

食料産業局長賞

株式会社なにわ花いちば(大阪府大阪市)

【主な品目】

花き

【主な輸出先国・地域】

米国、中国、台湾、カナダ、オランダ

【輸出取組の概要】

- 平成19年の全国花き輸出拡大協議会の設立を契機に、平成20年以降、米国のニューヨークやシカゴ等の大都市でのプロモーションを積極的に展開。現在はニューヨーク、ロサンゼルス、サンフランシスコ、マイアミの4拠点から北米地域の主要都市への商流が確立。中国、台湾、オランダ等にも販路を拡大。
- 全国の花き産地との連携による継続的な供給体制の確立と市場内リパック技術の開発による鮮度保持と荷口集約により、毎週の定期的な航空便輸送ルートを確立。

【輸出実績】（平成20年から輸出開始）

	輸出額(万円)	輸出量(本)	出荷時期
平成27年度	16,566	1,494,242	通年
平成26年度	13,596	1,352,380	
平成25年度	10,127	1,017,328	

輸出に取り組んだきっかけ

- ・ 株式会社なにわ花いちばは平成19年9月の全国花き輸出拡大協議会の設立を契機に、会員として情報交換や切り花輸出の輸送改善調査等に参加し、輸出担当者の人材養成を図るとともに、農林水産省の補助事業等を活用しつつ、海外での日本産切花のプロモーション活動を積極的に推進してきました。
- ・ また、国内需要の低迷や輸入切花の増加等により、国産切花の販路の確保が厳しくなったことから、国内生産者の生産意欲の向上に向けた新たな販路として、輸出に取り組むこととなりました。

取り組む際に生じた課題

- ・ アメリカには日本のような花き市場がなく、高品質だが非常に高単価な日本産花きの認知度が低かったため、ゼロからの市場開拓に苦労しました。
- ・ また、日本産花きの輸出に際しては、海外からの注文が多品目・多品種でロット数量が少なく、花材が傷まないよう品質を保ちつつ輸送するのが困難であるという課題が生じました。



ロサンゼルスでの展示商談会の様子



ニューヨーク店頭での日本産花き販売の様子



生じた課題への対応

- ・ アメリカにおける日本産花きの認知度を高め、実際の仕入れ、使用を促進するため、主要都市ごとに日本産花きの展示・商談会をこまめに開催し、バイヤーや実需者とのコミュニケーションを大切にし、信頼できるバイヤーを開拓しました。
- ・ また、海外の有力バイヤーを日本に招聘し、産地視察等を行いました。
- ・ さらに、毎月12月に在ニューヨーク日本国総領事館が開催している天皇誕生日祝賀レセプションには、いけばなデザイナーとともに参加・協力して日本産花きの提供・装飾展示を行い、都市の富裕層に向けた日本産花きのPRを効果的に行っています。
- ・ 日本産花きの輸送に当たっては、複数の産地からの花材を共同段ボールにリパックするとともに、その方法を創意工夫して、花材の傷みも少なく、1箱当たり積載本数が多い効率的なリパック技術を開発し、品質劣化の防止とコストの低減を図りました。

対応の結果

- ・ ニューヨークやシカゴ、ロサンゼルス等の大都市へのプロモーション活動を積極的に行い、アメリカのバイヤーとの信頼関係を築くことで、日本産花きの全体的な認知・ブランド化にも貢献しました。
- ・ また、市場機能を活かして全国の花き産地と連携して、日本で育種・栽培した高品質で多様な花きを市場でリパックする方式により、スイートピー、グロリオサ、トルコギキョウ、オキシペタラム、スカビオサ、ラナンキュラス、リンドウ等を毎週定期的に航空便で輸出するルートを確立しました。

今後の課題・展望

- ・ 現在ではニューヨーク、ロサンゼルス、サンフランシスコ、マイアミの4拠点から、北米地域の主要都市にも販売ルートが拡大・定着しており、更に中国、台湾、オランダ等の都市の需要開拓に向けてプロモーション活動を積極的に展開しています。
- ・ この結果、輸出の取組のきっかけは国内需要の低迷や輸入切花の増加等厳しい環境の中の日本の生産者への夢や希望のあるニュースを提供しようというものではありませんでしたが、実際に輸出が動き出して、全国の生産者の意欲向上に大きく貢献しています。



バイヤーを招聘した生産地における
商談会の様子



ニューヨークにおける展示商談会の
様子

【活用した支援・施策】平成20年度農林水産物等輸出促進支援事業

【ウェブサイト】<http://www.naniwa-hana.co.jp/>

【連絡先】専務取締役：大西常裕、TEL：06-6914-2300