

〔駐村研究員だより〕

花の消費拡大とバラ園経営

田 中 月 司

昨年の天候異変では、あいつぐ台風によって西日本では未曾有の雨が降り、全国的には低温で日照不足の夏となりました。夏を知らずに秋風を肌に感じ、記録的な米の凶作、また生鮮食品の不足など食料の需給バランスが大きく変化した年でした。花卉産業におきましても、景気の停滞など、世の中の動きに振り回されて、高級品は軒並み価格がダウンし（法人需要の大幅な落ち込み）、1月から6月までの前半はかなり下回った市況でした。しかし、夏場に入ると、天候不順が逆に幸いし、年末までスムーズな荷動きがありました。でも、花屋さんには、出荷量が少なくて不便をかけたことと思います。

最高級品を競い合って仕入れてくれる大手の取引先の花屋さん二店から、今年に入り単価指定で取引の話が有り、不景気風は着々と花卉産業にも押し寄せつつあることを痛感しました。今話題のカジュアルショップも花屋に登場する昨今です。従来通りの売り方で1本800円から600円で売り（2Lクラスの取引がMクラスで良いとの話）、もう一方では、カジュアルフラワーで売り方を変え、品質を変えて売る。どちらが人気があるかと言えば、安売店が大人気で売上高も大幅な違いがあるとのことでした。

こんな点を見ても、今後の生産者にとって参考になるでしょう。一般的には、バラは「花保ちが悪い」、「取扱いが大変」、「生産費が高い」と言われ、消費を拡大していくには非常に勇気のいる事業です。しかし、バラは気品ある高級感を持っており、咲き始めから咲き誇るまでの各段階を楽しみながら眺めていただける。花にとっても幸せの花だと思います。

す。私は花に愛情を持ち、より一層の品種改良に力を注ぎ、皆様に好まれる花を提供したいと願っております。

また、県の試験場に品種改良をお願いしておりますが、軌道に乗らず残念です。国の機関でも日本の気候にあった品種の育成を是非お願いしたいと思います。施設栽培といっても、まだまだ日本の農業は自然環境、自然天候に左右されるところが多く、安定供給は非常に大変です。

これからますます施設での花卉生産は増し、日本農業の大きな柱になっていくと思います。この不景気な時期に投資し、安定生産を目指していくには、大きな資金力が必要となってきます。花卉生産資金、生産、販売まで利用できる低利な長期資金があればと思うのは私だけでしょうか。総合資金、近代化資金も良いのですが、私達のような田舎では担保関係からいっても低く、10a当たり200万円位では何の事業の足しにもなりません。是非、県や国の機関の検討をお願いしたいと思います。

私事で恐縮ですが、昨年12月に娘が東京でフラワー関係の勉強を終え、講師となりましたので、これを機に新たな挑戦をしました。生産直売店を出し、市場の卸価格で販売し、さらにセンス良く、新鮮な花をより一層完全な商品として世に出し、品種開発から生産販売まで一貫して消費者の皆様に満足していただければと頑張っています。また、次男も同じ道を進んで勉強に励んでおります。私の思うところの夢の実現に向かって励んでおります。

1戸当たり花の年間消費は、現在15,000円見当といわれております。栽培も大変、売る側も苦労しますが、まだまだ消費は伸びることと思われます。農林水産省消費経済課の資料（『家庭における花の消費について』）によりますと、花の消費拡大のためには、次のような条件が重要だとアンケート調査の結果か

ら指摘されています。

価格が安くなったとき	60.2%
生活にゆとりが生じたとき	48.4%
花店で長持ちする花が増えたとき	33.3%
花束にしたものがいろいろ陳列され たとき	29.0%
気軽に買える雰囲気になったとき	22.6%
値段が表示されるようになったとき	19.4%
買いやすい場所が増えたとき	18.3%
その他	18.3%

今後、花の消費を伸ばすには下記のような事が考えられると思います。

- ① 値段を安くする
- ② 長持ちする花を作る
- ③ 花についての知識を消費者に教えてあげる
- ④ ボリューム感の有る物
- ⑤ 買いやすい店の雰囲気作りに気を配る
- ⑥ 生産費の切り下げ

以上のような点に心配りをし、情勢悪化の中でも生き残れるよう頑張っていきたいと思っております。

(静岡県志太郡大井川町・農業)