

会員の活動を紹介

【JA金沢市砂丘地集出荷場フラワー部会】

＊部会員が誇りを持てるような
花づくりに取り組んでいます＊

昭和63年に施設野菜の連作障害対策として花きを導入して以来、ストックを中心に生産を拡大してきました。平成18年から、県の花き戦略品目の一つである切花葉ポタンの栽培に取り組み始め、本年度は新規部会員4戸とともに、ストックに続く品目として、本格的な出荷を開始しました。

部会では、「品質の良い切り花を消費者に！」をモットーに、これまでも花穂が曲がりやすいストックの出荷箱を横箱から縦箱に変更するなどの取り組みを実施したほか、近年の予約相対取引拡大に対応するため、市場担当者を招いた現地検討会の開催や、生産出荷計画の迅速な提

示など、市場への綿密な産地情報の提供に努めています。

また、地域の人達に農業への理解と関心を深めるため、地元の小学校を対象とした「花育活動」にも積極的に取り組んでいます。



ストック現地検討会の様子

【JAはくい押水花木部会】

＊厳選した出荷規格と要望に
100%応える姿勢でブランドを確立＊

宝達志水町(旧押水町)の花木栽培は、昭和39年の町内5農協合併を機に始まり、昭和41年に花木栽培の振興と生産者の組織活動体制整備のため、押水町花木部会が結成されました。

その後、水田転作作物として生産拡大を進め、昭和48年には10haを超える栽培面積となり、県内市場で注目を集めるようになりました。

また、生産量の拡大に伴い、柳類の脱皮・ペイント加工品を県外へ出荷するようにもなりました。

現在、部会員は37戸、栽培面積は約17haとなっています。出荷形態は、ほとんどの生産者

が個選で県内2市場へ出荷していますが、担い手を中心となり、サンゴミズキ・ニューサイランを主体に共選で県外(主に関西)へ出荷しており、特にサンゴミズキにおいては、「押水レッド」、「はくいレッド」というブランドで取引されて高い評価を得ています。また、金銀ペイント加工品も共販で県内外7市場へ出荷しています。

部会活動は、栽培講習会、出荷目合わせ、先進地視察等を行い、生産性・品質の向上に努めています。また、県外市場との交流や意見交換等を積極的に行い、産地のPRや情報収集を行うとともに、品評会等にも参加し、向上意欲の発展に努めています。

(JAはくい押水花木部会事務局 柏崎氏)



仲卸業者との現地交流会の様子



見渡す限りのサンゴミズキ畑

協会の活動紹介

第4回 石川県花き品評会を開催

平成20年8月1日(金)、石川県農業総合研究センターにおいて、旧盆向け切花を対象とした第4回石川県花き品評会が開催され、4部門で合計67点の出品がありました。

今回の品評会は、消費者・実需者のニーズに対応した花き生産を推進するという観点から、市場に出荷する状態で出品された作品の優劣を競うことや、同時開催の講演会参加者に人気投票をお願いするなどの新しい試みが行われました。

また、審査に当たっては、日頃、消費者や実需者に接する機会が多い、仲卸・小売業の代表者4名の方々にも審査委員をお願いし、生産・流通・消費のそれぞれの立場から厳正な審査が行われました。

9月26日(金)には、審査結果の集計表を基に審査委員による選賞会議が開かれ、最優秀賞1点、優秀賞3点、奨励賞3点、特別賞1点がそれぞれ選ばれました。表彰式については、例年どおり来年の2月頃を予定しています。



品評会審査の様子



講演会参加者による人気投票

講演会「花きの新しい流通と小売店等が求める商品について」を開催

第4回石川県花き品評会と同時に、県との共催による講演会が開催され、総勢63名の参加をいただきました。

講師に、小売店やフラワーデザイナー等向けのホームページ「はなどんやアソシエ」を開設している、株式会社自由が丘フラワーズ代表取締役専務の松村亮祐氏を迎え、インターネット販売の現状や花き業界への提案等について講演をいただきました。

主な内容は以下のとおりです。

- ・市場へ花を買いに来る小売店は減少しており、インターネット販売に移行している。卸売市場の巨大化も影響し、仲卸業はこれまでどおりの販売形態では時代遅れになってきた。花束やアレンジではなく、素材のままを提供する通信販売を1998年から実施し、現在に至っている。
- ・「はなどんやアソシエ」の販売額は約3.2億円（会社全体の売り上げの53%）。会員は北海道から石垣島まで2.8万人で、石川県でも500人が登録している。
- ・ホームページには、生産者自身で商品の写真を掲載でき、単価の設定をすることもできる。現在、千葉、新潟、神奈川の生産者が掲載し

ているが、写真の撮り方ひとつで売れ行きが変わってくる。

- ・生産者も花を買って、家に飾ったり、プレゼントしてみることが必要。その中で、花の使い方もみえてくる。
- ・出荷したら終わりではない。生産者は開発者であり、市場はプロデューサーで、花屋は屈けるプロである。
- ・これからの花き業界に必要なことは、ファンを作り、500円買ってくれる人を750円使う人にするためにはどうするべきであるかを考えることである。
- ・花き流通における新しい流れとして、市場法改正による出荷の集中が挙げられる。大規模市場は王者の戦略。自由が丘フラワーズでは死角をつく。

最後に、「はなどんやアソシエ」の会員の方々がデザインしたアレンジメントのスライドが紹介され、花の使い方についてのお話がありました。この中では、何に使われるかを知れば、規格外品としていた短い花などにも価値が生まれる、これに気付くことが大切であるというアドバイスをいただきました。



開会の挨拶（県生産流通課担当課長）



講演の様子

◇新しい動き◇

ニューサイラン・サンゴミズキ生産販売方策検討会を開催

平成20年10月26日（金）、宝達志水町において、ニューサイラン・サンゴミズキの生産販売振興方策検討会が開催されました。

当日は、(株)にわ花いちばの担当者2名にご出席をいただき、JAはくい押水花木部会役員3名、JAはくい2名、県関係3名の計10名で同部会の囲場を巡回後、検討会を行いました。主な意見は以下のとおりです。

（ニューサイラン）

ハウス栽培を含めれば周年出荷は可能であるが、市場が希望する出荷時期と出荷量は？

→ニューサイランの注文は多く、手頃な価格の品物を出荷する産地も多くみられるが、現在、JAはくい（押水産）は、インターネットに乗せて売れる責任産地（品物のみなくとも高単価で安定して売れる産地）として位置付けている。今後も5～7月に売り込みをかけていきたい。

→周年出荷については、産地側から希望（最低）価格を提示してほしい。それ以下になるまでは売っていく考えである。

（サンゴミズキ）

従来の系統よりも色付きが早い、早生系統「押水レッド」の生産拡大を進めているが、今後の需要見込みは？

→他の産地で早い時期から色の良いサンゴミズキを出せるところがないため、希少価値はあるものの、現在のところ需要が多いとは言えない。出荷量は徐々に増やしていくほうが良い。

両品目とも、現在、市場から高く評価されていますが、品質面はもとより、市場の要望に的確に対応する部会の体制や、要望を迅速に部会へ伝え、次回出荷分から改善できるよう努めているJAの指導体制が大きく影響していると考えられました。

県の花き戦略品目であるニューサイラン・サンゴミズキについては、当協会が県全体の生産販売戦略を策定することとなり、今回の意見を戦略づくりに役立てていきたいと考えています。

新規加入会員紹介

【JA石川かほく花き部会】

本年度、JA石川かほく花き部会の皆さんが、正会員として新しく協会に加入されましたのでお知らせします。当部会は、今年の6月に河北潟干拓地で小ギク等の栽培をされている3名の方が集まって設立されました。このうち2名の方は、これまで個人会員（準会員）として協会の活動に参加されています。

河北潟干拓地では、花き生産者が定期的に集まって意見交換等を行っており、いずれは、部会への加入も促していきたいとお話でした。

