東三河地域研究

平成30年11月27日発行
編集・発行：
公益社団法人東三河地域研究センター
住所／豊橋市駅前大通3丁目53番地
（太陽生命豊橋ビル2階）
TEL／0532－21－6647
FAX／0532－57－3780

通巻152号　2018. 9. 5

平成29年度　東三河地域問題セミナー（第4回視察会）
浜松市西遠浄化センター・はままつフラワーパーク視察会

『浜松市西遠浄化センター　視察』…… 2- 8

『はままつフラワーパーク　講演会』…… 8-19

講演：『感動をお渡しするために』
公益財団法人浜松市花みどり振興財団　理事長　塚本　こなみ　氏

浜松市西遠浄化センターでのプレゼンテーション、施設見学の様子

はままつフラワーパークでの講演会、昼食の様子

平成２９年度　東三河地域問題セミナー（第４回視察会）
浜松市西遠浄化センター・はままつフラワーパーク視察会

１．視察の概要

平成 30 年 9 月 5 日（水）に、浜松市が実施しているコンセッション方式の下水道施設の見学等や、東三河地域は日本一の花卉の産出額で、田原市・豊橋市は花の生産地を活かした「花のまち」としての地域ブランドづくりを進めていることから、はままつフラワーパークの再生の取り組みと花のまちづくりを学ぶために、『浜松市西遠浄化センター・はままつフラワーパーク視察会』を、29 名の参加者によって実施した。

■図１　視察会メンバーと塚本こなみ氏（はままつフラワーパークにて）

２．浜松ウォーターシンフォニー　視察

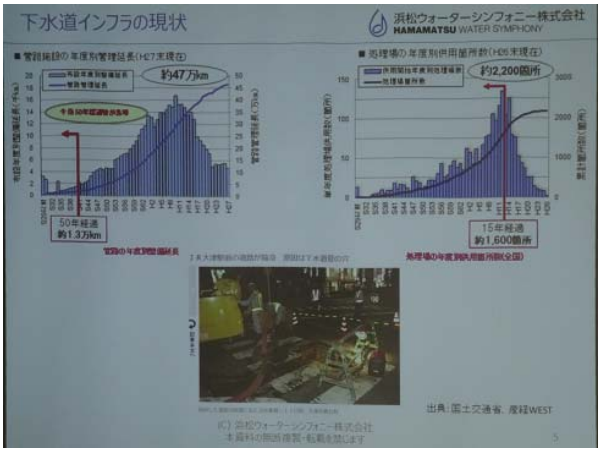
（１）プレゼンテーション

浜松ウォーターシンフォニー
株式会社
最高執行責任者
佐藤　丈弘　氏

1）概要

浜松ウォーターシンフォニーは、今年の 4 月から 20 年間のコンセッション事業により、民間が主体となって下水処理場を運営しています。浜松ウォーターシンフォニーは 2017 年 5 月 12 日に設立し、本社はここに置いています。株主構成は、ヴェオリア・ジャパン、ヴェオリア・ジェネッツという親会社がフランスの水事業会社の日本法人のほか、JFE エンジニアリングは下水処理場の設計、施工実績を持っている会社、オリックスは国内の空港などのコンセッション事業を既にやっている会社、地元の須山建設、東急建設の全 6 社が出資した会社になります。浜松ウォーターシンフォニーは下水処理場を運営することを唯一の目的とした会社です。

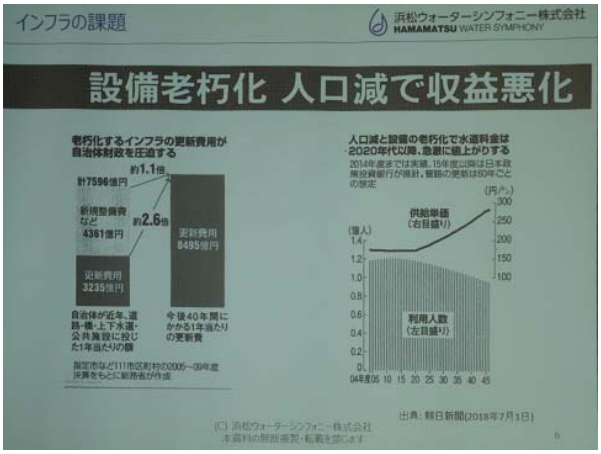
つぎに、日本が全国的に抱える、インフラ課題について説明します。図 2 の左上のグラフは管渠、管路施設の年度別管理延長、右上のグラフが処理場の年度別供用箇所数です。この二つのグラフを見ますと、下水道建設が進み下水道普及率を上げていった時代が平成初期までで、それ以降建設のピークは落ちますが、現在の平成 30 年は建設が一巡して設備が老朽化に向かっている時期にあたり、建設から維持、老朽化の更新の時代に入っています。全国で道路が陥没して水道管が破裂したり、下水道管が破裂したりするなど老朽化に伴う事故が多く発生しており、道路陥没の発生件数は平成 27 年度で約 3300 カ所も発生しています。今後老朽化に伴う大量更新時期を迎えるというのが全国的な流れとなっています。



■図 2

今年の 7 月 1 日の朝日新聞に「設備老朽化 人口減で収益悪化」の記事が載りました（図 3）。左のグラフは、自治体が近年、道路、橋、上下水道、公共施設に投じた 1 年当たりの額で 7600 億円使っています

が、今後 40 年間でかかる 1 年当たりの更新費は現在の投資額を追い抜いてしまうなど、それだけ更新というのが今後課題になっています。右側のグラフは利用人数が今後どんどん下がっていきますが、インフラの更新はしていかなければならないため、今後更新費用を賄うためには下水道料金を 1.6 倍上げていかないと更新費用を賄っていけませんというのが全国的な課題となっています。この記事では各地の上下水道が存続できるかは自治体が連携する広域化やコンセッション事業の成否がかぎを握ると記されています。関西学院大学の佐竹教授は、水道事業を持続可能なものにするには、同じ市町村内の水道事業のインフラ、技術者、資金を一体化し効率化を進める必要があると言っています。

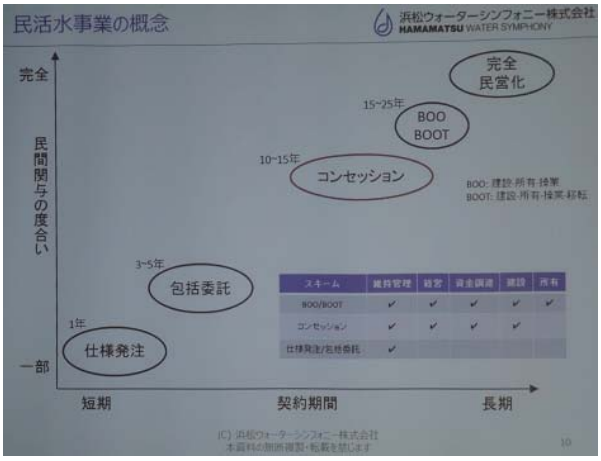


■図 3

2）民活水事業（コンセッション）とは

民間の活力を利用したコンセッション事業を説明します。民活水事業の目的ですが、一つは今後更新費用が増加していく財政負担や公的債務の軽減、二つは競争原理を生かしつつ、民間が有する資金調達・経営ノウハウ・技術力によって公共サービスの顧客志向かつ効率的な提供です。

民活水事業の概念ですが、図 4 は横軸に契約期間、縦軸に民間関与の度合いとなっており、右上が「完全民営化」で、契約期間が無制限で民間の関与が完全という JR や郵政が相当します。今回のコンセッション事業は完全民営化まではいきませんが、それに比較的近く、従来は民間の関与度合いは維持管理までででしたが、今回のコンセッション事業では経営、資金調達、建設など民間の関与度合いが大幅に増えています。こういったコンセッション事業を導入したのは浜松市が日本で初めてということになります。



■図 4

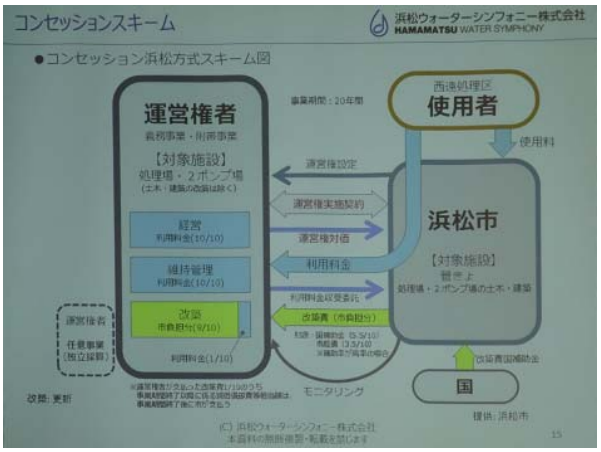
コンセッション事業の特徴は、1 つに民間が公共から事業権を取得し、自ら施設の建設・資金調達を行い、一定期間にわたり公共サービスに従事することです。浜松市のコンセッション事業では 20 年間、浜松ウォーターシンフォニーが自ら老朽化した設備を更新していく契約になっています。2 つに、設備の所有権は公共に所属し、下水処理場の所有権は浜松市に所属します。民間の投下した資金は公共サービスに対する利用者からの対価で回収され、浜松市民が支払う下水道料金の約 4 分の 1 を我々の収入として運営しています。また、公共からの支払は通常ないということで、我々は浜松市からは収入を一切受けておりません。我々の収入はすべて浜松市民から下水道料金で払っているものを一部いただいて運営しています。3 つは、大枠の計画づくりや事業の監督は公共に残すということで、設備を更新していく計画などは浜松ウォーターシンフォニーがつくりますが、最終的には浜松市と協議した上で決定して計画をつくっていきます。我々が運営している状況は毎月浜松市がモニタリングして、しっかり運営されているかを監視されています。

浜松市の下水道コンセッションについて説明します（図 5）。我々の事業範囲は、西遠浄化センターと

浜名中継ポンプ場及び阿蔵中継ポンプ場の二つを含めて、20 年間、経営・改築・維持管理を行います。西遠浄化センターは処理能力 20 万㎥/日ということで、静岡県で最大の下水処理場となっています。浜松市から要請されている点としては、公共用水域の水質保全、低炭素型の下水処理、ライフサイクルコストの縮減、経済効率性の向上、地域経済や環境との調和です。

■図 5

図 6 は浜松方式のスキームです。左の運営権者が浜松ウォーターシンフォニーになり、我々の唯一の対価は右上の浜松西遠処理区の使用者からの利用料金となります。それに対して経営と維持管理に関する部分は100%この料金で賄います。下に改築というのがありますが、この改築部分について 10 分の 9 は浜松市が負担し、残りの 10%は浜松ウォーターシンフォニーが負担する浜松独特のスキームになっています。改築した施設等の所有権は浜松市になります



■図 6

が、運営権者が改築に投資することによって、より運営権者に効率的に施設を更新するモチベーションを与える意味合いもあると思っています。20 年間運営することに対して浜松ウォーターシンフォニーは運営対価を浜松市に支払い、それをもって運営権実施契約を浜松市と結んでいます。

事業効果になりますが、浜松市が 20 年間同じように運営していた場合 600 億円に対して我々のグループが提案した内容は、それより 14%低く、86 億を下げられる提案をして、今回民間事業者として受注しました。

3）3 つの取組

浜松ウォーターシンフォニーでは、3 つほどテーマを持って取り組んでおります。一つは「オペレーショナル・エクセレンス」、二つは「官・民・地元パートナーシップ」、三つは「西遠スマートプラットフォーム」です。1 つ目の「オペレーショナル・エクセレンス」は、ヴェオリアグループが世界各国で上下水道サービスを提供している施設管理の知見や技術を最大限活用することです。現在下水道整備の時代から維持、老朽化の時代となり、20 年間のコンセッション事業の日々は維持管理になります。そのため、維持管理を中心に置いて日々蓄積される維持管理情報の統計分析から計画的に老朽化した設備を保全・改築します。また、アセットマネジメントシステムを用いたり、人材育成に積極的に取り組んで、品質を確保しながら生産性を向上していくことを目指しています。

ヴェオリアは本社がフランスにあり、フランス、ベルギー、米国、中国、ハンガリー、香港、日本などで水事業を行っています（図 7）。こういった各国で行っている下水道事業の知見を浜松西遠浄化センターにも活用して、運転の効率化を行っていこうと思っています。今年の 4 月に事業を開始しましたが、4 月以降、西遠浄化センターにヴェオリアフランスのテクニカル&パフォーマンス部や、ヴェオリア韓国のアセットマネジメントスペシャリストなどが来場しており、ヴェオリアグループで蓄積された知見の

共有を開始しています。

■図 7

二つ目の「官・民・地元パートナーシップ」として、市民の皆様の下水道料金で施設の運営をしている浜松ウォーターシンフォニーでは、地域に根差して、理解されて、信頼される企業となっていくために地域貢献に力を入れていく考えです。地元発注、地元住民の雇用などに積極的に取り組んでおり、現在、全従業員ベースで 63%、株主からの派遣者を除きますと 77%の従業員が浜松市民となっています。また、人々の暮らしに欠かせない下水道の重要性を理解していただくとともに、浜松ウォーターシンフォニーの地域貢献活動や広報活動を紹介する地域戦略委員会も開催していきます。そのほか、浜松特産のウナギを育てる養鰻パイロット事業も事業期間中に計画しています。西遠浄化センターでは処理する過程で出てくる汚泥を最終的に焼却処分していますが、そこで出てくる排熱を利用してウナギを養殖するプールを温める熱に再利用する事業も計画しています。こういった再利用を進めて、効率的でエコな養鰻業を地域にも提案していくことを考えています。さらに、西遠浄化センターから発生する汚泥に、汚泥可溶化、汚泥消化技術などの新技術の導入も今後検討していきます。実現すれば発生汚泥の減容化や汚泥からガスを取り出してエネルギーとして活用するなどのメリットが期待されます。

三つ目の「西遠スマートプラットフォーム」とは、ICT 技術を活用して下水道施設をより賢く使うためのプラットフォームを構築しています。小売業や飲食業などで行われているように、情報通信技術を活用して施設管理におけるデータ分析を徹底して、品質の向上や生産性の向上に取り組んでいきます。こういったデータ化の取組を推進していき、少しでも下水処理場の維持管理の向上、故障が多い設備はいち早く交換したり、故障の少ない施設は寿命を超えても長く使っていく工夫をしていこうと考えています。

■質疑

質問 1　社員構成を教えてください。

回答 1　現在 49 名現場で働いており、株主からの派遣が 13 人、前受託者からの転籍者が 17 名、そのほかについては浜松市民を中心に雇用しています。浜松市から派遣された職員はおりません。浜松市は監視、モニタリングをしています。

質問 2　20 年間のコンセッション事業が終わって、また市に移管することはあり得ますか。

回答 2　契約上は 20 年後にはまた入札があるということになっていますが、現状でははっきりしていません。

質問 3　焼却処理した灰はどのように処理していますか。

回答 3　灰はリンを豊富に含んでおりますので、肥料の原料としてリサイクルをしています燐酸製造会社がリン鉱石と下水汚泥からくる灰を原料として受け入れてくれ、そこからリン酸をつくって、それを肥料メーカーで肥料の原料として使っています。ここの灰は 100%燐酸製造会社に入ってリサイクルされています。

質問 4　運転には大変高度な技術が必要だと思いますが、この辺の技術はヴェオリアのから来た技術者が運営をされていますか。

回答 4　そうです。ヴェオリアグループが千葉、広島、埼玉など、いろんなところで運営していますので、そこの所長クラスが現在本社の中にいます。そういった経験豊富な人間が技術力、ノウハウを使って日々運転を行っているところです。

質問 5　以前にここで運転に携わっておられた方々

は市の職員ですか。

回答 5　以前は浜松市が主体となって管理していましたが、その下で働く民間の維持管理会社がおり、そちらの方も我々の浜松ウォーターシンフォニーで働きたいという人は雇用しています。

質問 6　施設の改築費の 10%を会社から出すということですが、機械など老朽化して新しいものを入れなければいけない設備投資はどうされていますか。

回答 6　それが改築に入ります。改築というのは更新と考えていただければと思います。

質問 7　運営費はどのようなものが計上されていますか。

回答 7　運営費の内訳は、49 名の人件費、全部で 5000 点くらいの機器を動かす電力代、更新までしなくても機器が故障した場合の修繕費、下水処理で使用する薬品の費用、水道費、焼却炉で使う重油代、年に 1 回法定の電気設備点検をする外部委託費などです。

質問 8　技術供与された技術供与代は払わなくてもいいのですか。

回答 8　技術供与代はないです。

質問 9　人件費のウエイトはどのくらいのパーセントですか。

回答 9　正確な数字は分かりませんが、20%くらいと思います。

質問 10　排水の水質は以前よりも今の方がよいのですか。

回答 10　下水を処理して放流する水の水質は、今までと変わらない水準で出しています。下水道法で放流水質基準が決められており、それに比べれば基準以下の十分きれいな水で流しています。

質問 11　運営費は、今まで市がやっていて利益を残していたと思いますか、そういうことはできてくるとお考えですか。

回答 11　まだ 5 ヵ月しかたっていませんので分かりません。ただ、コストをいかに縮減していくかが自治体としての課題ですし、それが我々に与えられた使命でもあります。一方で品質をおろそかにするつもりはありませんので、低廉でよりよいサービスを目指してやっています。

（2）施設見学

浜松ウォーターシンフォニー株式会社
事業本部本部長
鹿間　光明　氏

1) 施設説明

図 8 で、下水処理場の仕組みを説明してから、実際に現場で一部機械を見ていただきたいと思います。

まず下水処理場ですが、浜松市の約 50%の市民の方の生活排水や、工場排水をここの西遠浄化センターで処理しています。ここには流域幹線により下水が流れてきて、地下約 20m のところから西遠浄化センターに入ってきます。西遠浄化センターに入ってきた下水の中には本来流れてきてはいけないもの、木片や繊維状などが一緒に流れてきてしまうので、最初にゴミ（夾雑物）をスクリーンで除去します。ただ、砂分はスクリーンでは除去できませんので、砂分を取り除く沈砂池に流して砂分を取り除きます。純粋な下水汚水は地下約 20m から、水処理設備にくみ上げます。初めに最初沈殿池に流入し、ゆっくりとした流れの中で沈殿しやすい汚泥を沈めていきます。ここで沈みきらなかった汚水はエアレーションタンクに行き、ここが水処理設備の一番重要な設備になりますが、微生物の働きによって下水を浄化させ、沈みにくかった汚泥を沈みやすい汚泥に処理します。そして、最初沈殿池で沈まなかった汚泥が沈みやすくなりますので、最終沈殿池に沈んでまた引き抜きます。最終的にここで上澄み水として越流する汚水はもうほぼ透視度 100 以上の清水みたいな感じとなりますが、そのまま放流するわけではなく小学校のプールでも消毒しますが、ここも一緒で消毒設備を通して約 3km 先の馬込川の下流に放流しています。

続いて、最初沈殿池で発生した汚泥、最終沈殿池で発生した汚泥は重力濃縮設備、機械濃縮設備でさらに水分を絞って、脱水設備に送ります。脱水設備

■図 8（西遠浄化センターパンフレット）

では濃縮した汚泥を粘土状の固形物にしてポンプで送り、最終的に焼却設備で汚泥を燃やします。1 日 110t 燃やすと大体 2.3t くらいまで減量化、焼却灰になります。焼却灰の中にはいろんな成分があり、リンも含まれます。リンは肥料原料になりますので、リンを回収して有効利用しています。

2）施設見学

■図 9

■質疑

質問 12　この施設はできてどのくらい経ちますか。また設備はすべて日本製ですか。

回答 12　約 32 年です。すべて日本製です。30 年たっていますが、我々20 年間の計画の中で順次効率的なものに機械を入れ替えていく計画をしています。

質問 13　最後、処理水を馬込川に流すということですが、距離はどのくらいですか。また遠州灘が非常に近いと思いましたが、そちらへ直接流すことは考えなかったのですか。

回答 13　馬込川まで約 3㎞ です。遠州灘に放流する計画が当初あったとは市から聞いていません。近接する天竜川は大河川のため水位変動が大きく自然流下では放流できず放流するためにポンプが必要となります。馬込川の場合は水位変動が少ないため自然流下で放流できるため経済性を考慮して馬込川への放流となっています。

質問 14　外ににおいがほとんどなくて配慮されていると思いました。私たちの街は周辺の道路までにお

いがある時もあります。

回答 14　そういうにおったときは市町村に報告してください。実際に私たちも地域の方から、ふだんよりにおいがきついという話もありました。それによって企業も、どうやったら臭気を出さないかと努力・勉強になっていくと思いますので、ぜひ市民の方から市役所の方にそういう一報というのは大切だと思います。

質問 15　ほかの都市でもこういう会社をつくってコンセッション事業をやる計画は今後ありますか。また浜松市では、上水もコンセッション事業を計画していることも聞きましたが。

回答 15　コンセッション事業はほかの市区町村で、下水に限らず、上水などでも計画されているようです。ヴェオリア・ジャパン社がそこに手を挙げるかは、現場のほうでは分かりません。浜松市の報道では上水も今後コンセッション事業について地域の方といろいろ協議して検討中ということです。

質問 16　だんだん人が減っていき、収入減っていくと、将来的に下水道料金がどんどん上がっていくことはあり得ますか。

回答 16　こういうコンセッション事業となると料金がどんどん上がるのではないかと住民の方が非常に気になるところですが、我々は単独で浜松市と 20 年のコンセッション事業を契約したからといって、そこの料金に関しては、浜松市と協議の上調整する契約となっており、企業単独で料金の変更はできません。

質問 17　遠州灘に近いですが、津波被害のときにどのような対応を取ることになりますか。

回答 17　浜松市と災害時の BCP 対応について話を進めているところで、仮に想定外の大きい被害に該当する場合、契約の中でどちらが対応するというのがしっかり定まっています。そのため契約にのっとって、この部分は我々、この部分は浜松市と取り決めをしています。

３．はままつフラワーパーク　講演会

講演『感動をお渡しするために』

公益財団法人
浜松市花みどり振興財団
理事長
塚本　こなみ　氏

（1）はじめに

塚本と申します。私は 46 年間、庭をつくり、公園をつくり、フラワーパークをつくり、運営もすることもやってきました。私は庭をつくる、公園をつくる、花を育てるというのは、見てくださった方に、きれい、すごいという感動をお渡ししたいという考えがあります。その感動というのは、人・モノ・金で生きていくのは非常につらいことも苦しいこともありますが、生きていく中でほんの少しつらい時、苦しい時に花を見て、きれいといって、パソコン画面の要らないデータや不要な書類等のデータをゴミ箱に捨てるように、人生の中のゴミ箱にフラワーパークはなりたいと思っています。生きていく上で嫌なこと、つらいことをフラワーパークにみんな捨てていって、きれいなお花を見て、気分がすっきりしたという様にお客様になっていただきたいというのが私の基本的な考え方です。

（2）藤の移植

私は 43 歳のときに樹木医になりました。意図したことではありませんが、女性樹木医第 1 号という肩書きがつき、合格通知とともに新聞、テレビ、ラジオ、雑誌などいろんな取材がお越しになりました。私はちやほやされるのに非常に抵抗があり、もっと勉強しなくては思って勉強していた時期に、栃木県の大きな藤に出会うことになりました。直径 1m 超、幹周り 3m65cm の大きな藤を運んでフラワーパークをつくりたいということでした。しかし、この藤はなかなか動かないといって、東京の先生や造園社 40～

50 社の方が断りになり、たまたま女性樹木医第 1 号という新聞記事を見たオーナーが私に電話したのが始まりです。

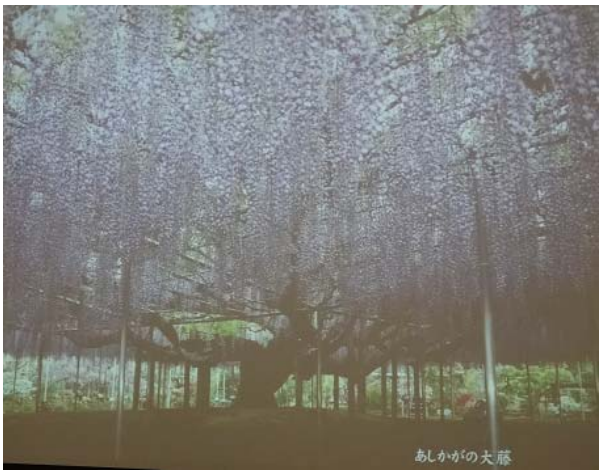
藤の移植の文献を見ますと、「藤の移植は容易である。長い根があるけれども、その長い根を切らずに全部掘り起こして、30m あったら 30m 掘り起こして切らずに運べ。」というようなことが書いてあり、最後に「藤の移植できる大きさは直径 60cm までである。」が付け加わって終わっていました。直径 60cm 以上は移植が無理というのが造園界の常識でしたが、私は挑戦すること、チャレンジすることが大好きで、60cm までできたなら 1m でもできるだろう、何十年前に 60cm と書いた文献なら今の時代は工夫すれば何とかなるだろうということでお受けしました。

図 10 は、人間のギプスに使う石膏包帯で、これをぐるぐる幹に巻いてギプスをつくります。樹木は基本的に外皮のすぐ内側数ミリが木の命ですので、それをしっかり守って幹を傷つけずに運べれば大丈夫です。藤の根っこは何メートルあるか見たら 50m あり、物理的に直径で 100m の根を運ぶことはできないので、直径 16m の根を運ぶことにしました。幹を石膏にして、この上に荷揚げ用のロープをまいて、それを上の鉄骨に固定して、直径 16m の根っこを藁で包んだ納豆のジャンボスタイルに仕上げて、図 11 のように吊りました。そして、図 12 が新しく引っ越した先で根を広げているところ。そして、図 13 が 5、6 年たった後にこんな藤が咲いたということです。

■図 10

■図 11

■図 12



■図 13

（3）あしかがフラワーパーク園長としての取組

この後、藤を動かした後に私はあしかがフラワーパークの植栽デザインをさせていただいて、

平成 9 年 4 月にグランドオープンしました。当時、私は浜松に住んでおり、浜松から毎週足利に通い園づくりをしていましたが、オープンしてもお客様が入らず、同フラワーパークは民間経営ですので、大赤字で「塚本さん。来ないほうがいいよ。今につぶれるよ。」と言われました。しかし、自分が設計した園の経営が成り立たないのは私のデザインが悪いからと責任を感じて行き続けました。そして運営資金を出資したり、取締役に就任して、園長に就任して、園の運営をすることになりました。

お客様が入らなかった理由は、最初 600 ㎡あった棚をトレーラーに載る大きさに切ったため、70 ㎡くらいまで切り詰めてしまい、植えて 1 年後には 150 ㎡、2 年目に 200 ㎡と、100 ㎡の藤棚が四つ五つあっても感動しないです。そして、3 年目に私が園長に就任し何とか収支をとってほしいという依頼があり、園長になってまずやったことが料金改定です。今まで藤が美しい時期は 700 円としていましたが、それを 1,000 円にまで上げました。そして販売戦略として、埼玉県春日部市、東京の亀戸天神周辺、群馬県の藤岡市の、いわゆる関東の藤の名所に、「世界一美しい藤のガーデン」というキャッチコピーをつくってチラシを打ちました。オーナーから「世界一と言っていいのでしょうか。」と言うので、「私が言っているからいいです。」と言って、なけなしのお金 300 万円いただいて、春日部、亀戸、藤岡の 3 カ所とも日本一と自負している藤があるところへチラシを打ちました。その 3 カ所は藤を自慢に思っている市民性があり、そこに「世界一の藤のガーデン」のチラシを打てば、「世界一はこっちだ。」と文句の一つも言いたくなり、言うには行ってみなくてはしょうがないということで、来ていただき、その前の年は 20 万人しかいなかったのが、私が園長をしてその作戦を練った年には 34 万人になりました。要は 3 年たったら藤がきれいに咲き始めたということで、何も私の腕ではないのですが、戦略的には「世界一美しい」というキャッチコピーや、チラシを打つ場所がよかったと思います。その後、翌年は 47 万人と一気に黒字化して、55 万人になり、今は世界中からお客様が来ており、なんと 150 万人を超えています。

私は約 3 年前にあしかがフラワーパークを卒業しました。21 年半通いましたので、もういいと思って辞めさせていただきました。図 14 はあしかがフラワーパークの庭木仕立ての藤です。藤は自分で立っていられませんので棚にするのですが、それを丸太などで枝を支えて、庭木の大きな盆栽のような形に育てます。これが 165 本もあり芸術品のように美しいのです。そしてお金をもうけるようになりましたので、図 15 のようにキバナフジのトンネルを日本では唯一足利にあります。イギリス、カナダには大きなものがありますが、そんなトンネルをつくったりしています。

■図 14

■図 15

そういう中で、あしかがフラワーパークの園長を 18 年ほどやり、その間にお客様が、美しい藤や、白い藤のトンネル、庭木仕立ての藤を見て、涙を流して、体を震わせて見ていただいている。きれい、すごい、すてきという言葉しかこの藤の前ではお客様の声が聞こえない。ほかの言葉が出ないというくらい美しい藤が咲きます。こうして皆様が感動してくださっており、このような感動の声しか出ないような園をつくれば経営としても成り立つし、お客様も心から満足してお帰りいただけるということを目の当たりにして学ばせていただきました。私が辞める 1 年前に、「こんなきれいな藤を見ることができて生きていてよかったね。」というお客様の声を聞きました。気になりまして、「お客様どちらからお越しくださいましたか。」と聞きましたら、南相馬というお返事でした。地震や原発事故で大変な苦しい思い、つらい思い、悲しい思いをされた方々が、何年かたってあしかがフラワーパークに来てくださって、生きていてよかったという言葉を聞けたのは何より仕事冥利に尽きる、本当にうれしい瞬間でした。

（4）はままつフラワーパーク理事長の就任

2004 年に浜名湖花博、世界園芸博覧会が開催されました。このはままつフラワーパークから車で 10 分のところに会場があるのですが、開催期間ちょうど半年で 540 万人がお入りになって大成功と言われました。はままつフラワーパークまで 10 分ですから大勢お越しくださると準備万端にしてお待ちしていましたが、来なかったということです。

2003 年度までは、はままつフラワーパークは、全国の国公立植物園フラワーパークとしては税金のかからない唯一のフラワーパークで、自主運営ができるフラワーパークでした。それが 2004 年からお客が来なくなり、さらに 2005 年から浜名湖花博の跡地が県の公園として無料で開放されるためなおさら来なくなりました。はままつフラワーパークは一年中 800 円でしたのでお見えにならず、2003 年度から赤字になりました。そこに浜松行財政改革審議会が設置され、浜松の行政に対して物申すとことを始めました。

今までの理事長は、浜松市役所から定年になった部長が 2 年で交替しており、花も緑も知らない方、運営・経営も知らないだろう方が理事長になっていました。私も 5 年前から理事長になりましたが、理事長は給料も人事も結構権限持っているのです。職員の皆さんが理事長の雇用で右往左往し、私も肝に銘じていますが、一言が社員に影響を与えます。職員、幹部、理事長も苦しくて、何とかしろと言ってもできない状況が 10 年近く続きました。そして 2012 年に行革審のやり玉にあがり、「フラワーパークを運営している意味がないので、普通の公園にしなさい。公園なら管理費で 1 億円もあればいい。」という結論を出しました。すると市長は、民間人から理事長を要請し、3 年間黒字化できなかったら行革審の言うとおりにしますということで、理事長を公募することになりました。

私はあしかがフラワーパークの園長もしており、全国で 10 カ所以上顧問先を持っておりますので、はままつフラワーパークをお受けするつもりは全くなく、いろんな方に頼まれてもずっと断っていましたが、最後にここの園長や幹部たちが、「塚本さん。どんな方がなっても多分経営改善はできない。そうすると 100 人ほどいる職員やアルバイトやパートさんがみんな解雇されます。何とかみんなを助けてください。」と言ってきました。私は弱い方に頼まれると駄目で、「わかりました。何とか応募だけしましょう。」ということで、応募をしましたが、応募するにはフラワーパークの再建をどうすればいいかという自分の意見を A4 10 枚書く必要がありました。私は、もっと魅力あるために何千万円お金が必要、花みどり館という建物はぼろぼろだったのですが、この建物の改修しなさい、トイレもすべて改修しなさい、高低差もあるのでエレ

ベーターを設置しなさい、あれもこれもやりなさい、こうすれば再建ができるというのを好き勝手書いて出しました。もし私が理事長になったらそれを全部要求でき、再建できるというのを出したので、そのプランを実行してくださいと要求する立場になるし、もし私がならなくても、だれがなってもそのようにやっていただければいいということで提案しました。

（5）はままつフラワーパークでの演出①

私が得意なのは藤です。はままつフラワーパークには藤がなかったので、ゴールデンウイークに呼べるのは藤だけですから、藤をつくりましょうと提案しました。ゴールデンウイークというのはお客様が一番動くときで、日本中大移動するので、その時期は桜が終わる、八重桜も終わる、チューリップも終わる、バラはまだ咲いていないので、藤が欲しいと言ってつくらせていただき、理事長になる 2013 年 4 月の前月には棚もつくらせて、その後から植えた藤もきれいになりました。そして庭木仕立てが私は大好きなものですから、庭木仕立てもつくり、1 年前に藤棚をつくりました。

そして、幹部たちを集めて「あなたたち。はままつフラワーパークがほかの花の施設に勝てるものは何ですか。」と聞きました。すると、ロウバイ、梅、桜、チューリップ、バラ、花菖蒲、アジサイなどみんな言うので、「それは季節ごとに並べただけで、一品でいいからほかの施設に勝てるものをつくりましょう。何があるか言いなさい。」と言ったら、桜とチューリップと言うのです。はままつフラワーパークには日本庭園があり、そこにチューリップを配置すれば、桜とチューリップと同じ時期に咲きます。そのため、同時期に咲くものをそろえれば、桜＋チューリップとなり、桜だけの場所、チューリップだけの場所との違いが差別化でき、チューリップだけのところにはない桜を演出できるということで、キャッチコピーをつくりました。桜だけだと日本一とは言えない。チューリップだけでも日本一とは言えない。しかし桜とチューリップが両方あるところは、なばなの里にありますが桜の本数が少なく、チューリップも 30 万球ですし、昭和記念公園に桜とチューリップがぱらぱらと植わっています。そこで、キャッチコピーとして、図 16 のように「世界一美しい桜とチューリップの庭園」としました。「世界一美しい桜」と切ってはいけません。「世界一美しい」で一度切っていただいて、「桜とチューリップの庭園」にしないと嘘になるので、2 行でキャッチコピーをつくりました。「世界一と言っていいですか。」と言われましたが、「いいです、私が言っているのですから。」と言って、言った以上はつくればいいということです。

■図 16

そして、図 17 のように日本庭園の大きな池にチューリップで虹をつくってと言うことができました。これを見て皆さんが桜きれい、チューリップきれいと言ってくれます。しかし、桜とチューリップがきれいな理由は桜とチューリップ以外のところにあります。それは芝生です。芝生が緑だから美しく見えるのです。皆様のお近くでは桜の時期は芝生はどうですか。そこまで目がいってないので、思い浮かばないと思いますが、多分こんな美しくはない。それでは美しさが半減するというよりもアップしないので、芝生のあるほうが美しいです。だれも芝生がき

れいと言ってくれませんが、桜きれい、チューリップきれいと言ってくれる秘密が芝生にあるということを、そこまでやって本当の美しさが演出できると私は思っています。

■図 17

（6）はままつフラワーパークでの演出①

そのほかに、はままつフラワーパークはいろんな取組をしています。図 18 は夜です。水辺のあるところは、水鏡効果で夜、池にきれいに映ります。夜は 600 円に料金も変えました。また、はままつフラワーパークは八重桜の本数が日本一ですが周りの人はだれも知りません（図 19）。八重桜は大阪造幣局が 300 本、新宿御苑が 500 本ですが、はままつフラワーパークが 600 本です。ヨルダンの国花のブラックアイリスも日本で唯一はままつフラワーパークだけ見られる花です。また私は美しい花壇が欲しいと思い、藤棚と庭木仕立てと花壇が横にあるところに美しい花壇をつくったり、藤が終わると次にバラになるのでバラ園をつくり、次が花菖蒲など季節感を感じていただく花のリレーで皆様に楽しんでいただいています。ベンチもなかったのを、予算が全くありませんでしたがつくりました。

■図 18

■図 19

今の時期は、彼岸花が非常にきれいに咲き出しています。彼岸花も 9 万球ほど追加して約 10 万球ほど秋の風情を感じていただけます。10 月になりますとフラフェスティバルがあり、浜松を世界のフラダンスの聖地にしたいと思い、日本でとても有名なフラダンスの先生が開催されて何千人というお客様にお集まりいただいています（図 20）。

■図 20

温室もあり、年 8 回展示替えをいたします。冬はイルミネーションがあり、私は理事長としては収支が合わないのでやめたいと思ったのですが、トップダウンで決めるのはよくないので職員にイルミネーションを聞いたところ、ぜひやらせてもらいたいという返事でしたので、では頑張ってやってくださいということでやっています。イルミネーションは名古屋のなばなの里、蒲郡のラグーナテンボス、浜松のフルーツパーク、御殿場の時之栖、掛川のつま恋など、いろいろイルミネーションの競争が激しい中で、地域の皆様、遠くまで行けない方が夕方出て 1 時間、2 時間でお帰りいただけるようなホッとイルミネーションとして、500 円の入園料を頂き 300 円のお買物券をお返しする入園料設定としています。

また、この高低差のあるフラワーパークにエレベーターができました。東にできましたので、来年は西に昇降用のモノレールができます（図 21）。これからは車いすの方、足腰の弱い方、体にハンディのある方も関係なく楽しんでいただける園をつくらなければいけないと思っています。

■図 21

図 22 はフランスの写真ですが、これを見てはままつフラワーパークにもつくりたいと思い、こども広場につくりました。この花の高さと地面が 1m50cm で大人が通れる桜ですが、はままつフラワーパークでは子供専用桜トンネルにしました。10m 上の桜の花を大人たちが、きれいと言っていますが、小さなお子様は本当にきれいだと感じていただいているのか。感じるとは見る、聞く、におい、味わうも含めてすべて五感の基で、そこに近ければ近いほど感動します。子供専用の桜のトンネルを 3 歳、4 歳の子が 5 歳になり、8 歳、10 歳になって、「もう私は来年はこの桜の下は通れなくなるかも。」と思いながら毎年通ってくれた子供さんがどんな心の持ち主になってくれるのかと思うと楽しくなります。あと 3 年くらいでこういう姿になると思っています。

■図 22

（7）登校拒否や引きこもりの子供たちへの取組

はままつフラワーパークで、私が理事長になって一番やりたかったことは、登校拒否の子供をお預かりする教室をつくることでした。本当に厳しい予算でやっていますのでお金もありませんでしたが、次の世代の人たちが本当に心豊かな人になっていただきたいという私の夢です。心が苦しくて学校や教室に行けない子供が、芝生が緑の中を通って教室へ行って、また帰るときにお花のきれいな中を通ってお帰りいただくように、フラワーパークの隅っこに建物があったので、そこの内装を変え、水場も用意して、トイレもきれいにして、エアコンもつけて教室をつくりました。浜松市では登校拒否を受け入

れる適応指導教室に 100 人しか行っておらず、200 人くらいの登校拒否の子供が適応指導教室へは行っていないことが分かりました。そこで、市役所へ行って教育長に、「教室つくったから、次の世代の人たちしっかり育てましょう。はままつフラワーパークで 20 人くらいまでは受け入れられるから。」といっても、1 区に 1 カ所で西区にはもうあるからできませんというのです。あきらめない私は、毎年毎年、年度が変わると、どうですかと言っていたところ、昨年 4 月に教育長が、「塚本さん。適応指導教室つくらせてください。しかし先生も用意しなくてはいけない、予算も組まなくてはいけないので、いましばらく待ってください。」ということで話が進み、昨年 11 月から適応指導教室が始まりました。浜松市内では一番申込者が多くそして復学率も一番多いと報告を受けています。今年の 3 月に修了式をやりましたが、子供たちに「フラワーパークの適応指導教室は何が一番思い出になりましたか。」と聞きましたら、「マイプランターにお花を植えると、それがこんなにきれいに咲くとは思わなかった。」や、「花の種をまいたり、樫の木を切った枝にシイタケ菌を打ったり、泥んこのおまんじゅうをつくって、それに種をくっつけて、それを地面にぺたんと押すといっぱい花が咲いてくる。」など、花育の時間が一番楽しかったと、子供が全員言ってくれました。よかったと思います。

それともう一つやりたかったことが、引きこもりの青年と少女が、現在何百万人と、統計でとれないそうです。大人が引きこもってしまうとデータに入ってこないため、250 万人～300 万人という人が引きこもった生活をしています。その子供をお預かりしようと思って、今は 5 人お預かりしています。職員が全員リーダーや幹部にならなくても、いい職人さんになってくれれば本当にうれしいと思います。花は食べる、寝る、働くということから離れていますので必要ないと思われるかもしれませんが、そんなことはないと思います。足利でお客様が感嘆の声を挙げて頂いている姿を見ると、人生を生きていくのに必ず花緑の力が必要と思っています。

（8）はままつフラワーパークでの料金設定

最後に料金改定のお話をさせていただきます。はままつフラワーパークは今まで一年中 800 円だった料金を変動料金制に変えました。12 カ月分の入園者データを見ると、7 月～9 月が 1 カ月 5,000 人で年間の 2%も入らないということは、この月はお金を払って入るのに値しないということです。3 月～6 月の 4 カ月間で年間入園者数の 65～70%がお入りになるので、この 4 カ月間は入るのにお金払ってもいいという季節になります。そのため変動料金制として、3 月 1 日になると 600 円、梅が咲くと 700 円、桜が咲いてくると 800 円、桜が五分咲きになると 900 円、満開になると 1,000 円、はらはら散ってくると 900 円、そしてそのころになると八重桜も咲き、藤の花も咲き始めてきますので、大体ゴールデンウイークまで 900 円か 800 円、藤の花が終わると 800 円、バラが終わると 700 円、花菖蒲が終わる 6 月末までが 600 円で、7 月 1 日になると完全無料です。今年は 7～9 月が無料ですが、来年からは 7 月、8 月だけが無料になって、9 月 1 日からは 500 円頂き 300 円のお買物券を返す料金設定です。お買物券は当日使用のみで、使っていただいて 300 円だけではなく、それプラスアルファのお金を出していただいてほかのものを買っていただきたいと思っています。

これは足利で始めたことです。あしかがフラワーパークは 300 円～700 円の美しさに応じた料金でしたが、私が園長になって最大に美しいときを 1,000 円にしました。そうしたらゴールデンウイークに 1 日 4 万人、5 万人、7 万人入った日もあり、敷地が 9ha とはままつフラワーパークの 3 分の 1 しかないので、園内人だらけで気持ち悪くなります。お客様が「こんなとこいられない。早く帰らなくちゃ。」となりますの

で、それで 1,200 円になり、1,500 円になり、1,700 円になり、一番高いときは 1,800 円まで上げたことがありました。

最初のころ、お客様から入園料のお問い合わせがありました。ある人は 900 円から 1,700 円に料金が上がっていると「何だこの料金は。団体で行こうと思っていたのに予算の計画ができないじゃないか。」というのです。そこで私が替わり、「お客様いついらっしゃいますか。4 月 29 日ですか。はい一番高い料金の日でございます。どうしてというと、マグロの赤身はいくらですか。中トロならいくらですか。大トロだったらいくらですか。同じマグロというお魚で料金が違うのと同じです。あしかがフラワーパークは一定料金ではなく、美しさに応じた料金設定で、部位のおいしさと同じように、美しさに応じた料金設定が適正価格です。フラワーパークの花は商品で、その商品の美しさに応じて料金が変わり、これが私どもの入園料でございます。」と説明しましたが、すぐに切られました。最初はそんな苦情もありましたが、だんだん年月がたっていきますと、お客様がチケット売場に来て、「今日は 1,700 円。よかった、一番高い料金だから一番きれいなころなのね。」といって入っていきます。それが 1,200 円になると、「もう終わっちゃったの。残念。」と言ってお入りになります。料金が美しさの一つの目安になり、それでもお客様はおいでくださいますので、やはり美しいときに高い金額をいただいています。

そして、花のないとき、花が少ないときには一定料金にするということをしていますが、私が 7 月、8 月を無料にした理由を、先ほど入園者が 2%しか来ないからと話しましたが、もう一つ理由があります。教育関係者とよく話しますが、「塚本さん。今貧困家庭は何人に 1 人かご存じですか。」と聞かれました。6 人に 1 人の割合で給食費が払えなかったり、親が低所得ということで、そんなにいるのとびっくりしました。そうなると、大人 1,000 円、子供 500 円の時に入れない子供がいることに気がつきました。隣の親しい友達は「春休みにフラワーパークに行って桜とチューリップがきれいだった。」と言っても、親に連れていってもらえない子供は来ることができない。連れていってほしいとも言えないかもしれない。しかし、無料の時期があれば、季節も違う、花も違うけれども、「友達が行ったはままつフラワーパークに行った。」といえます。入園料無料ですから、弁当と水筒持ってきてくれれば家族で楽しい思い出をつくることができるので、無料の時期も必要と思います。あしかがフラワーパークは民間経営ですから赤字になっても税金 1 円もいただきませんが、はままつフラワーパークは税金をいただいていますので、そういう子供も来ていただけるような環境をつくらなければいけないという思いのほうが強くて、無料にしています。お客様から心配していただきますが、私が理事長をしている間は、7 月～8 月は決して有料化しないと思っています。

名古屋市東山動植物園の運営費が 15 億円、特別財源で改修費が 15 億円、合わせて年間 30 億円が 30 年入っています。豊橋のんほいパークに入る税金は私の知る限りでは 10 億円以上と思います。それに対して、はままつフラワーパークは 1 億 1,000 万円です。これですべての運営をやらなければいけないということで、豊橋のんほいパークや東山動植物園はうらやましいと思っていますが、仕方ありませんので、頑張って何とか運営をしたいと思っています。実績としては 25 万人だった入園者数が 1 年目で 40 万人、2 年目は 77 万人入りました。2 年目は全国都市緑化フェアという浜名湖花博 10 周年記念がありお入りいただきました。昨年は 51 万人お入りいただいて、50 万人入れば十分やっていけるので、何とか頑張りたいと思っています。

■質疑

質問 18　人件費など経費の内訳を教えてください。

回答 18　花の材料や植物の育生管理に約 1 億円、アルバイト、パート、外注費に約 1 億円、職員の給料が約 1 億円、売店やレストランの仕入れに約 1 億円、そのほか水道光熱費、消耗品費を合わせて私どもの運営費が 5 億 6,000 万くらいになります。だから人件費としては約 2 億円かかります。浜松市より 1 億 1,000 万円いただきますので、あとの 4 億 5,000 万円は自分たちで稼がないといけないということになります。私自身は美しさの演出というのは常にやらないといけないと思っています。同じ商品をつくり、同じ美しさ、同じレベルを今年も来年も再来年もやっていたら入園者数は減ります。どんなビジネスも同じと思いますが、同じ商品を売り続けていてはいけない、新たな魅力づくり、新たな商品づくりをしないといけないと思っており、次々に先行投資をしています。先ほど虹の藤があったかと思いますが、全く皆様が見たことがないような新しい場面をつくるということをやりたいと思っています。今考えているのが、この藤の下に池をつくりたいと思っています。毎年か 2 年に一度ずつくらい、新しい魅力をつけ加えていくという予算を利益から出さなければいけないので非常に大変です。あとは、消耗品として、車いすやベビーカーは 3～5 年で傷み、つぶれます。そのため、毎年何かを新しくしていかなければいけない。常に魅力づくりの先行投資に 1,000～2,000 万円という形で使っています。実情は大変です。

質問 19　温室の話を教えてください。

回答 19　温室の建物は 2003 年に新しくなりましたが、今年一部、内部の壁を取り壊して新たなパーティションにして、もう少しいろんな演出ができるように改築するところです。同じ温室が 15 年、同じものでは駄目です。今、日本中で 104 の国公立植物園があり、その中で最低の税金を入れて私どもは運営していると思います。

質問 20　先生の後継者づくりというのはどのように考えていますか。

回答 20　私の任期は最初は 3 年で、次が 5 年ですが、別に任期途中で辞めることもできます。理事長職は浜松市長が任命することになっていますので、私が次の方を指名することはできません。しかし、ここまで個性が強いと、そして私自身は経営者ではなく職人と思っており、美しい花のため、そして植物が健全でいい花をつけてもらえるように育てるのが私の仕事と思っており、それを今職員たちに教えています。桜は 50 年たつと弱るから、元気を取り戻すためのやり方、育て方を伝えています。一方、運営はつくるのと別で、市役所へ行っては要望し、無理なら辞表が出るよと行政をここまで脅している人はいないと思いながら、自分のやりたいことをやっています。それともう一つすごく大きな 1,000 ㎡の藤棚を今年の秋につくります。これが 10 年後、20 年後にあしかがフラワーパークに近いくらい美しくしたいと思っているので、10 年後、20 年後の人のために残す仕事と思っています。そういうしっかりしたものを残しておけば次の方が運営者になっても継続できるという仕掛けをつくっておきたいと思っています。そのため、私から指名する次の後継者はいませんし、することはできません。ただ、園をつくっていく後継者をつくるのが私の仕事とは思っています。来年の 4 月～6 月に大物盆栽展を開催し、1 本 1 億円以上の盆栽も展示をしますので、ぜひ皆様ごらんになりにお出かけください。また 2020 年はままつフラワーパーク 50 周年になりますので、50 周年記念を仕掛けて、それで終わりにしたいと思っていますが、ずっと仕事をしているかもしれません。

質問 21　年間 50 万人の来園者の方々の属性やリピーターの状況、外国人の方などの状況を教えてください。

回答 21　今朝も中国からバスが 2 台、飛び込み

でお入りいただきました。海外の方では今一番多いのは台湾で、つぎにシンガポール、ベトナム、中国の方がお入りいただいています。日本の花で一番海外にもてる花は藤で、桜ではありません。桜は世界中どこでもありますが、藤は日本にしかないとおっしゃいます。それは、あしかがフラワーパークが世界的に有名になったからです。4、5 年前に世界の夢の旅行先ベスト 10 の中に、日本で唯一あしかがフラワーパークが入り、それから爆発的に世界に売れていきました。だから、あしかがフラワーパークは藤の季節のたった 1 カ月未満、3 週間くらいで 10 万人が世界から来ます。はままつフラワーパークは予約される海外の方は年間 1 万人くらいで、そのほか予約でない海外の方もいらっしゃると思います。そして、一般的な入園者数は、ほぼ私の年代の 50～80 歳くらいの女性の方が一番多く、それに旦那様や周りの人がいらっしゃるという感じです。また、一年中お入りいただける年間パスポート券が、私が入る前は 800 名だったのが今は 5,300 名ほどになり、リピートのお客様が非常に多くなってきていると思います。地域でみると一番多いのは静岡県西部地域ですが、次に多いのが愛知県の東三河のお客様が多くお出かけいただいています。桜のころになると海外のお客様も多くなりますし、かなり全国的になってきています。

質問 22　日帰りのお客様と、宿泊して来られる方と、どういう状況ですか。

回答 22　この近くには舘山寺温泉があります。2014 年の浜名湖花博 10 周年記念のときには 77 万人お入りになった話をしましたが、そのときには何人くらい舘山寺入ったデータはありませんが、ある魚屋さんがこうおっしゃいました。「私は塚本さんにとても感謝しています。舘山寺温泉にお魚を卸していますが、そのお魚が 30%増えた。」と言っていました。そのため、はままつフラワーパークが少しでも魅力があるということは、そういう他への波及効果というのも大きいということを感じました。

質問 23　天竜浜名湖線の花のチラシを見ましたが、具体的に何をされていますか。

回答 23　浜松信用金庫がスポンサーとなり、1 億円の予算を出していただき、掛川市から湖西市の間の天竜浜名湖線沿いを花で活性化して、地域の皆さんにも誇りに思って頂いたり、沿線の人たちの若い人が都会に行っても、その地域のふるさとの思い出となるような、地域そのものを美しくしたいというご相談をいただきました。ただの相談と思いましたら、全部プロデュースしてほしいということでやらせていただくことになりましたが、今の素案の段階ですが、すべての駅でプランターがあるところは全部地元の駅として、そこに花を植えて一つのシンボルにすることです。そして、春は桜、ユキヤナギ、山吹、夏はサルスベリ、アジサイを、ただ予算を出して花を植えるのではなくて、「アダプトプログラム」という、アダプトは養子縁組という意味ですが、地域の人が協力をする体制、例えば草を刈ったり、水をかけたり、花の植え替えをしたりするほか、地域には高等学校、中学も点在しているので学校の授業の一環としたり、ロータリークラブやライオンズクラブたちも年に一度は奉仕活動をするなど、地域の人がみんなで取り組む活動に構想が膨らんでいます。すべてのデザインと監修、工事の監督はフラワーパークのスタッフが担当して、でき上がったら、三ヶ日には三ヶ日花の会、二俣には二俣花の会、掛川花の会という、地域に花の会がかなり組織されていますので、その方々が中心になって日々のお手伝いをして一つの素材として育てていき地域を愛していただこうというのが浜松信用金庫さんのねらいと考えております。そんなお手伝いができるのも、私どもはままつフラワーパークを運営するという名目で財団法人浜松市花みどり振興財団という団体名になっておりますが、地域への花の振興の役割も果たさなければならないと思っているところです。

質問 24　一つは、フラワーパークの中の売店に行ったときに、園内の見せ方とどうも違うと直感的に思ったので、改善みたいなものを考えていますか。二つは、東三河は花の生産地で花のまちづくりということを言っていますが、花は景気が悪くなると売れ行きが悪くなり、花の生産地をもう少し PR していくためにはどうすればいいかアドバイスがあれば教えてください。

回答 24　一つ目は、花の担当者をつい最近交替したばかりで、かつ今は極端にお客様が少ない時期なので定番ものしかなく、園の美しさや園で使っている花そのものと直結していないことは課題であり、今朝も話をしていたところです。

二つ目は、公共の植物園はどういう立ち位置かという公共の目的があります。私がはままつフラワーパークに来たときに前からいる方に、「はままつフラワーパークとは、種の保存・育生である。」とレクチャーされました。外国の植物、新しい植物、新樹種、新品種などがあまり流通に乗っていない 40 年～50 年前では、海外から集めて見せる、絶滅危惧種の保存をするという目的が第 1 位でした。もう一つの目的は、フラワーパークと植物園は教育の一環であり、未来ある子供たちの遠足の場というのが公共の公園の役割です。そのため、「塚本さんのように、見せる、美しさを演出するのは本来公共のフラワーパークのやるべきことではない。」と言われました。しかし、私には赤字解消という再建のため、利用者数を増やし、利益を出し、税金を少しでも少なくするために指名された理由もあります。今ではフラワーパークに限らず、いろいろな公共施設が指定管理者制度という名目で、指定管理料金を少しでも安くするという行政の方針により経営が厳しくなっており、どんどん魅力もなくなる状況になっています。確かに私がやっていることが正当なやり方ではないと思います。公共の施設として変動料金制や次々に新しい魅力づくりをして、他のテーマパーク的な形をするのがいいのかは疑問視されることだろうと思います。そして、この浜松地域をみると、サボテン、ガーベラをつくっている生産者がとても多くいます。ガーベラの生産者とは、はままつフラワーパークの温室の場を提供して、新品種をつくることを一緒にやっています。サボテンの生産者の 1 社、2 社の方とははままつフラワーパークの売店に直接持ってきていただき、卸価格に関係なく自分の売価をつけて置いています。また、生産者の 8 社ほどによる「生産者さんコーナー」があって毎日お持ちになります。私たちが市場で買いに行くものももちろんありますが、自分でつくられたものを売るという「花の道の駅」構想を私自身が持っていて、花の生産者がはままつフラワーパークに持ってきて値段をつけていただき、そのうちの販売手数料をいただくという形にもう一部なっています。これをもう少し広く拡大できればいいと思っています。地域の花の生産者と花のまちづくりは、なかなか並行しない部分があって、やはり食べる、寝るといったハードとは関係がないのが花になります。園芸界の生産者も含めて、市場に出てくる品物も大分減ってきていますし、厳しい状況は手にとるようにわかっています。そういったものをどのように発展的にしていくかは即答できる問題ではないですが、消費者の方が欲しくなるようなものつくること、そしておしゃれな売場が少ないことがあります。おしゃれな売場でおしゃれなものを売れば爆発的に売れるようになっていくように、一つでもいいから買いたくなる仕掛けづくりが園芸業界は下手ということかもしれません。花のまちづくりは今どこもやっていますが一部の人たちで終わっています。30 年前までは花のイベント、花の施設をつくればどこでも成功すると言われていた時代です。しかし今は花の施設はお荷物になっているのが現状です。日本各地のフラワーパーク、植物園から、何とか人が来る施設にしたいなどの相談ばかり来ます。しかしなかなか答えは見つからないのが現状です。