

卸売業者における花き産地の評価							
[要約] 全国の花き卸売業者における鉢もの・花壇用苗もの評価基準と重要度および出荷方式の評価についてAHPにより分析した。評価基準では「品質の良さ」が最も重視され、出荷方式では「花き流通センター等による共同集出荷」が高く評価されている。							
三重県農業技術センター 経営部・経営担当					連絡先	05984-2-6356	
部会名	経営	専門	経営	対象	花き	分類	指導

[背景・ねらい]

近年の花き類の需要の増大に伴って、これまでの小規模な卸売市場による流通から、大規模市場による流通へと変化している。そこで、全国の卸売業者に対して鉢もの・花壇用苗もの評価の意識調査を行うとともに、花き流通センター等の設置の有効性をAHPにより明らかにする。

[成果の内容・特徴]

1. 卸売業者(会社)の仕入れ決定要因

- 第2レベルでは「品質の良さ」の重要度が0.344と非常に高いが、他の3項目の重要度に大きな差はない。また、第3レベルでは「品揃えが豊富・多様である」、「出荷が継続・安定している」、「地理的・道路交通条件(地理的・時間的距離)が良い」の重要度が高く、「出荷量が多く、まとまっている」の重要度が比較的低い。これらのことから、産地としては「品質の良さ」を最重要視しなければならない。また、「出荷数量」については「出荷量の多さ・まとまり」ばかりでなく、むしろ「出荷の継続・安定」や「品揃えの豊富さ・多様さ」に重点を置いた生産を行う必要がある(図1)。
- 卸売業者の規模を年間花き取扱高で分類すると、50億円以上の業者(16社)は、50億円未満の業者(80社)よりも「出荷の情報提供」、「出荷量の多さ・まとまり」、「出荷の継続・安定」、「大型トラックの搬入の可能」を重視している。

2. 代替案としての個人・共同出荷の選択

- 「花き流通センター等による共同集出荷」と「個別生産者出荷」を比較すると、「共同集出荷」の方がかなり高く評価されている。また、「共同集出荷」は全ての比較項目で評価されており、特に「輸送面での集荷のしやすさ」で評価の差は大きい(図2)。
- 卸売会社の規模別でみると、50億円以上の業者は、50億円未満の業者よりも「情報提供」、「輸送面での集荷のしやすさ」の項目に関して「共同集出荷」を高く評価している。

[成果の活用面・留意点]

鉢もの・花壇用苗もの生産者は、今後大型化する卸売市場のニーズから花き(鉢もの・花壇用苗もの)生産の方向を見通すことが必要であるとともに、花き流通センター等の大型化した出荷体制の確立に向けた組織化への取り組みが求められる。

[具体的データ]

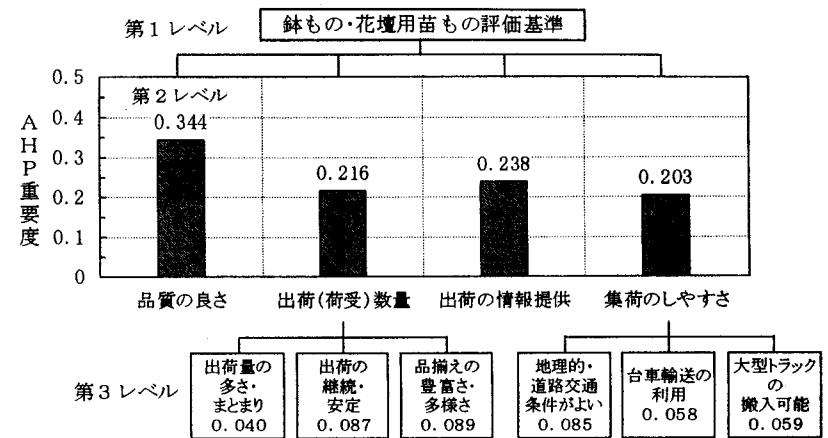


図1 AHPによる卸売業者における鉢もの・花壇用苗もの評価基準と重要度

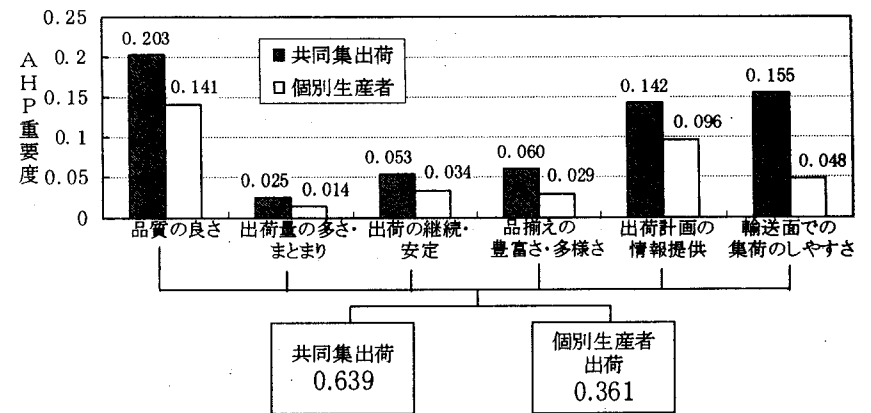


図2 卸売業者における鉢もの・花壇用苗もの評価基準と代替案の選択

*) 全国の花き卸売業者にアンケートを郵送したところ、133社(回収率62.7%)から回答が得られ、整合度、整合比が0.2以上の回答を除くと96社(45.3%)であった。

[その他]

研究課題名: 花き消費動向と市場大型化による流通変化への産地対応

予算区分: 県単

研究期間: 平成9年度(平成9年~11年)

研究担当者: 木村友香、大泉賢吾