

秋田県花き振興計画

令和8年3月

秋田県農林水産部

目 次

I	策定の趣旨	1
II	位置づけ	1
III	実施期間	1
IV	花きを取り巻く状況	2
	1 全国の情勢		
	2 本県の状況と課題		
V	目指す姿と目標	8
	1 目指す姿		
	2 花き振興目標		
	3 重点品目及びその他花き品目		
VI	取組の展開方向	10
	1 花き振興のための方向性		
	2 品目別の展開方向		

I 策定の趣旨

本県では、広大な農地と豊かな水資源、夏場の冷涼な気候を生かし、キク類やリンドウ、トルコギキョウ、シンテツポウユリ、ダリアを始めとした花き生産が行われています。

近年、米の消費低迷を背景に、収益性の高い複合型生産構造への転換に向け、園芸メガ団地等の整備による生産拡大や、オリジナル品種の開発とその普及拡大などに集中的に取り組んだ結果、花きの系統販売額は平成27年度に20億円を突破し、その後も20億円前後で推移しています。重点5品目で生産量の8割以上を占めていますが、近年はそれ以外の品目で生産の伸びが見られます。一方で、毎年のように影響が見られる気象変動、生産資材や燃料費の高騰、輸入花きの増加やライフスタイルの変化による葬儀等の業務用需要の減少など、花きを取り巻く情勢は依然として厳しい中にあります。

国では、平成26年12月に「花きの振興に関する法律（花き振興法）」を施行し、この法律に基づき、花き産業及び花き文化の振興を図るため「花き産業及び花き文化の振興に関する方針」を策定し、花きの生産振興や需要拡大に取り組んできました。

本県においても、花き振興方針の下、生産・流通の現状と課題を踏まえながら、今後も生産者や関係機関・団体と連携して秋田の強みを生かした花き振興をさらに推進していくため、「秋田県花き振興計画」を策定しました。

II 位置づけ

「秋田県農林水産業・農山漁村振興基本計画 あきた農林水産ビジョン」における、花き振興の具体的な実施方針として、位置付けます。

III 実施期間

計画の期間は、令和8年度（2026年度）から、県の花き生産振興関係事業の切り替わりである令和11年度（2029年度）までの4年間とします。

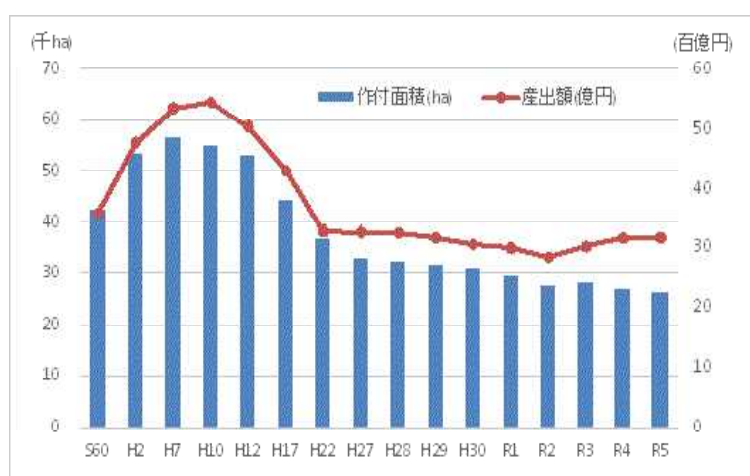
IV 花きを取り巻く状況

1 全国の情勢

(1) 生産

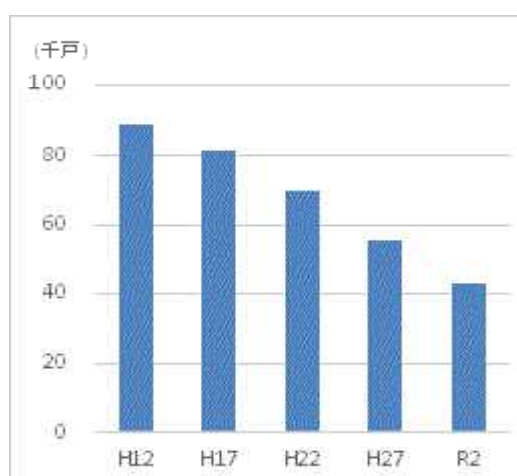
国内の花き産出額は、令和5年に3,695億円（前年比100%）となっています。産出額は平成に入ってから増加していましたが、平成10年をピークに平成23年まで大きく減少し、その後、横ばいで推移しています。作付面積も平成7年をピークに、近年は漸減傾向で推移しています。（図1）

また、花きの販売農家数も減少傾向にあり、令和2年は5年前と比較して78%、20年前と比較すると48%と半減しています。（図2）



〈図1〉花きの産出額・作付面積の推移

（資料：農林水産省「花きの生産出荷統計調査」「花木等生産状況調査」）



〈図2〉花き販売農家数の推移

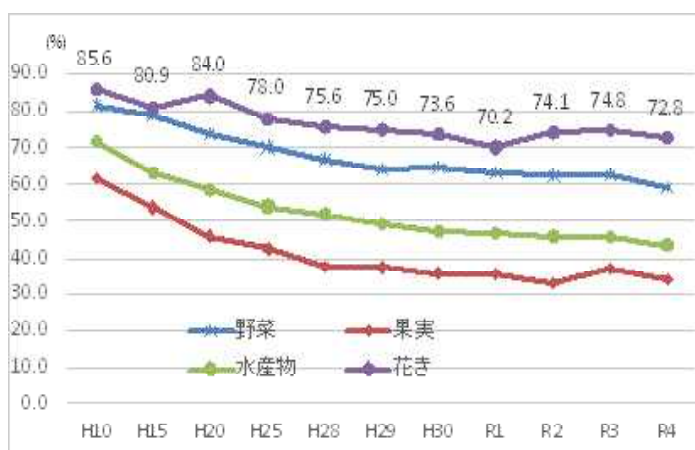
（資料：農林業センサス）

(2) 流通及び消費

花きの流通は、品目・品種が非常に多いこと、小売構造が零細であることにより、卸売市場経由率が青果や水産物と比較して高い状況にあります。（図3）

花き中央卸売市場におけるセリによる取引割合は令和5年で約14%で、青果と比較して高いものの、相対取引等の増加により年々低下しています。

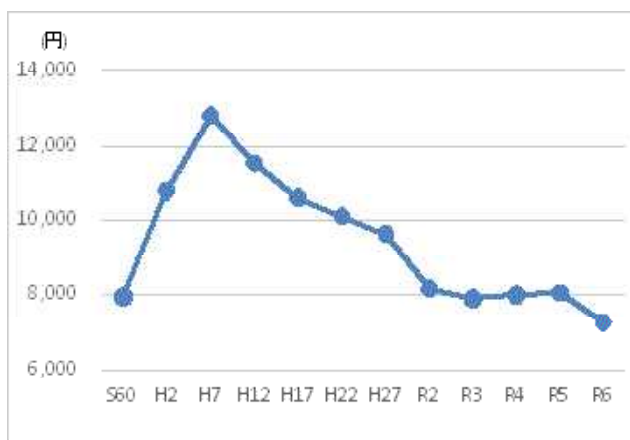
花きの消費では、切り花の一世帯あたりの年間購入金額が、平成7年をピークに減少にあります。（図4）



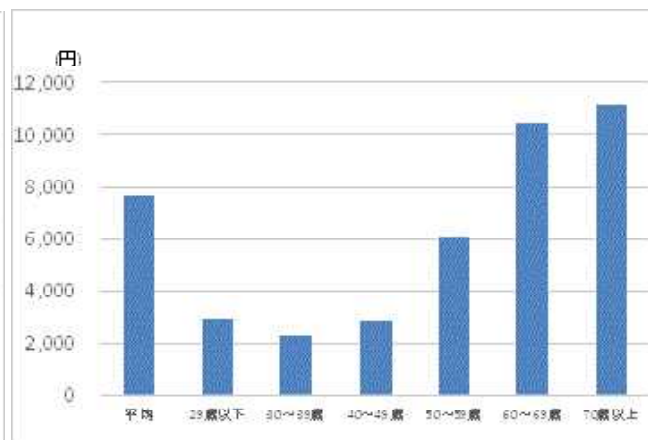
〈図3〉卸売市場経由率の推計

（資料：農林水産省「卸売市場データ集」）

世帯主の年齢別に見ると、60代以上の購入金額は1万円を超えています、40代までは極端に低く、花に触れる機会が少なくなっています。(図5)



〈図4〉切り花の一世帯あたりの年間購入額の推移
(資料:総務省「家計調査年報」二人以上の世帯)



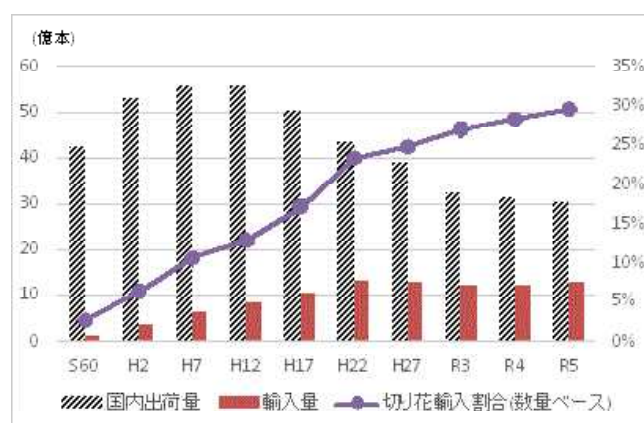
〈図5〉世帯主年齢別切り花年間購入額(R6)
(資料:総務省「家計調査年報」二人以上の世帯)

(3) 輸入・輸出

①輸入

花きの輸入は、切り花類が大半を占め、関税が廃止された昭和60年以降増加傾向にあります。切り花の国内流通量に占める輸入の割合は、令和5年には30% (数量ベース) と高い状況にあります。(図6)

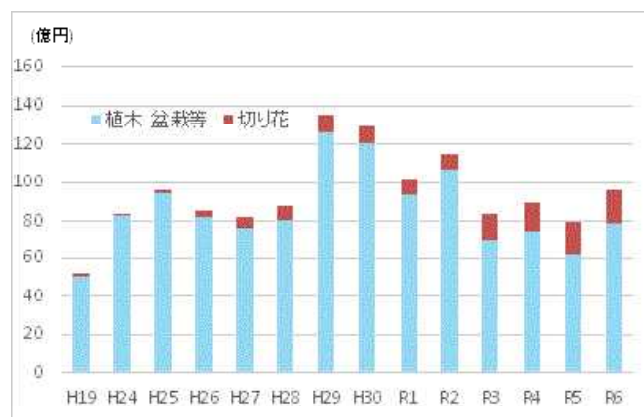
輸入品目は、母の日やお彼岸など需要期が一時期に集中するキク類、カーネーションが特に多く、主な輸入相手国はコロンビア、ベトナム、マレーシア、中国等となっています。



〈図6〉切り花の国内出荷量・輸入量・輸入割合の推移
(資料:農林水産省「花きの生産出荷統計」「植物検疫統計」)

②輸出

令和6年の花き輸出額は98億円(前年度比対121%)と前年より増加しました。輸出の大半を植木・盆栽等が占めており、切り花は絶対数が少ないものの増加傾向で(図7)、主な輸出相手国は中国、ベトナム等となっています。



〈図7〉花き輸出額の推移 (資料:財務省「貿易統計」)

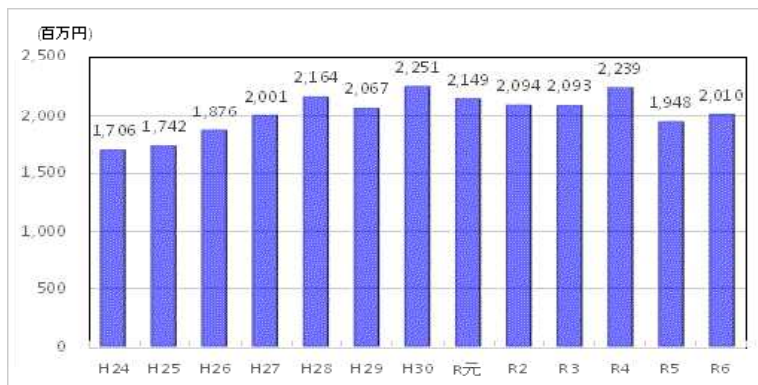
2 本県の状況と課題

(1) 生産の現状

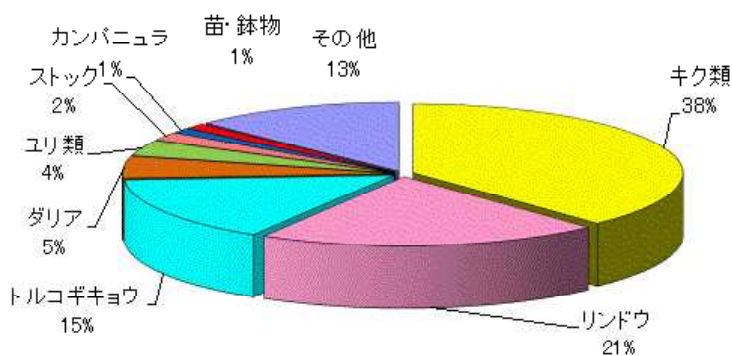
本県の花き生産は、重点5品目（キク類、リンドウ、トルコギキョウ、ダリア、ユリ類）を中心に県内で広く栽培されており、平成30年度をピークに20億円前後で推移しています。（図8）

令和6年度の花き系統販売額は20.1億円（前年度対比103%）となっており、品目別の割合はキク類38%、リンドウ21%、トルコギキョウ15%、ダリア5%、ユリ類4%と、これらの重点5品目で8割以上を占めています。

（図9）

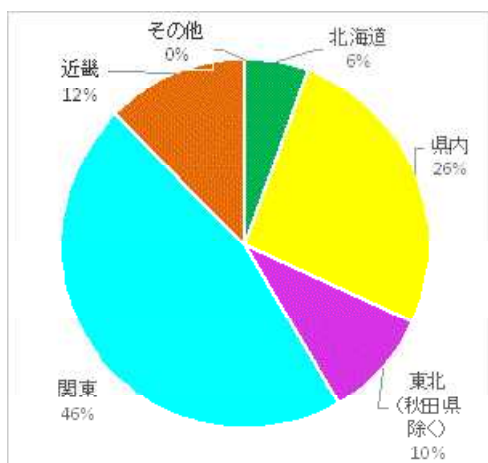


〈図8〉花き系統販売額の推移(資料:全農あきた調べ)



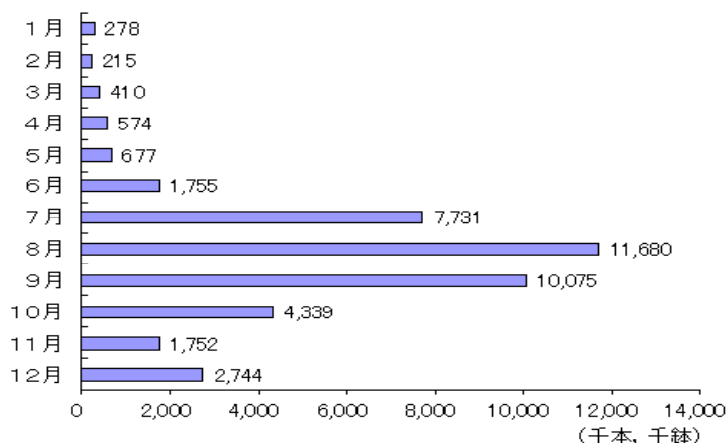
〈図9〉花き品目別系統販売額の割合(R6)(資料:全農あきた調べ)

また、花きの出荷割合は、関東46%、県内26%、近畿12%、東北地域（秋田県を除く）10%などとなっているほか、月別の出荷数量は、8月が11,680千本で最も多く、次いで9月が10,075千本、7月が7,731千本となっており、この3カ月で年間の約7割を出荷しています。（図10・図11）



〈図10〉花きの出荷先(R6)

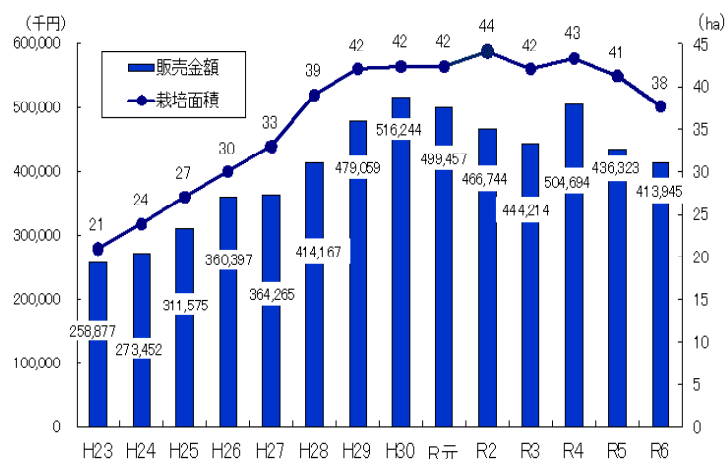
(資料: 県園芸振興課調べ)



〈図11〉花きの月別出荷量(R6)

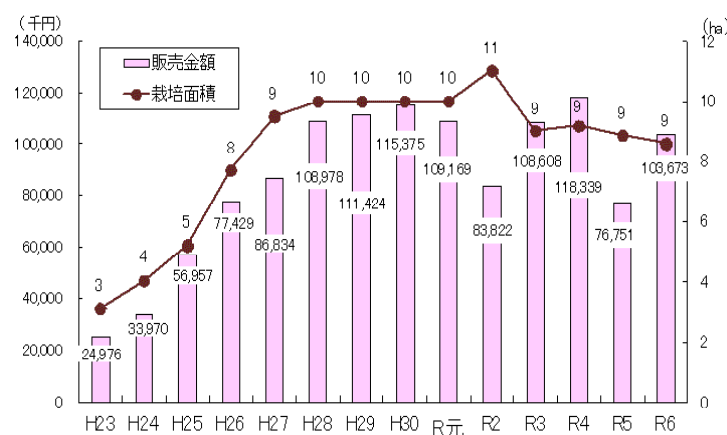
(資料: 県園芸振興課調べ)

リンドウは水田転作に適した品目として導入が進められてきましたが、単収の低下や高齢化により平成30年をピークに減少傾向にあります。令和6年度の販売金額は約4億1千万円となり、生産量は岩手県に次ぎ全国第2位となっています。(図12)



〈図12〉リンドウ系統販売額及び栽培面積の推移

ダリアについても産地化が進んでおり、令和6年度の販売金額は1億円でここ10年程度横ばい傾向にあるものの、令和4年の生産量は全国第3位となっています。県では生産拡大とブランド化を図るため、国内有数の育種家と連携して県オリジナル品種「NAMAHAダリア」の開発を進めています。(図13)



〈図13〉ダリア系統販売額及び栽培面積の推移

(2) 県オリジナル品種

ダリア、リンドウでは、民間育種家と連携したオリジナル品種の開発・普及に取り組んできました。現在「NAMAHAダリア」は44品種ラインアップされています。(図14)「秋田りんどう」は6品種ですが、同じ系統の民間品種もあわせて愛称で出荷している産地もあります。(図15)

農業試験場では、花粉の出ないシンテッポウユリ「あきた清ひめ」の新系統を育成中で、またトルコギキョウでは4品種あり、現在土壤病害に強い品種の開発に取り組んでいます。

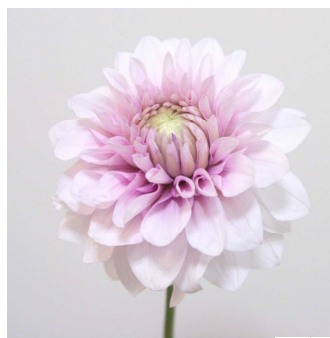
オリジナル品種の種苗は、主に県花き種苗センターで生産され、県内の生産者に安定供給されています。

1 NAMAHAIGE パープル	12 NAMAHAIGE フラミンゴ	23 NAMAHAIGE オーブ	34 NAMAHAIGE プリティ
2 NAMAHAIGE ノアール	13 NAMAHAIGE ビューティー	24 NAMAHAIGE ローズカップ	35 NAMAHAIGE ノンチャン
3 NAMAHAIGE マジック	14 NAMAHAIGE クイーン	25 NAMAHAIGE クリムゾン	36 NAMAHAIGE REIWA
4 NAMAHAIGE レディ	15 NAMAHAIGE ソレイユ	26 NAMAHAIGE みやび	37 NAMAHAIGE ラブ
5 NAMAHAIGE サンセット	16 NAMAHAIGE オータム	27 NAMAHAIGE パール	38 NAMAHAIGE ピース
6 NAMAHAIGE ハピネット	17 NAMAHAIGE ニュアンス	28 NAMAHAIGE トランプ	39 NAMAHAIGE レッドベリー
7 NAMAHAIGE キュート	18 NAMAHAIGE ドルチェ	29 NAMAHAIGE エポック	40 NAMAHAIGE ブラボー
8 NAMAHAIGE パッション	19 NAMAHAIGE ペガサス	30 NAMAHAIGE イヴァンカ	41 NAMAHAIGE エモ
9 NAMAHAIGE スワン	20 NAMAHAIGE キャロット	31 NAMAHAIGE マカロン	42 NAMAHAIGE アバンギャルド
10 NAMAHAIGE ムーン	21 NAMAHAIGE チーク	32 NAMAHAIGE MASARU	43 NAMAHAIGE MOMO
11 NAMAHAIGE カーニバル	22 NAMAHAIGE シフォン	33 NAMAHAIGE コウセイ	44 NAMAHAIGE トウク

＜図14＞NAMAHAIGEダリア品種一覧



NAMAHAIGEマジック



NAMAHAIGEチーク



NAMAHAIGEトウク

愛称／登録品種名	出荷スケジュール				
	6月	7月	8月	9月	10月
あきたの空／ながの極早生	■				
あきたの夏空		■			
あきたの青／スカイブルーしなの早生		■			
あきたの秋空／F1しなの3号				■	
あきたの藍				■	
あきたのファンタジー／マイファンタジー					■

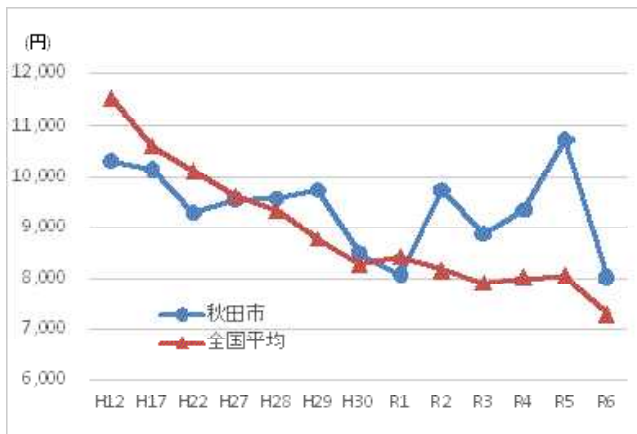
＜図15＞オリジナル「秋田りんどう」出荷スケジュール



（3）流通及び消費

県産花きの流通は、JAを通じた市場出荷が主体となっており、全体の4分の3が県外消費となっています。秋田市における令和6年の一世帯あたりの切り花購入金額は近年は全国平均と比較して高くなっていますが、長期的に見ると減少傾向となっています。（図16）

県内の消費拡大対策として、生産者、市場、小売店などの花き関係者が連携して開催している「秋田県花の祭典」をはじめ、小学生を対象に実施している花育活動、フラワーバレンタイン等のイベントに合わせたワークショップなどを開催しています。



＜図16＞切り花の一世帯あたりの年間購入額の推移

(資料:総務省統計局「家計調査年報」二人以上の世帯)

(4) 生産振興の課題

露地型のキク類、リンドウ、シンテッポウユリを中心に生産量が減少傾向にある一方で、キク類、ユリ類で単収は増加しています。また、NAMAHAダリアは「選抜総選挙」を毎年開催するなどの販促活動により全国的な認知度は向上している反面、作りづらい品種もありダリア全体に占める生産量は3～4割にとどまっています。

露地型品目では新規栽培者の確保・育成に加え、省力化技術に取り組むこと、全体として単収の向上を目指して高温や病害対策に取り組むこと、NAMAHAダリアの生産量を安定させることが急務となっています。

また、需要の多様化により、ハボタン、カンパニュラ、ヒマワリ等、重点以外の品目の推進も重要な課題となっています。

(5) 流通・消費の課題

大規模消費地から遠い本県では、物流の確保及び流通コストの削減が大きな課題となっています。

また、ライフスタイルの変化や冠婚葬祭の簡素化などから花きの消費量は減少傾向にあることから、盆や彼岸などの供花のほか、記念日やお祝いなどの贈答用、普段から家庭で花きを飾ることなど、利用促進の取り組みが必要となっています。

あわせて、花に触れる機会の少ない若年層や子どもたちが花に触れる機会、花に親しむ環境づくりをしていくことも重要です。

V 目指す姿と目標

1 目指す姿

異常気象やコスト高騰、担い手不足といった厳しい情勢を乗り越え、本県花き産業が持続的に発展できる体制を構築します。

生産面では、スマート農業技術の導入により生産性を最大化し、農業法人等の新規参入を促進します。あわせて、高度な遮熱対策や栽培技術を普及させ、気候変動下でも高品質な切り花を安定供給できる体制を確立します。

ブランド・消費面では、「NAMAHAGEダリア」等の優位性を磨き、2027年国際園芸博覧会を機に国内外の認知度と販売単価を向上させます。また、「花育」や各種イベント展示を通じて県民の花きへの愛着を高め、花に親しむ文化を醸成します。

これらの生産・流通・消費が一体となった取組により、花き生産者の農家所得向上と産地の再興を両立させ、持続可能な花き産地を育成します。

2 花き振興目標

花きの産出額を、4年後の令和11年に27億円となることを目指します。

	R6(実績)			R9(中間年)			R11(目標年)		
	面積 (ha)	出荷数量 (千本)	産出額 (百万円)	面積 (ha)	出荷数量 (千本)	産出額 (百万円)	面積 (ha)	出荷数量 (千本)	産出額 (百万円)
キク類	80	16,750	1,000	78	17,316	1,004	76	17,480	1,031
リンドウ	41	7,774	500	38	7,600	464	37	7,770	490
トルコギキョウ	14	1,810	400	14	2,380	488	15	2,700	575
ユリ類	5	723	100	5	725	73	5	800	82
ダリア	9	593	100	10	720	141	10	800	167
その他花き	15	-	400	15	-	400	15	-	400
花き合計	164	-	2,500	160	-	2,600	160	-	2,700

3 重点品目及びその他花き振興品目

重点品目：キク類、リンドウ、トルコギキョウ、ユリ類、ダリア

その他花き：ストック、バラ、ラナンキュラス、カンパニュラ、キンギョソウ、スターチス、ハボタン、ケイトウ、鉢物・苗物類

VI 取組の展開方向

1 花き振興のための方向性

(1) スマート農業の導入と多様な担い手の確保による生産基盤の強化

高齢化と後継者不足により、露地品目を中心に面積・出荷量の減少が顕著となっており、生産基盤の維持が喫緊の課題です。

このため、自動選花ロボットやICTなどのスマート農業技術を積極的に導入し、労働生産性の最大化を追求します。あわせて、農業法人などに対し、水稻育苗ハウスの遊休期を活用した低コストな花き導入モデルを提示し、新規参入を促します。



定植機



収穫機



自動選花ロボット

(2) 気候変動に対応した高度な栽培技術の確立と安定生産の実現

夏季の高温による生理障害などを克服するため、散乱光フィルムや高性能な遮熱資材などの導入を推進します。栽培技術面では、ダリアにおいて秋の需要期に多収穫を実現する「刈込仕立法」の普及を加速させます。また、トルコギキョウなどの土壌病害に対しては、低濃度エタノール還元消毒法やクロピクフロアなどの効果の高い土壌消毒技術を普及させ、連作障害の回避と単収向上を実現します。



リンドウへの遮光



ダリア刈込仕立直後の株



エタノール流し込みの様子

(3) 2027年国際園芸博覧会を契機としたブランド価値の向上

令和9年に開催される「2027年国際園芸博覧会（A1クラス）」をPR拠点として最大限に活用します。高度な栽培技術に裏打ちされた高品質なブランドイメージを確立し、市場シェアの拡大と販売単価の上昇を目指します。

(4) 花育の推進による次世代消費基盤の構築

中長期的な消費基盤の構築を目的に、花の展示会や花に直接触れるフラワーアレンジメント体験などを通じて将来の顧客を育成します。「花の国づくり推進協議会」などと連携し、日常生活に花を取り入れる文化を定着させるとともに、生花店などと連動して県産花きへの関心と愛着を深めていきます。



花育「一花一葉」体験講座



寄せ植え体験講座



「いい夫婦の日」ワークショップ

(5) 花き生産者団体との連携と強化

県内花き生産者により設立され現在5地区連と3部会で構成される「秋田県花き生産者連絡協議会」との緊密な連携のもと、各種技術研修会の開催や「秋田県花の祭典」等を通じた消費拡大のPR活動を推進するとともに、「2027年国際園芸博覧会」等の機会を通じて官民一体で秋田ブランドの魅力を国内外へ発信し、産地の活力と収益性向上を目指します。



生花店との交流会



花の祭典での花き品評会



技術研修会

2 品目別の展開方向（令和8～11年度）

（1）キク類

◆現状と課題

本県の花き生産の約4割を占める基幹品目ですが、全国的な傾向と同様に生産者の高齢化による栽培面積の減少が続いており、今後も減少が続くと予測されています。手作業主体の栽培体系による労働負担に加え、近年の高温による開花時期の変動や病害虫被害が、安定生産を脅かす大きな要因となっています。消費面では、葬儀の簡略化が進む一方、カジュアルな家庭需要や、高い技術を要するディスプレイマムが新たな付加価値商品として期待されています。



◆振興方策

男鹿市の園芸メガ団地などの先行事例をモデルとし、全自動選花ロボットやICTを活用したスマート農業技術を導入することで、一経営体当たりの生産性の最大化と労働負担の軽減を徹底します。また、遮光資材やLED電照などの省エネ設備導入を支援し、高温期の開花遅延対策と品質向上を両立させ、需要期の出荷ロス率の低減を図ります。

（2）リンドウ

◆現状と課題

全国第2位のシェアを誇る本県の重要品目ですが、令和2～3年をピークに面積・出荷量ともに緩やかな減少に転じています。最大の問題は既存生産者の高齢化による改植の停滞であり、株の老齢化に伴う単収の低下に加え、近年の温暖化がリンドウの衰弱を早めています。一方で、お盆や彼岸の花材として単価は極めて安定しており、近年は高値傾向が続いています。



◆振興方策

産地維持のため、定期的な新改植への経費補助を強化するとともに、大規模生産団地における課題解決を支援し、一経営体当たりの生産量を増加させます。

また、温暖化による着色不良を抑制するため、最新の遮光・遮熱資材の導入を促進し、品質の安定化を図ります。

(3) トルコギキョウ

◆現状と課題

栽培面積はこの10年で微増傾向にあり、今後も高単価が期待できる有望な品目です。

しかし、連作障害による単収の減少、また近年の猛暑による品質低下、早期開花による需要期出荷の不安定化が収益拡大の障壁となっています。



◆振興方策

環境負荷の低い「低濃度エタノール還元消毒法」や「クロピクフロー」などの効果の高い土壌消毒技術を産地に普及させ、連作障害の徹底回避を図ります。また、散乱光フィルムや最新の被覆資材による実証を強化し、高温下でも高品質な出荷を可能にする栽培技術を確立します。

(4) ユリ類

◆現状と課題

シンテッポウユリが主力ですが、この10年間で面積が半減するなど生産基盤の弱体化が著しい状況です。主産地の鹿角地域は、9月出荷が可能な国内唯一の産地として高い優位性を持ちますが、新規栽培者の減少と高齢化が足かせとなっています。一方で、近年単収は向上しており、収益改善の余地は大きいと考えられます。



◆振興方策

世界初となる県オリジナルの「花粉のないシンテッポウユリ」の早期普及を鹿角地域で推進し、冠婚葬祭需要における差別化を加速させます。今後も実生繁殖の利点と2年据え置き栽培を組み合わせた高収益作型を支援し、産地限定の出荷時期の強みを活かして産地の再興を目指します。

(5) ダリア

◆現状と課題

「NAMAHAGEダリア」を中心とした生産振興により、栽培面積と経営体数は全国第1位となりました。しかし、単収の低さが依然として課題であり、販売額での日本一獲得の障壁となっています。また、多くの品種は栽培の難易度が高く、近年の猛暑による生理障害も頻発しており、夏秋期の品質維持が困難になっています。



◆振興方策

産地の技術底上げを図るため、「秋田ダリア栽培技術アドバイザー」が築いた高度な知見を継承し、今後は振興局やJAによる産地ごとの巡回指導を強化することで単収向上と新規栽培者の早期経営安定化を図ります。NAMAHAGEダリア新品種開発では「栽培のしやすさ」を重視、選抜することで生産者が安心して栽培できる新品種の開発を目指します。

また、冷房育苗設備や遮熱資材の導入を支援し、気候変動に適応した安定生産体制を確立します。

(6) その他花き

◆現状と課題

ヒマワリやケイトウなど多種多様な品目が栽培されており、販売額は順調に伸びている成長分野です。一方で、品目が多岐にわたるため技術体系の確立が課題となっています。また、水稻大規模法人などの遊休施設をいかに活用していくかが今後の花き生産量拡大の鍵を握っています。



◆振興方策

農業法人等に対し、水稻作業と競合しない低コストで導入できる「隙間品目」（ハボタン、ヒマワリ等）を提案し、参入リスクを低減します。栽培マニュアルの作成や研修会を通じて技術習得を支援し、販売額のさらなる上積みと産地の裾野拡大を目指します。