



## 野原種苗株式会社

# 育種ひと筋100年以上! 地域と食卓に彩りを —地道な品種改良で、栽培しやすく美味しい野菜の提供続ける—

野原種苗株式会社は、100年以上の業歴を持つ県内でも有数の種苗会社である。経営理念は「感動と満足の種子づくり」。3代目の宏会長は入社以来、品種改良に取組み、季節を問わずに栽培できるコマツナを開発。生産量全国一の「小松菜王国・埼玉」を築き上げた。会長は先代の経営理念にプラスして、「栽培しやすく美味しい野菜」という、農家やエンドユーザーである消費者の立場に立った理念を提唱。その教えは4代目の現社長の健司氏にも継承されている。「育種」と言われる品種改良には10年以上の歳月を要することもあり、根気との勝負だ。伝統を守りながら、日々育種に取り組んでいる野原種苗の野原宏会長と健司社長にお話を伺った。



野原種苗株式会社 代表取締役会長

のほら ひろし  
**野原 宏 氏**

### LEADER'S PROFILE

1941年（昭和16）、久喜市生まれ。千葉大学園芸学部を卒業後、(財)日本園芸生産研究所の助手を経て、1966年に野原種苗に入社。コマツナやネギ、ハウレンソウなど野菜の品種改良で農林水産大臣賞を受賞。「特色ある新品種の育成とその普及により日本農業に貢献すること」を経営理念としている。日本の種苗業界において、長きに渡り品種改良事業の発展に尽力し、業界を牽引してきた。その一方で（一社）埼玉県法人会連合会副会長、（公社）春日部法人会会長、久喜市教育委員長などを歴任し、地域の教育や活動にも積極的に寄与している。2014年には旭日双光章を受章した。先代の國松氏の黄綬褒章に続き親子2代の受章となった。

### 戦後の混乱を経て、 家業の種屋を県内有数の種苗会社へ

—100年以上という歴史を持ち、4代に渡り「種苗」という専門分野に取り組んでおられますが、創業の経緯からお聞かせください。

創業は1902年（明治35）ですが、野原種苗は2代目の父の國松が1948年に当社を創設し、今年でちょうど70年を迎えます。初代の祖父母は、もともと野菜の種子や釣り道具、釣り餌などを販売する小さな雑貨屋を営んでいたのです。

野菜の種子を扱っている関係もあって、父

は杉戸農業高校に進学しますが、卒業後は教職の道を選びます。祖父が40代の若さで亡くなったので、稼げる職業として教員を選んだのだと思います。当時は高校卒業と同時に代用教員免許が取得できた時代でしたから、少しでも家計を助けたかったのでしょうか。

教員になって間もなく第2次世界大戦がはじまり、父は3度も招集されてしまいます。しかし無事に復員したものの、1945年の公職追放令により、教師に復職できなくなってしまったのです。

どうやって生計を立てようか悩んでいた時、杉戸農業高校の後輩で父と親交があった

## 野原種苗の礎を築いた二代目野原國松氏の昭和 戦後の足跡

- 1945年(昭和20)・実家の種苗業を継承
  - ・幸手町神扇木場町狐塚にて野菜草花種子の生産開始
- 1948年(昭和23)・野菜苗と草花苗を都心のデパートや生花店などに卸す
  - ・6月、資本金20万円にて野原種苗株式会社創立
- 1949年(昭和24)・正式作場を持ち生産卸商として基礎を確立
  - ・茨城県に大根作場を設く
- 1950年(昭和25)・誠実な信用にて関東一体に顧客急増
- 1951年(昭和26)・久喜法人会副会長に選任
- 1952年(昭和27)・早生金町小かぶ 銅牌受賞(第3回全日本そ菜原種審査会)
- 1953年(昭和28)・埼玉採苗協合理事就任
  - ・久喜町公民館長就任
- 1954年(昭和29)・西町大根 県知事賞受賞(埼玉採苗協会主催そ菜原種審査会)
- 1955年(昭和30)・青長地這胡瓜 銅牌受賞(第5回全日本そ菜原種審査会)
- 1956年(昭和31)・滝野川牛蒡 金牌受賞(第6回全日本そ菜原種審査会)
- 1957年(昭和31)・秋づまり大根 県知事賞受賞(埼玉採苗協会主催そ菜原種審査会)
- 1959年(昭和34)・ビニール売上800万円、総売上2,000万円
- 1960年(昭和35)・フタバ印マークを設定し、将来の進展を期す
- 1961年(昭和36)・大利根胡瓜コンクールにて1位入選
  - ・ピーマン、地這胡瓜コンクール続々入賞
- 1962年(昭和37)・大利根胡瓜 東京市場にて高品種認定、埼玉県指定品種となる
  - ・埼玉ピーマンみなづき、農林大臣賞受賞
- 1963年(昭和38)・夏胡瓜100号、全国コンクール1位入賞
  - ・短型西町大根 銅牌受賞(第13回全日本そ菜原種審査会)
  - ・久喜市区長、仲町町内会会長、山車保存会会長に選任される
- 1964年(昭和39)・青系ニューメロン、夏胡瓜104号 銅牌受賞(第14回全日本そ菜原種審査会)
  - ・大蔵大根 県知事賞受賞(埼玉採苗協会主催そ菜原種審査会)
- 1965年(昭和40)・マルクニ五寸人参 銅牌受賞(第15回全日本そ菜原種審査会)
- 1966年(昭和41)・杉戸農業高校にビニールハウスを寄贈し、紺綬褒章受章
  - ・長男宏(現会長)入社
- 1967年(昭和42)・埼玉ピーマンが全国的品種として価値決定基準品となる
- 1968年(昭和43)・フタバ会主催 大講演会開催
- 1971年(昭和46)・フタバ農場内に社屋新築
- 1972年(昭和47)・敷地内に園芸センターを併設する
- 1975年(昭和50)・黄綬褒章受賞
  - ・日本そ菜育種協会会長に就任する
- 1976年(昭和51)・マルクニ花芯白菜 県園芸協会賞受賞(第20回全日本そ菜原種審査会)
- 1978年(昭和53)・多年税務行政に貢献した功により、関東信越国税局長より表彰を受ける
- 1980年(昭和55)・夏葱三連一が全国審査会にて銅牌を授賞
  - ・敷地内に50坪のビニール加工場を開設
- 1981年(昭和56)・埼玉県園芸協会会長より優良種苗普及の功により表彰を受ける
- 1982年(昭和57)・関東種苗生産協議会の創立にあたり、会長に選任される
  - ・全国種苗協同組合連絡協議会長に選任される



病害虫にも強く、栽培方法も簡単な「マルクニ花芯白菜」は、野原種苗を代表する大ヒット商品となった。



1951年(昭和26)頃の久喜駅前の本社と、フタバ農園。



1975年(昭和50)に黄綬褒章を受章



1991年(平成3)に中央公民館に寄贈した「ふれあい」像

故三ツ林弥太郎(元科学技術庁長官)氏が、「種屋をやったらどうか?」と勧めてくれたのです。杉戸農業高校の卒業生には地主の息子が多く、三ツ林氏は皆にも声をかけ、協力を仰いでくれました。こうして父は1948年6月、野原種苗を法人として設立し、これが当社のスタートとなります。

もし教育者として生きていたら、現在の野原種苗は存在していませんが、父は1947年に社会教育法が施行され、日本全国に公民館が設置された際に、久喜市の中央公民館の初代館長も務めましたし、この私も43歳から60歳までの16年間、久喜市の教育委員を務め、後年の8年は委員長も務めましたので、

教育とは深い縁があったのだと思います。

父には、戦争で散った多くの同僚の死を悼み、少しでも故郷の役に立ちたい、地域を良くしたいという思いがあったのです。会社設立から間もないのに、地域貢献にも積極的に取組んだその姿には頭の下がる思いです。その功績を称えて、中央公民館の前には父の贈った母子の等身の銅像が設置されています。

### 先代からのバトンを継承し、4代目へと繋ぐ

——そうした2代目の背中を見てきた野原会長は、家業を継ぐのはごく当然のことと受け入れたのですか？

そうですね。高校は春日部高等学校に進学したのですが、その頃には、「自分が野原種苗の跡を継ぐんだ！」という強い思いがありました。大学は千葉大の園芸学部に進みました。父が杉戸農業で人間関係を築いたように、千葉大の園芸学部出身者には種苗業界で活躍する面々が揃っていましたし、ネットワークづくりにも役立つと勧められたのです。

千葉大の園芸学部で4年学んだ後は、園芸学部の付属の研究機関「日本園芸生産研究所」

で助手として2年在籍後、野原種苗に入社しました。1966年の入社ですから約50年前になりますね。

——入社後は先代と会長の二人三脚で経営に携わるわけですね。

先代とは次々とぶつかりましたね。先代はどこに行くにも必ず菓子折りを持って、コツコツ地味に積み重ねて営業を行うのですが、私は友人や知人の伝手を辿って電話一本で、というやり方でしたから、数え切れないほどの衝突はありました。

しかし、入社当時はちょうど高度経済成長期の真只中でしたから、この業界も日進月歩で飛躍的に成長を続けていたのです。父から受け継いだものを継承しつつ、時代の流れに応じて新しく変えたものも少なくなかったです。

——健司社長は、東京農業大学のご出身ですので、会長と同じように、家業を継ぐことは当然のことに感じていらっしゃいましたか？

(社長) 幼い頃から祖父と父を見ていましたし、会社も生活の一部として捉えていましたので、特に抵抗はなかったです。大学卒業と同時に入社し、自社農場で働きました。

実は入社前は楽な仕事だろうと高を括っていたのですが見事に裏切られました。非常に根気が必要で、時間と手間のかかる難しい仕事でした。だからこそ、「育てやすかった。たくさん収穫できた。美味しかった。」等というお客様から喜びの声をいただくと本当にうれしく、励みになります。

### より育てやすく、美味しい高品質な野菜づくりを目指して

——現在の事業内容として、種子部や資材部、園芸部、生産開発部などがありますが、事業の中核をなすものは、やはり種子となるのでしょうか？

メインとなるのが種子で、併設されている「ノハラ園芸センター」が売上げの約1割を占めます。現在の主力製品はコマツナやニン

## 自慢のコマツナたち

ビタミンAに富み、鉄分などのミネラルが豊富なコマツナは、創業当初から野原種苗の看板商品となっている。品種改良されて、蒔き時期や食感、味などもさまざまバラエティ豊か。ユニークな名前はスタッフが命名。



ジン、ネギなどで、花よりも野菜類が圧倒的に多いです。農家さんなどの専門の方から、家庭菜園を目的とする方も多く利用していただいています。

また、消費者という観点でみると、野菜はほぼ毎日・毎食食べるものですから、全ての方がお客様であるわけです。農家の方が栽培しやすい野菜の種苗を販売するのが我々の使命ですが、そこに美味しさが伴わないと消費者は買ってくれません。多くの野菜が育ち、効率よく栽培できても、その野菜が美味しくなければ商売にならないのです。

——コマツナやトマト、ネギ、ジャガイモなどは、何種類かあるのは知ってはいましたが、これほど多くの種類があるのには驚かされました。

同じコマツナでも種類ごとに種子を蒔く最適な時期や栽培方法などが異なります。寒さや暑さに強い・弱いなど、季節の影響も受けますし、味はもちろん、適した調理法も異なるのです。

我々の仕事は、より育てやすく味も美味しく高品質な野菜の種子を開発する「育種」なのです。余談ですが、「種苗」と読める人はどのくらいいるでしょう？種苗は漢字検定2級に出題される難しくレアな言葉です。こうしたニッチな種苗業界では、日々切磋琢磨して育種に取り組んでいるのです。

当社でも苗や種子を仕入れて販売する一方、社内で育種して新たな品種を販売しています。その品種が日本初ということも珍しいのです。しかしその品種ができるまでは、場合によっては約10年の年月を要します。そしてやっと完成した時には時代が変わり、新たなニーズができていたというリスクな側面もあります。

——ひとつの品種が完成するまでにそれほどの年月を要するとは、育種とは大変な労力を必要とする作業なのですね。

時間も経費も使って、これは良い!!と思わ

## 全てが揃う「ノハラ園芸センター」

季節に応じて色々な種子や球根、苗が入手できるノハラ園芸センターは、地元の人はもちろん、県内各地から多くの人が訪れる。園芸教室なども開催され、農家の方だけでなく、家庭菜園を楽しむ人のよきアドバイザーとなっている。



季節のイベントに合わせた園内の特設コーナー



## 広大なオレゴン州の畑で 収穫されるコマツナの種子



現地を訪れた健司社長。ミツバチの飛び交う原種生産のビニールハウスの中で。コマツナは種子から半年で採種されるという。

船便で届いた種子は、温度管理された倉庫に保管される。



れる品種を開発できたとしても、広く販売できる量を生産しなければなりません。

以前は当社でも、国内生産していましたが、より良質で大量の種子を生産するため、現在ではアメリカのオレゴン州にある採種会社に依頼しています。

当社で開発した親種と言われる「原種」を、両掌に乗るほどの量を送ると、オレゴン州の採種会社では地元の農家の広大な畑に原種を蒔き、育てて収穫まで行い、約半年後には数トンもの量になって船便で帰ってきます。

### 今後も変わらぬ姿勢で 食を通じた人づくり、地域づくりを

——現在、力を入れている事業や課題などを教えてください。

少子高齢化の影響は大きいですね。農作物は人間が消費するわけですから、その人間が減少している。これは農業人口の減少にも影響しています。農家さんの生産量が年々減少するわけですから、当社の売上にも響きます。

その一方で、久喜市は庭がある家庭が多いので、定年退職後に家庭菜園を始める人が増

えているようです。その多くが幼少の頃には、家庭でナスやキュウリ、トマトなどの野菜を育てていましたから、当時の懐かしさや無農薬野菜などの安心感・健康志向も手伝っているのでしょうか。

中には育てた野菜を道の駅で販売し、収入を得ている方もいらっしゃいます。自分で作った野菜が売れることで人生の張り合いにもなっているのです。当社ではこうした家庭での野菜の栽培方法などの問合せが多く寄せられています。

また、昨年10月にテレビ番組で久喜市在住の方が定年退職後に始めた養蜂園のハチミツが紹介されていましたが、実は最初に当社の園芸センターに委託販売を依頼されたのです。放送直後から問い合わせをいただき、品切れ状態が続いています。当社ではこうした地域の方々のお手伝いもさせていただいています。現在は、JAさんや直販所に呼ばれて栽培方法の講習会を開いているのですが、今後はより広く活動を推進していきたいと思っています。——社会や地域への貢献は、代々引き継がれている御社の経営の中核ともいえるものですが、今後の展望についてお聞かせいただけますか？

当社は同業他社と比べて、海外進出の乗り遅れ感があります。同業他社の中には売上げの半分は海外市場というところもあります。海外市場としては、アメリカや中国、インドなどがありますが、日本の品質のよい種子の需要が高まり、高値でも取引されているのです。海外進出に関しては、ただ種子を売って終わりではなく、現地で法人を構える覚悟を決めて取り組む必要があると感じています。

国内市場については先述のとおり、少子高齢化や農業人口の減少などの問題がありますが、逆に品種改良により価値を高めることで対応できる可能性はあります。大手ですと、どうしても採算ベースで考えてしまうため、踏み込めないのですが、当社はニッチ市場を

得意としますので、逆に伸びる可能性があると思います。実際、最近販売を開始した新触感のミニトマト「プヨ姫」は、ミニトマトの欠点である皮の抵抗感をほとんど感じられないくらい果皮が極薄で、糖度も高いのが特徴です。まさに高齢化社会に対応したトマトといえます。

——地域貢献ということでは、御社は早くから「食育」にも積極的に取り組まれていらっしゃいますね。

2005年に食育基本法が制定されましたが、久喜市は県内でも対応が早く、食育推進協議会を発足させ、私は会長に就任しました。

最近、当社では市内の小学校に野菜の苗を提供して食育の指導を行っています。子ども



地元の小学校で、野菜苗の植え方を指導する健司社長。子どもたちに野菜の栽培法や美味しさを伝えることで、食の大切さなど、食に対する姿勢も変わってくる。

たちはスーパーできれいに陳列されて形の揃った野菜を見慣れています。形が不揃いだったり、曲がっていたりする野菜は敬遠されがちで

すが、実際に無農薬で育てた野菜は、不揃いで曲がったりするのがほとんどです。しかも虫に食われて穴が開いているのが普通です。それが本来の姿であることを子どもたちに理解してもらい、食の大切さを指導しています。

野菜は、その種子を作る人・育てる人がい



## 100種を超える野菜はここから生まれた

根気よく地道な品種改良は、労力や経費、そして長い年月を要す。そこから生み出された野菜たちは、まさに会社の宝、結晶である。



コマツナのビニールハウス。受粉方法が異なるさまざまなコマツナをブロックごとに栽培し、種蒔や肥料、水やりなどの栽培方法を細かく管理している。品種改良はこの繰返しの連続である。



最新作のプチトマト「プヨ姫」は、果皮も薄く、糖度も高い自信作!



野菜の番人、猛禽類のタカとフクロウは、健司社長自慢のペット。

ます。そして種子を蒔く人、水や肥料を与えて育てる人がいて、初めて芽が出て育っていきます。このように多くの人の手で育てられて、食卓に並び、おいしく食べられるのです。人も同じです。人は一人で生きてはいけません。多くの人に支えられ、助けられて成長します。食を通じて人と人の繋がりも大事にしていけたらと思っています。

## 野原種苗株式会社 概要

創業	1902年1月(法人設立1948年6月)
資本金	1,500万円
売上高	10億円(2017年3月期)
従業員	40名
本社	〒346-0002 久喜市野久喜1-1
電話	0480-21-0002
ホームページ	<a href="http://www.nohara-seed.co.jp/index.html">http://www.nohara-seed.co.jp/index.html</a>
取引店	久喜支店