

目 標 年 度

平成37年度

# 大分県花き振興計画

平成28年3月

大分県農林水産部

## 目 次

### 計画のねらい

|    |               |            |   |
|----|---------------|------------|---|
| 第1 | 花きの現状と課題      | ・・・・・・・・・・ | 2 |
| 1  | 花きを取り巻く全国の情勢  |            |   |
| 2  | 大分県花きの現状と課題   |            |   |
| 第2 | 花き振興の基本方向     | ・・・・・・・・・・ | 4 |
| 1  | 花き振興の基本方向     |            |   |
| 2  | 花き振興のための具体的対策 |            |   |
| 3  | 花きの品目別振興方針    |            |   |

## 計画のねらい

本県では、温暖な地域から高冷地まで標高差を活かした多様な花き経営が行われており、近年は施設の大規模化等により安定的な経営が確立されつつある。

景気低迷による単価の下落、生産者の高齢化等により、本県花きの産出額は平成11年をピークに減少をはじめ、平成26年は54億円まで減少した。花き生産者は地域農業を支える中核的な担い手となっており、本県農業においても重要な位置づけとなっている。

国は、平成26年12月に花き産業と花き文化の振興を図るための「花きの振興に関する法律」を制定した。この法律は、花きの生産者の経営安定、花きの加工及び流通の高度化、花きの輸出促進、公共施設及びまちづくりにおける花きの活用等の措置を講じ、国内花き産業の健全な発展と心豊かな国民生活の実現に寄与することを目的としている。その中で、各県は振興計画を定め、関係団体との連携強化を図りながら、生産・流通への対策を講じるものとされている。

本県においては、平成27年12月に新たな農林水産業振興計画として「おおいた農林水産業活力創出プラン2015」を策定し、その中でキクやスイートピーを戦略品目とし、更なる産地拡大と、構造改革を推し進めることとしている。

計画実現を明確にさせる指針と、さらに次の時代を見据えた振興計画が必要であるため、「おおいた農林水産業活力創出プラン2015」と国の花き振興法に則した大分県花き振興計画を策定し、施策を展開する。

## 第1 花きの現状と課題

### 1 花きを取り巻く全国の動向

#### (1) 生産の動向

我が国の花き栽培面積や出荷量は、切り花の輸入増加、栽培農家の減少等を背景に近年減少傾向で推移し、花きの産出額は10年前から2割程度少なくなった。生産者の年代構成は、45才未満の若い農業者の割合が約21%と、他の作物と比較して高く、若い世代が生産の中心を担っている。

#### (2) 輸入の状況

切り花の輸入は増加傾向にあり、国内出荷量の25%、約14億本（平成24年）を輸入している。さらに、近年の輸入品の品質は向上しており、国内産地の脅威となっている。特に、カーネーション（52%）、バラ（23%）、キク類（17%）等の主要品目の輸入割合（出荷量比）が高い。キクについてはスプレーギクを中心に年々増加しており、平成24年には平成20年の約1.5倍の3.2億本が輸入されるなど、国内産地へ大きな影響を与えている。

#### (3) 流通・消費の動向

##### ア 流通

花きの流通は、品目・品種が非常に多く、生産から小売までの構造が零細であることにより、卸売市場経由率が高い（83.4%）。市場におけるセリ取引は約3割で、野菜・果実に比べて未だ高いものの、セリの割合は低下傾向にあり、事前情報によるセリ前取引が増加している。市場外取引では、インターネットと物流センターのみで花きの取引を行う等新しい動きがある。

##### イ 消費

切り花の購入金額は減少しており、スーパー、ホームセンター等量販店の販売が増加する一方、専門小売業（生花店）の販売額は大きく減少している。変化、多様化する実需者ニーズに対応した品種・品目選択、出荷時期、規格、数量等を考慮した生産体系がますます重要になってきている。

若年層の購入金額が低く、無購買者も増加傾向にあるため、若年層へ向けた新たな消費拡大の取組みや子供たちへの「花育」活動等、需要拡大の地道な活動が必要である。

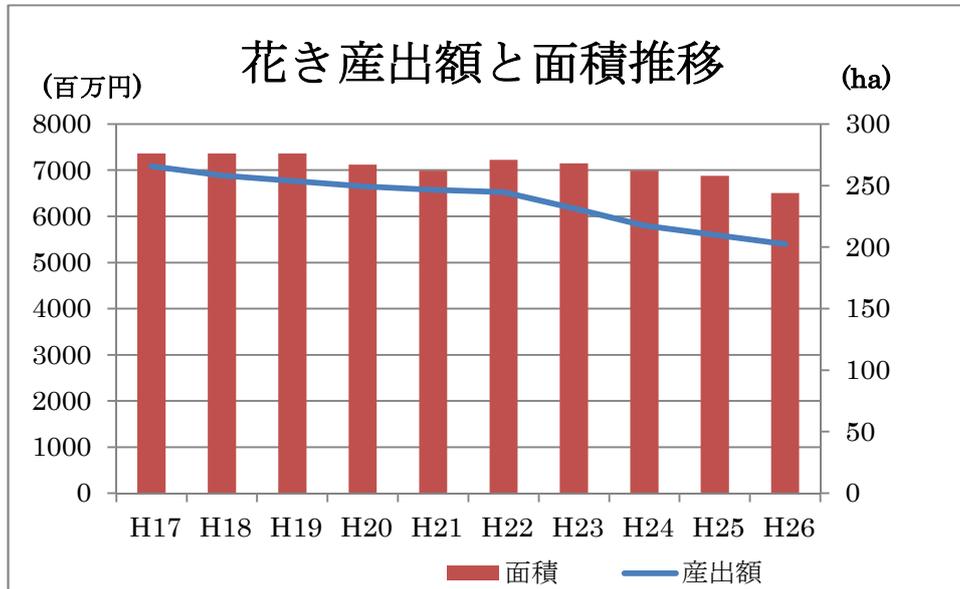
## 2 大分県花きの現状と課題

### (1) 生産の動向

大分県は起伏に富んだ地理条件であり、平地（標高0m）から標高1,000mまで、地域に合った花き生産が行われているが、経営規模は小さく、農村の過疎化・高齢化が進展している。安定した所得を確保し、持続的な経営を展開する経営体の育成が必要となっている。

平成2年に花き産出額46億円であったが、花きは集約的で収益性が高い品目として、県単事業の活用により施設栽培が急速に拡大した結果、ピーク時の平成11年には花き

産出額は93億円となった。ところが、長引く景気低迷や輸入切り花の増加による単価の下落、燃油価格の高騰によるコスト高などにより、花き経営環境は厳しいものとなり、高齢化によるリタイヤや、他品目への転換等が進んだ結果、花き生産は減少し、平成26年は産出額54億円となった。



(出典) 農林水産統計

## (2) 流通の動向

キクやトルコギキョウ等の主要品目は、「おおいたの花」として銘柄統一して、関東、関西の拠点市場に出荷されている。ホオズキ、ヤマジノギクなど大分県オリジナル品目は県域一元分荷によりブランドが確立されてきた。

計画生産・計画出荷を進め、予約相対率を向上させる取り組みや、実需者に対し、事前出荷情報の提供により有利販売、安定販売につなげている。量販店需要の増加に対応した取り組みとして、アジャストマムや量販店対応型ホオズキ栽培の取組み、実証が行われている。

さらに、実需者ニーズは年々変化、多様化しており、マーケットに対して柔軟な対応できる産地体制整備が求められている。



拠点市場におけるトップセールス

## 第2 花き振興の基本方向

### 1 花きの振興方向

「おおいた農林水産業活力創出プラン2015」に基づき、「構造改革の更なる加速」「マーケットインの商品づくりの加速」、「経営マインドを持った力強い担い手の確保・育成」を基本施策として、園芸戦略品目であるキクとスイートピーについて、関係機関と連携して、推進体制を整備し、産地拡大を推し進める。また、大分県の特徴を活かしたオリジナル花き等の育成と産地拡大を図る。

本県の多様な地理、気候の条件を考慮した、各地域の自然環境に適した品目や品種、作型を選択して、多様な花きの振興を行う。また、実需が求める多様なニーズに対応できる生産者の育成、新規栽培者の確保・育成、価格変動のリスク軽減のために、花き及びその他園芸品目との複合品目経営農家を育成する。

### 2 花き振興のための具体的対策

本県の花き生産においては、国内の産地間競争に加え、品質が向上しつつある輸入切り花との競争も激化しており、消費者や実需者のニーズに対応した競争力のある生産体制の強化が重要となっている。このため本県の花き生産を拡大・充実させるために以下の対策に取り組む。

#### (1) 構造改革の更なる加速

##### ア 変化に対応した先駆的な経営体の育成

社会情勢等の変化に即応できる経営体を育成するために、生産の効率化を図り、新規担い手の確保や既存生産者の規模拡大を推進する。また、自ら次代の担い手を育成し本県農業を支える中核的先駆的な経営体へと育成していく。

##### イ 分業化による効率化を促進

花き経営は、面積当たりの収益は高く集約的であるが、一方で、他品目に比較して労働時間が長い品目が多い。そのため、過疎化や高齢化が進む地域では雇用の確保が困難になっている。

キク等を中心として、県内の種苗会社等による種苗供給体制が確立されつつあり、今後は更なる有効活用により分業・省力化を図り、安定生産、計画生産出荷につなげていく。

また、スイートピー、ホオズキ等のように、圃場管理作業や出荷調整作業に労力を要する品目については、労働力確保調整支援、共同選花場の整備、または選花方法の簡略化等を推進する。

産地間や営農組織間で相互に労働力を活用するシステムを構築し、効率的な生産体制を目指す。



ほおずきの共同選花場



種苗供給体制の整備

## (2) マーケットインの商品づくりの加速

### ア マーケットに対応した販売力の強化

取引単価の乱高下を抑制するためには、予約相対取引が有効であるため、戦略品目を中心として、計画生産・計画出荷を推進し、予約相対比率の向上を図る。

出荷市場における販売力を強化させるために、品目によっては市場を集約し、拠点市場でのシェア拡大を目指す。

多様化する消費者ニーズに対応した商品形態の構築、増加する量販店販売への対応が必要となっており、産地自らが新品目、新品種、新規格対応に取り組むとともに、新たな需要を創り出す取組みが必要である。

本県は大消費地から遠く、マーケットの要望する品質、数量、時期をかなえるために集荷場への低温貯蔵施設の設置を進め、低温輸送とあわせてコールドチェーンを確立し、日持ち向上対策に取り組む。

新たな販路の一つである輸出拡大に向けて、品質保持技術（日持ち性）の向上を図る。また、消費者に対して安心安全の取組みをアピールしていくためにも、各種認証制度等への取組みを推進する。

### イ 産地間競争に勝ち抜く生産力の強化

戦略品目を中心として、大規模リース団地整備事業等を活用した産地拡大への取組みを推進し、経営力の高い経営体の育成と持続的な産地形成を図る。

燃油価格が不安定な中で、それぞれの品目に合ったハウス内統合環境制御技術の導入、低温伸長性や低温開花性の高い品種の育種・普及により、低コスト生産を推進する。また、物流の効率化および資材の一括購入等による低コスト化を図る。



低温開花性輪ギクの系統選抜



輪ギクの大型団地

### ウ 花きの需要拡大に向けた取組み

花きの消費が減少する中で、生産者、市場関係者、小売店など花き業界一体となった取組みを行う組織として、大分県花き産業振興協議会が平成26年に発足した。同協議会では、国内花きのシェア奪還と花文化の普及を通して、国内生産の拡大を目指して、これまでに、花の癒し効果を普及させるためのフラワーアレンジメント教室や作品展示、子ども達を対象にした花育体験等行ってきたが、今後もこれらの活動を通じて将来の需要拡大につなげていく。

また、観光イベントや他産業とのコラボレーション等による消費提案など、新たな需要開拓により、県産花きの需要拡大につなげる。



癒やしのフラワーアレンジ教室



小学生を対象にした花育活動

### **(3) 経営マインドを持った力強い担い手の確保・育成**

#### **ア 経営感覚に優れた担い手の確保・育成**

花き産業を将来にわたり発展させていくためには、経営能力の高いリーダーを育成していくことが必要である。関係団体などと連携した生産技術や経営研修会の開催、生産者組織間の交流促進等により、次世代を見据えた経営展開を行える経営者を育成する。

キク等の大規模法人による研修後の独立就農（のれん分け）や花学校、ファーマーズスクール制度の活用により、それぞれの産地に合った担い手確保・育成や、モデル的経営体の育成を図る。

#### **イ 地域力を創り出す多様な担い手の確保・育成**

移住者や帰農者の受入拡大のため、情報の発信、関係機関との連携を行い、新規就農者の確保につなげる。地域ごとの推進品目を選定し、就農者の希望に対応した研修体系とのマッチングを図る。

アクティブシニア世代をホオズキ、ヤマジノギク等の比較的初期投資の少ない品目に誘導していく。

#### **ウ 次代の担い手を支えるシステムの強化（新技術の研究・普及）**

消費者や実需者ニーズを的確に把握し、新商品の開発や高付加価値化、生産の効率化、低コスト安定生産等の技術開発を進める。また、各種センサーの導入による栽培環境の見える化など、品質向上対策や収益確保のための技術確立を図るとともに、災害や気象変動への技術的対応の強化を行う。また、普及指導機関との連携促進や中核的担い手の活用により、試験研究機関の研究成果を生産現場へ迅速に普及させ、産地生産技術向上を目指す。

### 3 花きの品目別振興計画

#### 戦略品目（キク・スイートピー）

##### キク（出荷時期：周年）

【現状】戸別の規模拡大や花き団地の推進による安定出荷体制が確立されつつあるが、需給バランスの崩れによる単価の不安定化等の課題がある。

##### 【方針】

- ・大規模経営体と新規栽培者の確保・育成による産地拡大
- ・計画生産、計画出荷による販売単価の向上
- ・マーケットを含む関係機関と連携したアジャストマムや洋マムの生産拡大
- ・輪ギク、コギク種苗の安定供給体制の強化



輪ギク周年栽培団地

##### スイートピー（出荷時期：12～3月）

【現状】全国でも有数の産地であり、市場から産地拡大を求められている。冬期の加温温度設定が低く、低コスト品目であるが、圃場管理や収穫調整に多くの労力がかかるため、規模拡大には雇用の確保が必要となる。

##### 【方針】

- ・新規就農者の確保・規模拡大による産地拡大  
（夏秋品目生産者への推進、既存産地を中心とした推進）
- ・統合環境制御技術の確立による単収向上
- ・圃場管理作業の省力化対策、実需と連携した選花形態の確立



スイートピーの栽培圃場

#### その他推進品目

（ホオズキ、ヤマジノギク、鉢物、トルコギキョウ、バラ、カスミソウ、ハボタン、アルストロメリア、ストック他）

##### ホオズキ（出荷時期：7月、8月）

【現状】日本一の出荷本数、面積をもつ「おおいたのホオズキ」は市場からも高い評価を受けている。しかし、近年の異常気象や猛暑により、高温障害が発生するなど課題もある。

##### 【方針】

- ・新規栽培者の確保・育成（県下全域での推進）
- ・高温対策（実焼け、葉やけ対策）による品質向上
- ・マーケットニーズに対応し、安定した栽培方法の確立と普及



日本一のホオズキ

### ヤマジノギク（出荷時期：10月～2月）

【現状】県試験研究機関が育成した品目であり、市場認知度の向上に伴い、産地拡大を求められている。

#### 【方針】

- ・新規栽培者の確保・育成  
（集落営農法人、定年帰農者等への推進）
- ・選花選別の徹底や品質の平準化
- ・12月～2月抑制出荷作型の拡大



ヤマジノギク

### 鉢物（出荷時期：周年）

【現状】シクラメンやコチョウラン等高単価品目を主流に栽培されてきたが、近年、低価格品目への消費者ニーズの高まりなど、品目の多様化、オリジナリティのある品目への対応が必要とされている。

#### 【方針】

- ・若手後継者の育成
- ・県オリジナル品目「チェリービー」等を含めた新たな品目の探索
- ・規格バリエーションに合わせた作型確立



チェリービー

### トルコギキョウ（出荷時期：周年）

【現状】一年を通して安定した需要があり、市場ニーズは高い。

#### 【方針】

- ・新規栽培者の確保・育成  
（簡易施設における秋作推進）
- ・輪作の推進、土壌病害対策の徹底
- ・高品質生産技術の確立
- ・それぞれの地域に合った作型、品種の導入



トルコギキョウ

### バラ（出荷時期：周年）

【現状】日本有数の経営体もあり、県内花きでは依然として産出額の大きな品目の一つである。

#### 【方針】

- ・持続可能な産地の育成
- ・計画的な改植やオリジナル品種の導入推進
- ・統合環境制御による単収向上
- ・複合経営品目の導入推進



バラ

### カスミソウ（出荷時期：周年）

【現状】夏秋期は高冷地、冬春は暖地と周年を通じて出荷がある。夏秋産地は九州内では唯一の産地として九州内を中心に出荷し、産地評価も高く、市場から産地拡大を求められている。

#### 【方針】

- ・産地拡大の推進
- ・新規栽培者の確保・育成  
（高冷地・暖地における作付推進）
- ・既存生産者の規模拡大
- ・複合経営品目の探索



カスミソウ

### ハボタン（出荷時期：12月）

【現状】大分で産地が広がって3年目。市場の評価も高く、産地拡大が求められている品目である。少量培地栽培によりコンパクトな草姿が高評価を得ている。

#### 【方針】

- ・産地拡大の推進  
（簡易施設における作付推進、中山間地における推進）
- ・新規栽培者の確保・育成
- ・少量培地栽培の技術確立



ハボタン

### アルストロメリア（出荷時期：10月～6月）

【現状】竹田市を中心に若い生産者も多い。九州内を中心に出荷されており、市場の評価も高く、今後も規模拡大が期待される。

#### 【方針】

- ・産地拡大の推進
- ・年内単収の向上による経営安定



アルストロメリア

### ストック

【現状】高齢化により減少傾向にあるが、主産地である国東市では花学校により担い手確保・育成に取り組んでいる。冬期に低コストで生産できる花きとして有望品目である。

#### 【方針】

- ・新たな担い手確保による産地拡大の推進（国東市）
- ・八重鑑別等育苗技術のレベルアップ



ストック

## その他新規草花

### 【現状】

県内には、推進品目以外にユリやリンドウ、ワレモコウ、グラジオラス等の産地がある。今後、マーケットニーズに対応した産地戦略を構築する上では、時代を先取り、新たな品目選択も必要である。

### 【方針】

- ・新たな草花の品目の探索・栽培技術の確立
- ・新規栽培者の確保・育成