

秋田県花き振興方針

平成27年3月

秋田県
秋田県花きイノベーション推進協議会

I 花き総合振興方針

1 総合方針

花き産業は生産、流通、販売に加え、新品種を育成する分野からなっている。本県の多くの生産者は、各農業協同組合に集荷された荷物を県内外の市場に運んでいる。

販売は、ほとんどが市場出荷となっており、当県内をみると、中央卸売市場が1社、仲卸が3社であり、小売においては、秋田県花卉小売商業協同組合に加入している花店は81店となっている。またスーパーマーケットや直売所等での販売も増加しており、県内にある130の直売所のうち67カ所で花きを扱っている。

新品種などの育種分野ではダリアの育種家が国内外から高い評価を得ている。

一方、需要に目を向けると、ホテル業務用、植物園・庭園、学校花壇、地域花壇などのほか、家庭消費、ガーデニング等が主な内容となっている。

生産と消費は平成10年をピークに減少しており、関係者が一丸となって生産拡大と需要創出に取り組むことが極めて重要である。

こうした状況を踏まえ、生産振興、流通・販売戦略、需要拡大の3つの視点から振興方針を樹立し、花き生産者と関係機関団体が認識と方向性を共有しながら花き振興を図る。

花き産業振興の全体像

■生産振興

- 1 秋田の人と自然が創る躍動感に満ちた花き産地の構築
- 2 話題性の高いオリジナル品種開発と迅速な普及拡大
- 3 先進技術導入と周年生産の充実による生産力・経営力の向上

■流通販売戦略

- 1 市場ニーズを捉えた販売戦略の展開
- 2 ブランド化に向けた戦略的アクション
- 3 一歩を踏み出す切花の海外輸出

■需要拡大

- 1 装飾文化の醸成による需要拡大
- 2 花育や園芸福祉・園芸療法を生み出す花価値の拡大

Ⅱ 花き生産振興方針

1 生産の現状

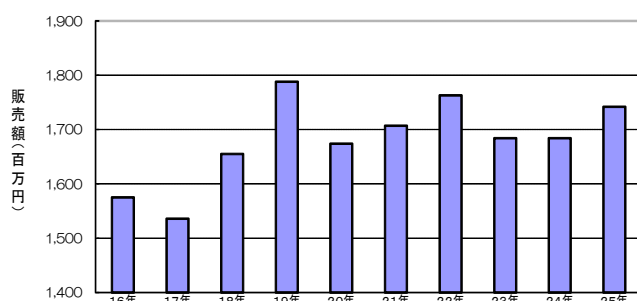
国内の花き市場取扱高が平成10年の5,675億円をピークに、平成25年度は3,797億円まで落ち込んでいる。本県花きの系統取扱額は、キク類、トルコギキョウ、リンドウ、ダリアを中心に着実に伸びており、過去10年間で見ると、平成16年度/25年度比で110.6%と全国で数少ない伸びている県の一つとなっている。

生産は気候に影響されるため、7月～9月の3ヶ月で年間の7割を占めている。

また、地域別にみると県北部が9%、中央部が33%、県南部58%となっており、県南部が多く、平鹿・由利・雄勝地域が伸びている。

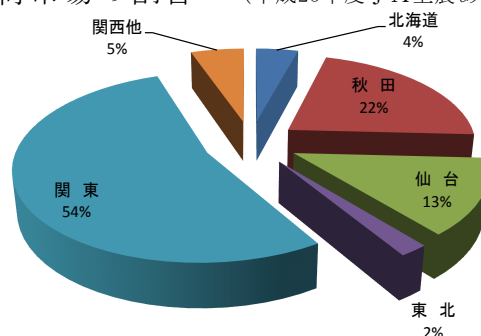
系統販売額の推移

(J A全農あきた)



出荷市場の割合

(平成25年度 J A全農あきた)



品目別の増減がはっきりしており、伸びている品目はリンドウ、ダリア、キク、トルコギキョウで、減少している品目はカーネーション、バラ、オリエンタルハイブリットユリ、スカシユリ、チューリップである。品目選定が産地拡大や経営に大きく影響している。

品目別系統販売額の推移

(J A全農あきた)

(百万円)

品 目	16年	17年	18年	19年	20年	21年	22年	23年	24年	25年
キク類	706	653	722	795	746	771	790	693	748	697
リンドウ	-	18	81	125	126	186	258	258	273	312
トルコギキョウ	152	157	192	217	229	222	220	239	212	260
シンテツボウユリ	89	94	102	116	112	124	119	126	111	98
ダリア			4	5	10	16	18	25	34	57
ストック	81	86	62	71	57	48	52	52	44	51
苗物・鉢物	41	45	40	47	49	46	45	40	41	37
バラ	100	98	98	86	75	59	45	35	27	27
デルフィニウム	41	36	46	44	31	23	18	16	11	12
キンギョソウ	-	13	11	13	11	9	8	9	9	10
チューリップ	66	64	34	26	19	15	10	9	5	4
アルストロメリア	30	26	24	13	10	9	6	6	4	4
その他	270	247	239	230	199	179	172	176	165	174
合 計	1,576	1,537	1,655	1,788	1,674	1,707	1,761	1,684	1,684	1,743

2 生産振興の課題

本県花きの系統販売額はリンドウ(前年対比114%)やダリア(同166%)で伸びているものの低迷している品目もある。このため、需要の多い品目を伸ばす取組を重点化し、リンドウ、ダリアとともに、キク類、トルコギキョウ、ユリ類などの集中的な生産振興が必要である。

また、本県は夏秋期の生産だけでなく、周年供給産地としてマーケットの期待も大きいことから、経営安定のために冬期生産も重要である。

生産振興の方向性は次のとおり整理される。

- 1) リンドウ・ダリアの取組継続とキクやトルコギキョウ、ユリなどの戦略品目の生産拡大
- 2) 夏秋期の生産拡大とともに周年生産化も進め、県内外から信頼される花き産地への成長
- 3) マーケティングに基づく生産や効果的なプロモーションの展開による県産花きの知名度向上と販売力の強化

3 振興方向と目標

本県の広大な耕地と夏季冷涼な気候を有している利点を活かし、露地和花の7～9月生産と施設戦略花きの拡大に力点を置くとともに、経営の安定化のため冬期生産の拡大、魅力ある北国の花き生産地として県内外の実需者からの認知度を高める。

5年後の平成31年に戦略5品目の販売額22億円を目標とし、気象変動に左右されず生産が安定する技術を有するとともに、個人や法人の経営体数が拡大し産地組織が充実していることを目指す。

具体的な姿は次のとおりである。

1) 重点5品目の販売目標

重点品目であるキク、リンドウ、トルコギキョウ、ユリ、ダリアの5品目について、平成25年度に系統販売が16億円となっているが、5年後の平成31年に22億円とする。また、企業の視点からきめ細かな生産・労務や財務管理を実践できる人材の育成が重要である。

花き重点5品目(キク・リンドウ・トルコギキョウ・ユリ・ダリア)の目標値 (系統扱い)

項 目	現状値(H25)	目標値(H26)	目標値(H27)	目標値(H28)	目標値(H29)	目標値(H30)	目標値(H31)
出荷本数(千本)	25,000	30,600	32,400	34,000	35,600	37,300	40,000
販売額(百万円)	1,585	1,682	1,780	1,868	1,960	2,055	2,166

推進品目と出荷期

	品目名	施設栽培	露地栽培
重点品目	キク	5～12月	7～9月
	リンドウ	—	6～11月
	トルコギキョウ	6～11月	—
	ユリ	3～1月(翌年)	7～9月
	ダリア	4～3月(翌年)	9～10月
地域品目	バラ	5～12月	—
	デルフィニウム	4～12月	—
	ストック	9～4月(翌年)	—
	ケイトウ	8～9月	8～9月
	ヒマワリ	5～9月	—
	鉢物・苗物	4～3月(翌年)	—
冬期生産品目		12～3月(翌年)	—

2) 花き経営形態のモデル

花きを経営に取り入れた形態は多様であるが、本県では「水稻＋花き」や「切花専作経営」、「鉢物専作経営」、さらに「農業生産法人」が実績を上げている。

所得を最大限にする「品目の組合せ」をシミュレーションし、それに近づけていくことが経営を拡大するポイントである。

(1) 個別経営体

■ 水稻＋花きの複合経営

基本的な経営体の型で、キク類、トルコギキョウ、ユリ類、リンドウなどの切花、あるいは鉢物・苗物を水稻と組合せた形態である。

切花は露地で面積拡大が容易で、水稻と数品目の花きを組合せた栽培、冬季品目を取り入れるなど多様な経営も実践できる。

■ 切花専作経営

本県で切花専作経営はほとんど見られないが、一部の地域で冬季出荷を取り入れた周年出荷事例がある。多様な品目の組合せとなるため、花き栽培に関する十分な知識が求められる。

■ 鉢物専作経営

シクラメン、ポインセチア等の鉢物、サルビア、ベゴニア、マリーゴールドなど苗物生産がある。施設・資材及び輸送コストを十分精査した経営が重要である。直売所等での地域内販売も重要な経営拡大の視点である。

(2) 法人経営体

■ 法人やメガ団地生産

小ギクやリンドウ、ダリアを法人経営に取り入れ、大規模栽培を展開する。

担い手の明確化による効率的で持続性のある生産組織と個別経営体の育成を進める。



集落営農組織での複合経営に花きを位置づける組織も増えている

4 振興方策

第2期ふるさと農林水産ビジョンに示す「“オール秋田”で取組むブランド農業」を施策に位置づけ、夏秋期切花や県特産花きの国内トップブランドを目指す方向性のもとに、県オリジナル品種の育成や品質に優れた県産花き生産技術向上とマーケティングにも力を注ぎ、首都圏等への販売拡大を推進する。

具体的には消費者ニーズや市場動向の変化に対応できる品種育成を図るため、民間企業と連携するとともに、開発された品種が迅速に県内産地に供給できるような種苗供給体制を整える。

また、花き経営を担う後継者の育成を図ることに加え、園芸メガ団地の整備を行い、「人と施設」の両輪が機能する産地振興を力強く推進する。

さらに、国内供給のみならず海外への輸出も視野に入れた取組を展開し、「攻める秋田」を国内外に印象づける。

こうした取組により、花き生産者にとって経営的に魅力ある複合部門として成長し、地域農業の重要な振興品目としての充実を図る。

1) 秋田の人と自然が創る高品質な花き生産

花き栽培を担う優れた人材が、肥沃な耕地と夏季の安定した気候を活用し、高品質な切花や鉢物・苗物を生産し、産地が常に活気にあふれ、躍動感に満ちた産地を構築する。

再現性の高い花きを生産するため次の事項に取り組む。

(1) 花き重点品目を核とした集中的な産地拡大

- ・重点品目はキク、トルコギキョウ、リンドウ、ユリ、ダリアの5品目
- ・主要花きへの集中支援による花き全体の底上げ
- ・国内の7月～9月生産における和花ブランド力の向上

(2) 水田の特性を活かす生産技術の組立

- ・区画整備された効率的なほ場における作業性の高い生産
- ・水田の持つ土壌水分管理がしやすい環境を活かした栽培
- ・モミガラ補助暗渠等を施工したほ場排水の整備

(3) 温暖化気象に対応できる生産技術の安定化

- ・開花期の安定化、適切な病虫害防除、気象災害対策

(4) メガ団地の育成による大規模・低コスト経営

- ・法人や集団等における大規模経営の拡大による、低コスト化と市場競争力の強化
- ・規模に対応した生産技術の組立と法人化経営
- ・機械導入と共同作業の推進による生産性の向上

(5) 産地組織を担う”人”の育成強化

- ・次代を担う担い手の確保・育成
- ・J A花き部会の活性化、秋田県花き生産者連絡協議会の事業充実
- ・フロンティア研修制度による人材確保育成
- ・産地アドバイザーなどの活用

2) 話題性の高いオリジナル品種開発と迅速な普及拡大

オリジナル品種の保有は、産地の優位な位置づけとなることから、県オリジナル品種の開発を継続的に実施する。また、開発とともにマーケティングも重要なことから、育成段階において話題性を創出し、市場デビューも視野に入れたPR活動と迅速な産地普及のための種苗供給体制を整える。

- (1) 県オリジナル品種を軸とした花き戦略品目の生産振興
 - ・NAMAHAゲダリア、トルコギキョウ、リンドウのラインナップ拡大
 - ・キク、シンテッポウユリの県オリジナル品種開発と作付拡大
- (2) 育成品種の選考・評価・認定フローの迅速化
 - ・NAMAHAゲダリアの大田市場における総選挙、選考会の開催
(総選挙：育成された新品種を大田市場内に展示し投票による実需者評価を実施)
- (3) 県花き種苗センターでの戦略品目種苗安定供給と地域種苗供給体制整備
 - ・優良種苗の増殖効率化と計画的な供給
 - ・民間種苗メーカーとの種苗供給連携体制の構築
 - ・J A等有する地域種苗センターの生産性向上
- (4) 産地指導コンサル、産地技術アドバイザーによる高位安定生産技術指導

3) 先進技術導入組立と周年生産の充実による生産力・経営力の向上

安定生産に向けた技術の高度化を図るため、先進技術の導入と地域技術の組立を迅速に行う。また、経営の安定化に向け冬期生産を取り入れた周年生産を構築する。

- (1) 精密農業や次世代園芸技術の導入
 - ・生産効率を高め雇用労働力不足を補う作業のロボット化
- (2) 冬期の低コスト安定生産技術導入による周年型花き生産の拡大
 - ・冬作としてストック、ラナンキュラス、キンギョソウ、ハボタン等の作付
 - ・施設加温コストを抑えた、エコノミックプロダクトの確立と普及拡大
 - ・花きのみならず、多様な園芸品目の作型を組合せた秋田版周年生産モデルの確立
- (3) 量販店需要や輸出に対応できるGAPやMPS等の認証制度の浸透
 - ・環境に配慮した生産方式としてGAPやMPSなどへの取組推進

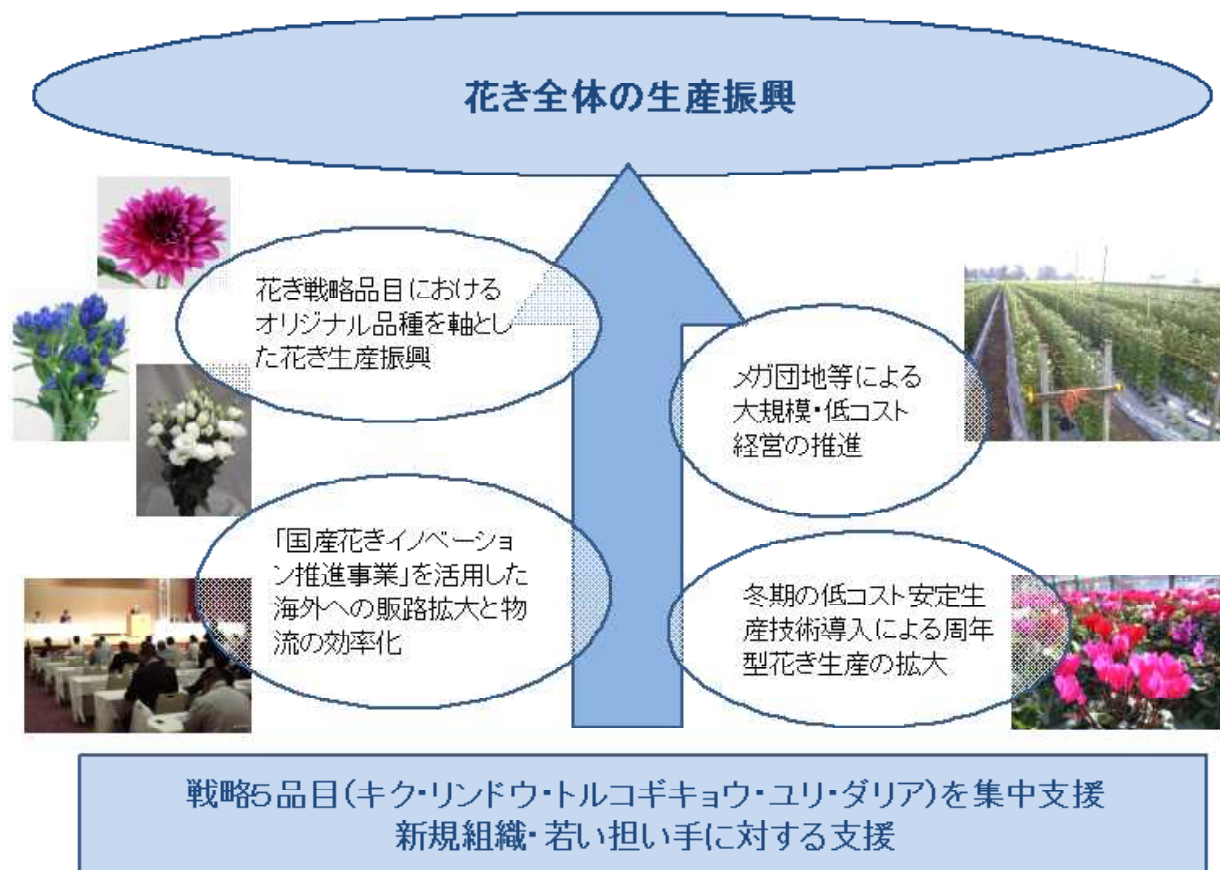
5 アクションプラン

県の具体的なアクションプランは、攻める「秋田の花」推進事業、周年園芸普及拡大対策事業、園芸メガ団地育成事業など生産環境の整備である。

また、夢プラン応援事業、県花き種苗センターによる種苗供給、農業試験場との連携も継続的に実施する。

さらに、国の事業として平成26年度から始まった、国産花きイノベーション推進事業を花き生産、流通、消費拡大などに貢献する事業として活用する。

	取組主体	H26	H27	H28	H29
オリジナル品種を軸とした生産振興	県	オリジナル品種(候補)の現地適応性試験 リンドウ品種デビュー ダリア3期生	キク品種候補絞り込み ダリア4期生	トルコギキョウこまちシリーズ新品種作出 新テッポウユリ新品種デビュー ダリア5期生	
メガ団地等による大規模・低コスト経営の推進	生産者組織	秋田みなみキク団地	新あきた(ダリア)・しんせい(キク・リンドウ)		
海外への販路拡大や物流効率化の推進	協議会	組織設立 輸出調査 物流効率化の検討	輸出事業		
冬期の低コスト安定生産技術導入による花き生産の周年化拡大	県・JA 生産者組織	周年栽培事例や新技術等を活用した花き生産振興の推進 施設加温コストを抑えたエコ生産の推進			



1)「秋田の花」の振興推進

攻める「秋田の花」推進事業の概要（平成26年～29年） ～ 国内で急速に知名度アップした秋田の花！これからが本番！！～

平成26年度からスタートした本県の新たな花き振興事業です。これまでのリンドウ・ダリア全国トップブランド産地育成事業の成果を踏まえつつ、キク・トルコギキョウ・シンテッポウユリなど本県基幹品目を加え、県オリジナル品種の育成や技術組立、輸出も視野に入れた販売力向上を力強く推進し、確実な産地拡大を目指します。

1 オンリーワン品種等を活用した秋田の花・生産拡大事業

- ①オリジナル品種の強力な拡充
 - ・品種開発と産地育成コンサルタント、技術アドバイザーの委嘱
 - ・戦略品目技術確立調査（農試・現地）
- ②オリジナル品種を軸とした生産拡大対策
 - ・新規栽培者への支援
 - ・リンドウ試験苗、NAMAHAダリア無償苗の提供



2 秋田の花販売強化支援事業

- ①秋田の花発進力強化
 - ・日持ち試験によるPR、秋田の花の輸出可能性調査
- ②話題性の高い販売対策等
 - ・市場や小売と連携した秋田の花PR
 - ・秋田の花販促PRグッズ作成
 - ・若い担い手の柔軟な発想力による販促活動支援
- ③花き流通システム効率化対策
 - ・県内外の流通システム調査



NAMAHAダリア総選挙(9/29)

3 オール秋田で取り組む花き生産振興組織育成事業

- ①秋田の花組織活動支援
- ②リンドウ全国生産技術交流会の開催

リンドウ全国生産
技術交流会(8/29)



秋田県花きイノベーション推進事業

国の花き振興事業として平成26年度から「国産花きイノベーション推進事業」が創設されました。（5カ年間事業）これは「国産花きのシェア奪還と輸出拡大を図るため、日持ち性向上等の国産花きの強みを活かす生産・供給体制の強化と需要拡大に向けた取り組み支援」が主な内容となっています。本県においても「秋田県花きイノベーション推進協議会」を昨年3月に設立し独自の事業を立ち上げ、花き業界全体で本県の花き振興を図ります。

1 花き関係者の連携への支援

- (1)協議会の設置・運営
 - 構成機関
 - 秋田県花き生産者連絡協議会
 - 秋田生花株式会社
 - 秋田県花卉小売商業協同組合
 - 秋田県花いっぱい運動の会
 - 秋田県農業会議
 - 全国農業協同組合連合会秋田県本部
 - 秋田県
 - 花き振興計画の策定、事業実施内容の検討

2 国内花きの強みを活かす生産・供給体制強化

- (1)国内外の需要に対応した生産・供給体制の構築

■ダリアの輸出可能性調査



- (2)物流の効率化の検討・実証

3 国産花きの需要拡大

- (1)フラワーコンテスト・花文化展示会の開催

■花き小売店によるブーケコンテストの実施、花嫁によるブライダルブーケショー



2) 周年園芸の普及拡大

花きの冬期生産を支援する「周年園芸普及拡大対策事業」の実施（平成26年～29年）。

～秋田県農林漁業振興臨時対策基金事業～

事業年度 平成26年～29年度

野菜・花き・山菜など園芸作物の冬期生産を応援します

《 ■■■平成26年7月から始まった、新しい事業です■■■ 》

県では平成26年度から4カ年間にわたり、園芸作物による周年農業への取組を支援し、収益性の高い農業構造への転換を加速化させます。冬期間の低温寡日照といった農産物生産に不利な条件に加え、燃油価格高騰による収益性の低下などにより冬期生産は減少していますが冬期農業は大変重要な取組です。当事業のご活用で周年農業の基盤づくりを進めましょう。

周年園芸普及拡大対策事業

1 設備への支援

■助成対象者
認定農業者等

■補助対象
冬期生産に必要なヒートポンプ、木質ボイラー、融雪設備、保温資材等

事業費の1/2を助成します。

- ①冬期品目を新規導入、規模拡大する場合に助成します。
(100㎡以上の面積増加が条件)
- ②暖房や融雪、除雪等の設備や空気膜二重被覆資材、内張カーテン等が対象です。
- ③燃油暖房機は燃油削減計画があれば対象となります。
- ④申請の窓口は市町村です。

2 実践経費への支援

■助成対象者
認定農業者等

■補助対象
冬期生産への新規取組または規模拡大する実践経費(種苗、肥料、農薬、動力光熱など)の一部

- ①冬期品目を新規に導入する方、拡大する方に助成します。
(100㎡以上の面積増加が条件)
- ②12月から3月までの期間に生産・出荷される品目が対象です。
- ③新規導入は3年間助成を受けられます。
- ④事業申請は年度ごとに行います。
- ⑤3年前まで栽培していた品目を再開した場合も新規導入です。
- ⑥申請の窓口は市町村です。
- ⑦設備導入と併用して申請が可能です。

新規導入及び規模拡大農家への経費の助成単価

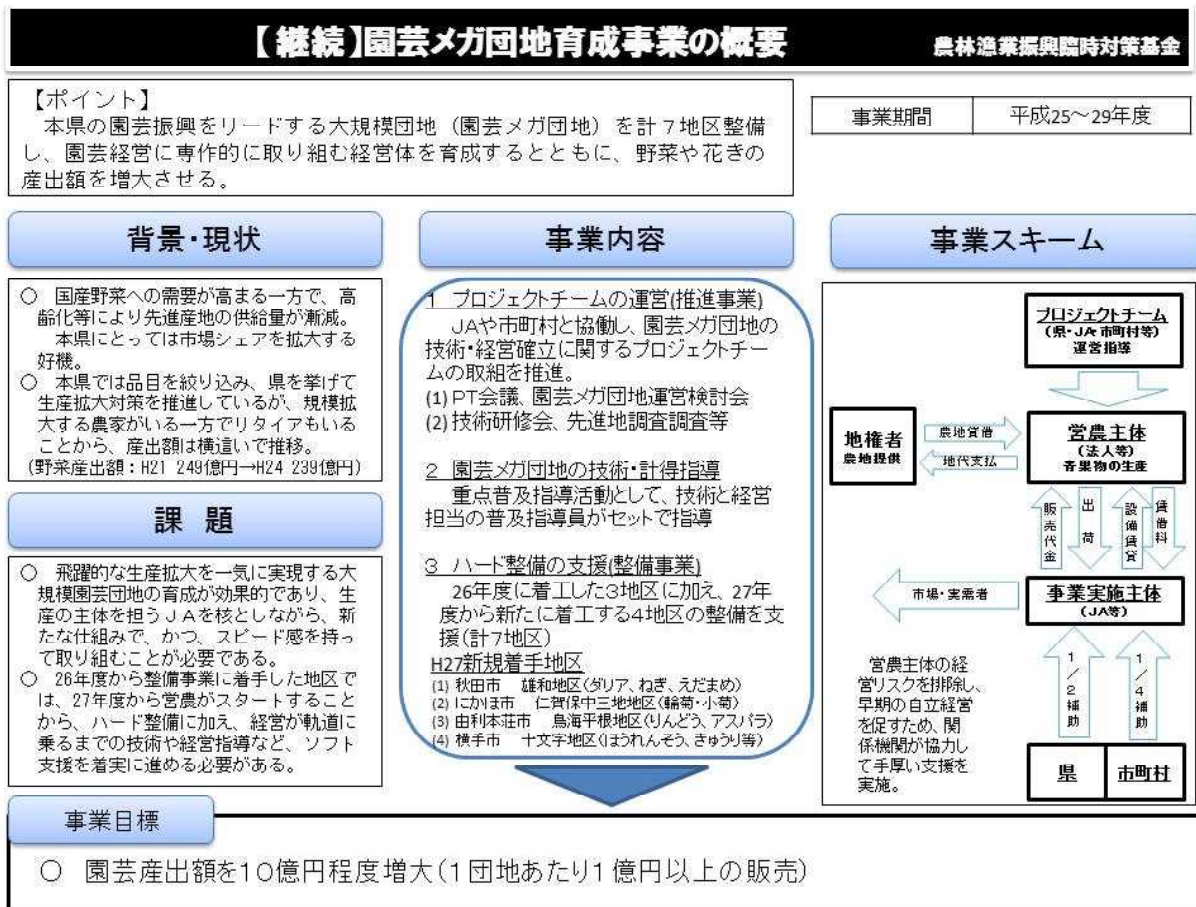
(円/100㎡)

区 分 (加温程度)	主な品目	取組形態	1 年 目	2 年 目	3 年 目
無 加 温 (0～5℃未満)	ハウレンソウ、チンゲンサイ、コマツナ等	新規導入	10,000	6,600	3,300
		規模拡大	6,600	3,300	—
微 加 温 (5～10℃未満)	キンギョソウ、ストック、ラナンキュラス等	新規導入	35,000	23,300	11,600
		規模拡大	23,300	11,600	—
加 温 (10℃以上)	シンビジウム、シクラメン、イチゴ等	新規導入	125,000	83,300	41,600
		規模拡大	83,300	41,600	—
軟化栽培	アスパラガス、山ウド、タラの芽等	新規導入	50,000	33,300	16,600
		規模拡大	33,300	16,600	—



3) 園芸メガ団地の育成

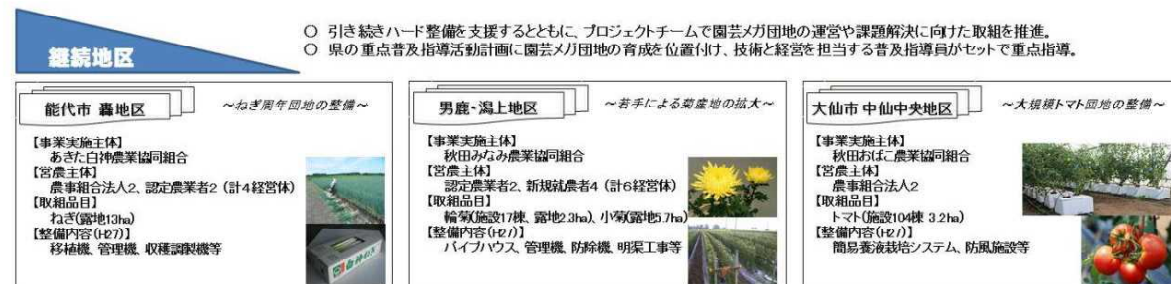
本県の大規模な園芸団地の育成を目的とした「園芸メガ団地育成事業」の実施。花きではキク、リンドウ、ダリアの大規模化が図られる。



園芸メガ団地育成事業(拡充)～秋田の園芸振興をリードする大規模団地の育成!!～

園芸振興課

- ① 県内5地域(山本、秋田、由利、仙北、平鹿)に7団地を整備。平成27年度は新たに4地区で整備に着手。園芸産出額を10億円程度増大(1団地 1億円以上の販売)。
- ② 専作的に園芸経営に取り組む担い手を育成(新たな農業法人の設立、指導農業者のリード、新規就農者の参画)。
- ③ 省力化・低コスト化の推進による生産性の飛躍的向上と大規模な雇用を確保。



6 重点品目の振興方針

1) キ ク

水田転換畑に適した品目で、盆や彼岸など需要期生産が市場から期待されていることから、種苗供給体制の整備や優良品種の導入を民間企業と連携しながら推進し、夏秋期産地としての地位を高める。

- ・ 県花き種苗センター及び地域苗供給体制の強化
- ・ 民間種苗会社と連携した優良品種の導入
- ・ 栽培のシステム化とマニュアル化による生産安定

2) リンドウ

県オリジナル品種の開発・拡充や、安価で高品質な種苗生産・供給体制の整備を進めるとともに、首都圏等における本県リンドウの販売促進活動等を強化し、マーケットに高く評価されるリンドウ産地を育成する。

- ・ 県オリジナルの極早生、彼岸品種の開発
- ・ 民間種苗メーカーとの種苗供給連携体制の強化
- ・ 重点市場における販売促進活動の展開

3) トルコギキョウ

県花き種苗センターから優良な種苗を安定的に供給することで、需要期出荷に対応した確実な作付を実施する。また、新品種等を他産地に先駆けて生産し、マーケットインに対応できる産地を育成する。

- ・ 生産性を高め高品質化のための土作り
- ・ 9～11月の秋出荷に向けた作付拡大
- ・ 日長操作を取り入れたボリューム感のある草姿維持

4) ダリア

実需者ニーズの高いダリアをNAMAHAダリアとして選抜して県オリジナル品種を拡充するとともに、品種開発後の迅速な種苗供給を図りながら販売促進やプロモーション活動を展開し、ブランド力を強化する。

- ・ NAMAHAダリア選抜総選挙と販促PR
- ・ 花き種苗センターにおけるNAMAHAダリアの種苗供給体制の強化
- ・ ブライダルでの活用など県内消費拡大による販売力の強化
- ・ ブランドの強化に向けた他産地との連携・リレー出荷の検討
- ・ ハワイでのブライダル戦略をはじめ、香港、ロシア等をターゲットとした輸出可能性調査

5) シンテッポウユリ

水田を活用できる種子系のテッポウユリで、本県においては栽培の歴史も長く技術が組立てられている。有利販売が可能な早生品種や、葉枯病にかかりにくい品種の育成が期待されている。

7 県オリジナル品種育成の基本方針

平成23年からスタートしたリンドウ・ダリア全国トップブランド産地育成事業により、国内トップの民間育種家から協力を得て、本県のオリジナル品種が開発されてきた。

リンドウは7月から9月開花のブルー5品種について県オリジナル品種としての目途が立っており、盆需要期の品種については平成27年度からの本格出荷が期待されている。ダリアもシリーズ名の「NAMAHAAGE」で商標登録したほか、平成27年度デビューの4期生を含めると20品種のバリエーションとなっており、国内外で評価が高まっている。

品種開発にあたっては、作出される品種を実需者ニーズ面からの的確に評価判断するため、首都圏市場における評価会を実施したことで、これが大きな話題性を呼び、品種選定とPRが同時進行して迅速な商品化に至っている。

商品化に向けては ①育成 ②選定 ③特性把握 ④増殖 ⑤宣伝など一連の取組が極めて重要で、こうした取組を生産者、JA、市場など関係機関が一丸となることで効果を高めていることから、今後も継続的に展開する。

