

普及情報

10 短茎規格カーネーションの契約販売

ＪＡ淡路日の出カーネーション共撰部会（中林武雄会長 会員25名）は、生産量600万本を誇る西日本最大のカーネーションの共選組織で、赤色品種の「エクセリア」を中心に約50品種を栽培している。

この部会では、2002年から草丈が短い規格の下位等級品を有利販売するために、単価と出荷量を定めた契約販売を実施している。

1 短茎規格による契約販売のきっかけ

カーネーションは通常、秀品は草丈65～70cmの規格で出荷されている。生産者はこのような高品質な切花を目指して生産するが、規格の選別で草丈の短い下位等級品も出てくる。しかし、セリ販売では下位等級品は安く買いたたかれることが多い。

ホームユースでは50cm程度の草丈でも十分に使えるため、花束加工業者を中心に需要が多い。

そこで、ＪＡ淡路日の出カーネーション共撰部会では普及センターや淡路農業技術センターの提案を受け、市場と協議を進めた結果、2002年春から出荷の一部を50cmでの契約販売に取り組んだ。

2 契約販売のメリットとその取組

短茎契約販売では草丈の短い下位等級品でも有利販売ができるので、生産者の売上アップにつながる。一方、卸売市場としては花束加工業者など需要に安定して応えるためにも、入荷量を確保できるメリットがある。

2002年の取組当初は、対応市場も2社のみで量的にも少なかったが、現在では扱う市場も増えて、赤系品種を中心に12月から5月までの期間、毎週1万1千本を出荷している。これは、出荷量全体の約

5%に当たり、同階級のセリ販売されたものより約7円/本高く販売されている。

3 今後の課題

物日といわれる彼岸やお盆の需要期を中心に輸入カーネーションの流通が増えていく一方で、ホームユースとしてカーネーションの需要が広がっており、鮮度が良く品質の安定した国産のカーネーションへの期待は高い。

短茎契約販売は安定した収益があり、販売面での魅力が多いが、契約出荷量を確保するため、部会としての生産・出荷計画を立てて推進していく必要がある。

また、今後短茎カーネーションの契約販売を強化するためには、慣行栽培の下位等級品の利用から、短茎カーネーションを専門に生産することも視野に入れ生産体制を考えなければならない。

カーネーション産地として生き残るためには、消費者が求めているものが何かを常に考えながら、今後の方向を探っていきたい。



図 選別をそろえるための目慣らし

前田 経浩（北淡路農業改良普及センター）
（問い合わせ先 電話：0799-62-0671）