

宝船出航で平成30年の花き市場が始動！

東京都中央卸売市場花き市場では1月5日(金)に各市場で初市を迎え平成30年の卸売がスタートしました。

大田市場(株)大田花き)では、競売の冒頭に宝船2艘「大黒丸」「恵比寿丸」の初競りが行われ、ともに18万円で落札され平成30年の船出を華やかに彩りました。

なお、青果、水産、食肉も同日に初市を迎え、鉢花の初市は1月6日(土)に行われます。



宝船出航の様子

消費者が花を買わない難しい時代に、卸・仲卸で協力し「人を幸せにする」花を

(株)大田花きの初市では、初競りを前に磯村代表取締役社長(日本花き卸売市場協会会長)から次のとおり挨拶がありました。

「なかなか消費者が花を買っていただけない難しい時代となった。いくつかの複合的な要因があるが、このまま業界をしばませるわけにはいかない。『花は人を幸せにする』と信じて我が業界は成り立っている。大田花きは仲卸と一緒に『どうすれば消費者が花を生活の中に取り入れてもらえるか?』の問題を解決していきたい。皆様方の商売繁栄が花き業界を盛り上げ、そして日本国民を幸せにする。是非とも皆様のお手伝いをさせていただきたい。(省略) 本年もよろしくお願いします。」



磯村社長(最右)と宝船生産者「親和会」

長雨と台風などの天災とともに、人手不足が深刻化した平成29年

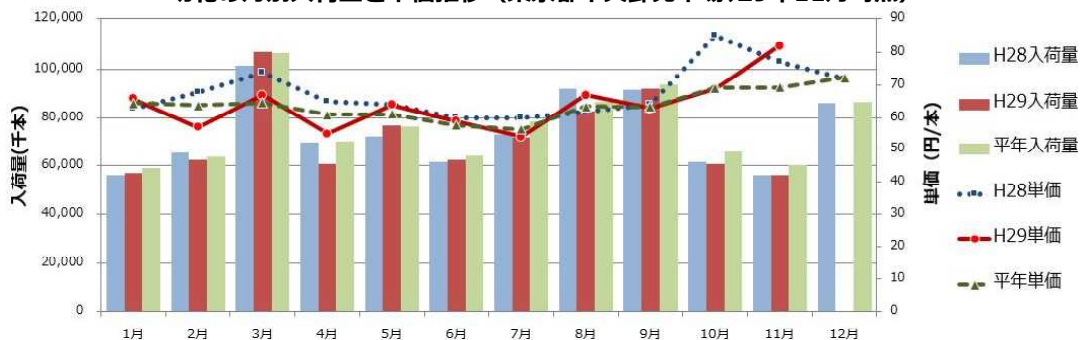
平成29年は天候不順とともに枝物を中心に担い手不足が深刻化し、入荷数量はおおむね年間を通じて平年を下回りました。また、需要期の天候不順などの要因もありましたが消費の低迷も顕著となり、品薄の中で単価が伸び悩む厳しい販売が続いた年でした(グラフを参照)。

また現在、花き業界、特に流通面で課題と考えられる点は右のとおり挙げられます(某卸売会社社長のコラムを参考)。以前から花き業界は厳しい時代に入っているとさげばれていますが、平成29年を振り返ると、関係者同士のより一層の連携により業界を盛り上げる必要があると再認識させられました。

<考えられる花き流通の課題>

- ① 相次ぐ天災への対応(密な産地情報の提供)
- ② 前売りの普及に伴うリスク管理
- ③ 人手不足による物流経費増大への対策(規格の見直し等)
- ④ 新たな物日作りや物日以外の花きの消費喚起
- ⑤ 葬儀、供花などによる輪菊、小菊の需要縮小への対応(菊の新たな使い方の提案と定着)
- ⑥ 海外マーケットへの販路展開

切花の月別入荷量と単価推移(東京都中央卸売市場、29年11月時点)



鉢花の月別入荷量と単価推移(東京都中央卸売市場、29年11月時点)

