

花きの輸出戦略検証シート

平成26年11月

農林水産省

花きの輸出戦略の検証シート① 輸出額実績の検証

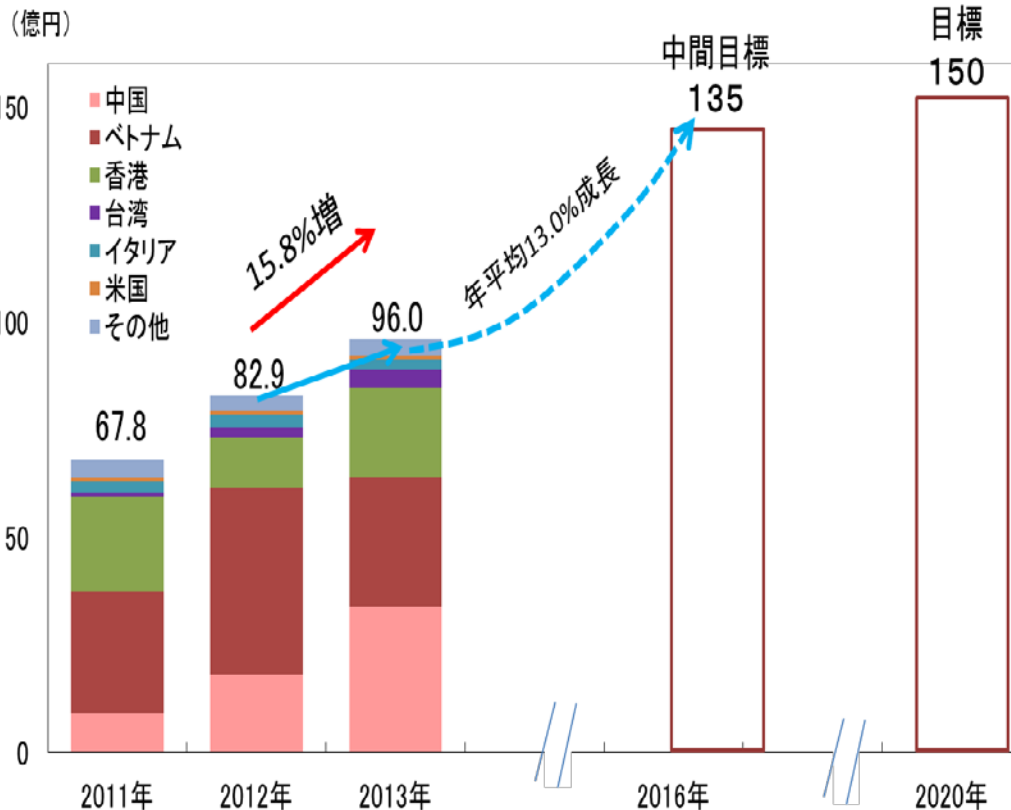


重点国・地域

【新興市場】 EU、シンガポール、カナダ、ロシア
 【安定市場】 中国、香港、米国

輸出額の推移(億円)

実績の詳細



【輸出全体】

- 2012年の花き(植木等+切り花)の輸出額をベースに中間目標を達成するには年平均13.0%の輸出増が必要。
- 2013年の花きの輸出額は、2012年の82.9億円から96.0億円と前年比15.8%の伸びとなり、中間目標達成のための増加率(13.0%)を上回った。
- 一方、2014年1~3月は、切り花では、中国及び香港向け輸出が伸び、対前年比152.2%増加したものの、植木等では、中国及び香港向けイヌマキ等の輸出が落ち込み、対前年比24%減少したことから、花き全体の輸出額は対前年同期比21.5%減少した。

【国別・品目別】

- うち植木等(植木類、盆栽類、鉢もの類)は94.3億円で、対中国17.9億円(2012)→33.5億円(2013)、対ベトナム43.0億円(2012)→30.3億円(2013)。対香港11.7億円(2012)→20.3億円(2013)。上記3カ国地域への輸出が全体の約9割を占め、その他の上位輸出先国は、台湾、イタリア、ドイツ等。
- うち、切り花の輸出額は1.7億円で、対米国0.5億円(2012)→0.7億円(2013)、対中国0.2億円(2012)→0.4億円(2013)、対香港0.1億円(2012)→0.2億円(2013)。上記3カ国地域への輸出が全体の約8割を占め、その他の上位輸出先国は、韓国、オランダ、台湾等。

※上記輸出額には、「球根」、「挿し穂」、「接ぎ穂」、「植物の葉・枝」等は含まない

花きの輸出戦略の検証シート②-分析 商流の確立・拡大について

戦略上の対応方向 (Plan)	実績(具体例:いつ、誰が、どこで、何を…) (Do)	分析 (Check)	対応方向 (Act)
<p>【植木・盆栽】</p> <p>海外からのバイヤー招へいや見本市等を通じ、新たな輸出品目を開拓</p>	<p>(植木)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 千葉県植木生産組合連合会輸出入部会は、2013年9月、イタリアでの国際園芸・造園見本市(フロールマート)に出展し、EU圏のバイヤー等との商談を実施。また、ウクライナにおいて、バイヤーや消費者等を対象に、植木の流通の仕組みや消費動向調査を実施。(事業者向け補助事業) <p>(盆栽)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2014年1月にドイツで開催された花の見本市(IPMエッセン)にジャパンパビリオンを設置、1団体が盆栽を出品。(ジェットロ向け補助事業) ➢ 2013年11月に欧州から盆栽のバイヤーを招聘して埼玉県及び香川県で商談会を開催。(ジェットロ向け補助事業) 	<p>(植木)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ イタリアでの見本市では、イタリアの他、クロアチアやコソボ等過去に取引のない国からも照会を受ける等、植木への関心の広がりが見られた一方、商談では、価格がネックとなるケースが多かった。また、ウクライナでの調査では、現地実需者から同地の気候や風土に適合した品目・品種、植木の管理方法等について関心が寄せられた。 <p>(盆栽)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ IPMエッセンでは、外国産の盆栽・植木も多数出品された中で、日本産盆栽は注目を集めたが、安価な商品が求められる傾向があった。 ➢ 商談会では、高品質な盆栽へのバイヤーの評価が高い一方、高価な盆栽は非常に素晴らしいが自国で売るのは困難とのコメントや、線虫が原因で輸入が認められない場合があることから、盆栽が確実に輸出できる体制の整備・強化への期待が寄せられた。 ➢ イヌマキ等の植木資源の枯渇対策が必要。 	<p>(植木・盆栽)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 輸出事業者は、日本産の高品質な植木・盆栽を求めるバイヤーが多数来場する見本市等を見極めて出展する。 ➢ 新規輸出先国を開拓するため、線虫等の植物検疫状況や植木盆栽の需要・物流調査。(ロシア・中東・トルコ等) ➢ 輸出事業者は、イヌマキ等に比べて成長の早いモミジやツツジ等の緑化木等についてもバイヤー招聘等によるプロモーション活動を実施する。 ➢ ジェトロは、見本市へのジャパンパビリオン出展や海外バイヤーを招聘した国内商談会の開催、輸出に必要な手続きの情報提供等を行う。

花きの輸出戦略の検証シート②-分析 商流の確立・拡大について

戦略上の対応方向(Plan)	実績(具体例:いつ、誰が、どこで、何を…) (Do)	分析 (Check)	対応方向 (Act)
<p>【鉢もの・切り花】</p> <p>産地間連携による年間を通じた安定的な供給体制の整備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 全国花き輸出拡大協議会は、それまでほとんど実績のなかった切花の輸出について我が国の生産流通体系にあった、卸売市場が中心となった産地間連携を行う輸出モデルを普及促進した。 ➢ 日本植物輸出協議会は、2013年9月及び2014年3月に、花き輸出に際しての産地間調整、花き生産者が一つのジャパンプランドの確立に向けて活動することを目的に輸出戦略検討会を開催。(事業者向け補助事業) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 卸売市場関係者が中心となった協議会が各地で発足し、輸出が着実に実施されるようになったが、利益を実感できている事業者はまだ一部。 ➢ 輸出が振興するにつれ、各事業者ともノウハウを蓄積してきており、ビジネス上の観点から卸売・輸出業者間の連携はより一層難しくなっている。 ➢ 検討会では、花き輸出に既に取り組んでいる業者から、花き生産者及び今後輸出に取り組もうとしている業者を含め花き輸出関係者に対する花き輸出に関する現状や課題の共有を行った。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 卸売・輸出業者は、産地間連携、ジャパンプランドに向け互いに連携できうる点を引き続き模索する。 ➢ 全国花き輸出拡大協議会は、花の品目ごとに産地・生産者が主体となって連携を図り、品目ごとの輸出促進プランを策定できるよう、産地・生産者に対する意識啓発活動を行う。
<p>【鉢もの】</p> <p>品種識別技術の開発等、知的財産権の保護強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 輸出農産物の品種をDNAレベルで識別する技術の実用化を図る取組等を実施(事業者向け補助事業)。また、登録品種の特性確認、権利侵害の立証の際に資料として使用するため、登録品種の標本・DNA資料の作成及び保存を実施。(委託事業) ➢ 農林水産省は、ASEAN+3カ国での植物品種保護制度整備・充実に向けて、2013年8月に第6回東アジア植物品種保護フォーラム本会合をマレーシアで開催。 <p>(花き全般)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ ジェトロ/日本花普及センターは、2013年3月、「花きの知財輸出に関わる研究会」を開催し、花きの知財を伴う輸出促進の重要性を啓発。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ DNA品種識別については、実施可能な品目が限られている。 ➢ アセアンの植物品種保護制度未整備国(ラオス、カンボジア、ブルネイ、ミャンマー)において、制度整備に向けた法案の作成・改正が進行中。また、その他のアセアン各国において保護対象植物が増加した。 ➢ 知財輸出の普及啓発を行ったことから、関連企業、生産育種者の意識が向上し、民間事業者ベースでの取り組みが積極化した。 <p>(花き全般)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ アメリカでの特許制度が改正されたことから、日本で先に公開された品種の米国での特許が取得できなくなった。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 農林水産省は、DNA品種識別技術の実用化を図る取組を引き続き支援。 ➢ 農林水産省は、国際基準に基づいた植物品種保護制度の整備のため、引き続きフォーラム活動を実施。 ➢ 全国花き輸出拡大協議会は、世界でのマーケットを視野に入れた育成者権取得の戦略(米国から先に取得する等)の重要性等、鉢物輸出に必要な権利保護の啓発等を引き続き行う。

花きの輸出戦略の検証シート②-分析 商流の確立・拡大について

戦略上の対応方向 (Plan)	実績(具体例:いつ、誰が、どこで、何を…) (Do)	分析 (Check)	対応方向 (Act)
<p>【切り花】 統一規格やロゴ等によるジャパン・ブランドの浸透</p>	<p>【切り花ほか花き全般】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 農林水産省は、2013年10月に、パンフレット「The Beautiful Japanese Flowers, Plants and Bonsai」(美しい日本の花)を作成し、花き輸出関係者に配布。 	<p>【切り花ほか花き全般】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 同パンフレットは、花きの輸出、また、日本の花文化や美しい花きを紹介するためのツールとして、見本市や商談会等で活用された。 ➢ 一方、主力輸出品目がナショナルブランドとして定着しているケニア、オランダ等と違って、品種が多岐にわたる日本の花きのブランド化手法の検討はあまり進んでいない。 	<p>【切り花ほか花き全般】</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 農林水産省は、多岐にわたる日本の花を共通で宣伝するための統一ロゴの制作及び活用方法について検討する。 ➢ 全国花き輸出拡大協議会は、日本花き取引コード普及促進協議会と連携して、日本花き取引コード(JFコード)を活用した日本産花きのPRを図る。

花きの輸出戦略の検証シート②-分析 商流の確立・拡大について

戦略上の対応方向 (Plan)	実績(具体例:いつ、誰が、どこで、何を…)(Do)	分析 (Check)	対応方向 (Act)
<p>【切り花】 見本市の開催等による花文化と併せた効果的な発信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 愛知豊明花き流通協同組合は、2013年9月、2014年3月に香港及びシンガポールのバイヤーを国内花き産地及び国内商談会に招へい。(事業者向け補助事業) ➢ 日本植物輸出協議会は、2013年11月に、香港及びシンガポールにおいて、見本市を実施。また、2013年10月、2014年2月、3月に、現地花き業界関係者、消費者を対象に日本人講師によるフラワーアレンジメントのセミナーを実施。(事業者向け補助事業) ➢ 2014年1月にドイツで開催された花の見本市(IPMエッセン)にジャパンパビリオンを設置、種苗会社2社が切り花を出品。(ジェットロ向け補助事業) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 招へいバイヤーの産地訪問では、同バイヤーの要望する花きを生産し、その輸出実績のある産地訪問を企画したことで、受注につながった。また、花き生産者が参加する国内商談会にも訪問を企画したことにより多様な日本産花きを1カ所で効率的にプロモーションできた。 ➢ 香港及びシンガポールでの見本市では、スタッフが、出品された花の国内生産者から、事前に花きの生育情報を十分収集した上で、その花の特性や管理方法等を来場者に的確に伝え、効果的なPRができた。また、フラワーアレンジメントのセミナーを通じて、一般市民への日本の花きの認知度向上に貢献した。 ➢ IPMエッセンは、ジャパンパビリオンを設置した2008年以降最多の商談件数となったが、来場バイヤーの関心は切り花・鉢物の種苗。日本産切り花に足を留める者は多いものの、切り花の輸出につながる商談は行われなかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 輸出事業者は、卸売市場等の流通拠点を活用した商談会等への海外バイヤーの積極的な招へいを行う。 ➢ 農林水産省は、花の大きな需要期である4月～7月頃のプロモーション活動に対しても経費補助できるよう手続きを円滑に進める。 ➢ 輸出事業者は、種苗ではなく切り花を求めるバイヤーの他、デザイナーとの商談機会の増大を図る。 ➢ 日本からの花き輸出未開拓地域(例:ロシア・中東)における花き需要・物流調査。 ➢ アンタルヤ国際園芸博覧会への出品に向けた、トルコにおける市場調査。 ➢ ジェットロは切花輸出先として有望な国・地域の見本市へのジャパンパビリオン出展や、海外バイヤーを招聘した国内商談会の開催等を行う。

花きの輸出戦略の検証シート②-分析 商流の確立・拡大について

【切り花】
長時間輸送に耐える鮮度保持技術の開発・普及

- 愛知豊明花き流通協同組合は、2013年11月に、ドバイ向け花きについて、高運賃、価格競争力が弱い直行便に代え、他国を経由（愛知県→成田→香港→ドバイ）で鮮度を保持した状態で到着する試験を実施。（事業者向け補助事業）
- アジア花き輸出拡大協議会は、従来、海外向け切り花が、1箱当たりの花の入り数が少ない国内流通用梱包のまま輸出されて輸送コストが高くなっていたことに対し、2013年、輸出用に1箱当たりの入り数を増やしてリパックし、低コスト・効率的かつ品質劣化を起こさない輸送技術を模索する試験を実施。（事業者向け補助事業）
- 経由便でも定温保管倉庫を有している航空会社を利用することで、鮮度低下を抑制しての輸送が可能であることを実証。（香港経由ドバイ向け）
- コールドチェーンが確立され、品質劣化が少ないことを確認。（米国向け）
- 卸売市場等でのリパック技術、各事業者における鮮度保持技術等は向上している一方で、国内産地から空港にわたって一貫した国内生産・流通体制の整備が必要。
- 輸出事業者は、コールドチェーンの整備に向けた検証を行う。
- 全国花き輸出拡大協議会は、花きの生産者及び輸出業者に対して、輸出を見込んだ国内生産・流通体制の検討を促す。