鏡の下で切り出して、各種の栄養分を含む寒天培地の上で育てます。やがて寒天培地の上でたくさんの芽が増えて、一つ一つの芽がクローン苗木へと成長します（写真-3）。組織培養が挿し木や接ぎ木などの従来の増殖手法よりも優れている点は、短期間に大量の増殖ができることです。ナナカマドの場合は、春に採取した枝先を材料として、翌春には枝物生産に必要な本数のクローン苗木へ増やすことができました。ビンの中で育ったクローン苗木は、ビニールハウス内で約2か月間の養成期間を経て、露地栽培へ移されました（写真-4, 5）。クローン苗木は4戸の農家で育てられた後に、栽培を希望される花き生産者へ配布されました。



写真-3 組織培養でクローン増殖したナナカマド

収穫期を迎えたナナカマド

農家の庭先で1本のナナカマドを選抜してから10年が過ぎ、農地で栽培されたナナカマドは枝物の収穫の時期を迎えました。当初は北海道の地の利を活かした“紅葉物”や“実物（写真-6）”の生産に主眼が置かれていましたが、雪が残る早春に収穫した切り枝をビニールハウス内で葉を開かせる促成の“芽吹き物”も東京の花き市場では高く評価されました（写真-7, 8）。農地に並ぶクローンのナナカマドが産する枝物は、荷姿が斉一であり、また安定的に出荷できる栽培形態であることから、花き市場からは



写真-3 花き生産者が養成するクローン苗木



写真-4 農地で栽培を開始した当年のクローン苗木



写真-6 ピンク色の実をつけるナナカマドのクローン



写真-7 早春の収穫時期を迎えたクローン



写真-8 収穫直後(左)と出荷前の芽吹き物(右)



写真-9 美唄ブランドとして出荷されるナナカマドの芽吹き物

産地としての信用も認められました。従来の山取りとは異なり、花き生産者自らが選抜したそれぞれのナナカマドのクローンが産する枝物は、選抜した花き生産者の感性を反映した個性があり、今では東京や遠くは九州の花き市場からも求められる美唄ブランドの商品となりました（写真—9）。

最後に

農協関係者が見出した“枝物生産の将来性”や、花き生産者が見出した“商品価値の高いナナカマド”など、様々な視点で評価したそれぞれの価値が連鎖した取り組みの成果は、花き市場からも認められる枝物産地の形成へと至りました。消費者に最も近い生産現場での創意と工夫により、北海道を代表する樹種であるナナカマドは、北海道を代表する花材として歩みをはじめました。

さらに詳しく知りたい方は、以下の資料をご覧ください。

- (1) 山谷吉蔵 (1998) 注目したい枝物の市場性と栽培, 農家の友, 2:38-40
- (2) 船越桂市 (1998) 枝物60種の導入から出荷まで, 農文協, 東京

(管理技術科)