全国の花き卸売市場に対する情報発信

～「ちば花と緑の会」切花生産者による販売促進活動～

１　課題の目的

花き生産者・関係機関が連携し、全国から実需者を招いた販売促進活動を実施することで、産地の知名度向上、有利販売による販売金額の維持・増加を目指した。

２　課題の背景

（１）花きの消費量は減少し続けており、生産者にとっては、「作れば売れる時代」から「実需者ニーズを反映した商品を生産販売する時代」に変化してきた。そのため、平成 18 年に切花・鉢花・観葉・植木・洋ラン生産者 31 戸が集まり広域で「ちば花と緑の会」を組織し、関係機関と連携しながら展示商談会、農場公開等の販売促進活動に取り組んできた。特に、海匝地域は各部門生産者が多くいたこともあり、組織の中心として活動をけん引してきた。

（２）従来の販売促進活動は切花から洋ランまで全部門合同で開催されてきたが、部門により需要期が異なるため､部門に特化した販売促進活動の開催も効果的だと思われた。

特に、切花部門は他部門に比較して実需者からの信頼・信用が重要視される傾向があり、より密な情報交換が求められた。

（３）会員の切花生産者の多くは切花部門での販売促進活動の開催に意欲的であったが、単体での開催の経験はほとんどなかった。また、会員の多くは個人出荷であるため、活動を円滑に進めるため意識の統一が必要であった。

（４）切花生産者の多くは海匝地域の生産者だったこともあり、海匝農業事務所が中心となり活動を支援した。

３　普及活動の経過

（１）販売促進活動の開催目的の共有化

会員の中で核となる生産者に働きかけて打合せを開催し、開催意向を確認し、開催目的の共有化を図り、生産者同士の結束を強固にした。

（２）販売促進活動の内容等の検討と役割分担の明確化

生産者、農業事務所、JA との打合せを重ね、販売促進活動の開催日程、内容、参集範囲等を決定した。打合せの開催に当たっては事前に核となる生産者と検討事項を確認し、打合せでは多くの生産者から意見が活発に出るように促した。

（３）役割分担の明確化

打合せの中で生産者と農業事務所の役割分担を明確にした。生産者には市場への通知、当日の運営等、活動の主体を担ってもらい、農業事務所は活動に対する助言や事務的作業の支援を行った。

４　普及（調査）活動で得られた成果

（１）全国の卸売市場と情報交換

販売促進活動として商談会とほ場公開が行われた。各生産者が取引のある卸売市場をリスト化し呼びかける市場の範囲を広げた。その結果、北海道から高知県まで全国から 21 社 23 名の卸売市場関係者が来場し、組織の強みを生かした情報交換会となった。目的を「年末需要に向けた情報交換」と明確化したことや、事前に入念に打合せを行うことで円滑な運営につながり、効果的なＰＲ活動となった。また、ほ場で商品となる花を見ながら情報交換することで、ＰＲだけでなく年末の注文販売の拡大につながった。

（２）後継者世代の育成

会員の後継者世代の参加も積極的に進めた。後継者が実需者と情報交換することや実需者の要望に応えることなど販売促進の重要性の認識につながり、後継者育成にも役立った。

５　問題点と今後の展開方向

切花部門単独での全国の市場を対象にした情報交換会は初めての取組であり、実需者から認知される活動となるには継続した開催が必要である。また、実需者を招いた販売促進活動だけでなく卸売市場での産地フェア等に積極的に参加することで、産地のＰＲを図っていく。そのために、関係機関や市場等の実需者との連携を一層強める。

また、この活動の成功事例とし、海匝地域の花き生産者に広げていき地域の花き産地のＰＲを図っていく。

自園の紹介をする生産者

テーブルを囲み情報交換

圃場公開

（旭グループ　普及指導員　古川　航大）