

# 普及情報

## 花壇苗産地における経営改善の取組

### 課題に取り組んだ背景

神戸市西区伊川谷町では、11戸の農家が伊川鉢物部会を組織し、約9haの面積で年間約600万ポットの花壇苗を生産している。近年、全国的に生産が過剰傾向で産地間競争が激化し、単価の低迷が続いている。このため、伊川鉢物部会の売上高は年々減少し、生産者の所得も低下している。伊川鉢物部会は、これまで市場出荷中心の産地であった。ホームセンター等の花壇苗販売が主流を占めている現在では、今後、厳しい産地間競争に勝ち抜くために、これらの量販店への出荷も視野に入れていく必要があると考えられる。そこで、新たな販売先確保を含めた産地の再生に取り組んだ。

### 新たな販売先の確保

個々の経営不振を打破し、産地としての勢いを取り戻すには、安定した価格で大量に仕入れる販売先の確保が必要であった。今回取り組んだイオングループとの取り引き開始にあたり、生産者と市、JA等関係機関が一体となって交渉にあたり、生産者自らも直接バイヤーに出荷情報や生産コスト等の状況を伝えるようにした。その結果、2007年10月にはイオングループと、2008年3月には兵庫県下50店舗のマックスバリュートとの契約出荷が始まった。

### 産地のPR

過去に他産地商品との差別化の取り組みがなく、販売数量が伸びなかったことの反省をふまえて、マ



図1 量販店に並ぶ伊川鉢物部会の花壇苗

ックスバリュートで販売する花壇苗には「神戸花物語」のラベルをつけて出荷をした。毎年3月下旬に神戸市で開催される「神戸花物語」という消費者向けイベントのロゴマークを付けることで、花壇苗がイベントとタイアップして販売されていることを印象づけた。この試みによって、伊川谷産花壇苗の認知度を高めることができ、マックスバリュートとの取引では2009年3月までの1年間に約8万ポット出荷した。



図2 「神戸花物語」のラベル付きの花壇苗

### 今後の方針

今回、量販店との契約出荷に取り組み、改めて、部会内での課題がいくつか見つかった。例えば、鉢物部会員の経営内容により、生産品目の生産量や品質にばらつきがあるため、この取組に参加できない生産者が生じた。今後も部会として取り引きを続けていくためには、個々の経営の中での生産状況を見直し、量販店向けの計画的な栽培・出荷を実践し、部会全体がA級品といわれる品質の物を一定量、安定して生産することが必要である。

今後は栽培管理方法の平準化を図り、計画どおりに栽培、出荷できるよう、栽培基準づくりやその励行を支援していきたい。

尾田 顕子（加古川農業改良普及センター）  
（前 神戸農業改良普及センター）  
（問い合わせ先 電話：078-965-2102）

ひょうごの農林水産技術 No.163

平成21年5月1日（隔月刊）

兵庫県立農林水産技術総合センター（0790）47-2400