

宮崎県花き振興計画の概要

計画の趣旨

平成26年12月に「花きの振興に関する法律」が施行され、また、平成27年4月には、国の「花き産業及び花きの文化の振興に関する基本方針」が策定された。県では、この「花きの振興に関する法律」に基づき、今後の本県花き振興に資する取組を進める上での指針となる「宮崎県花き振興計画」を今回初めて策定する。

※実施年度：平成29年度～平成33年度

本県花きを取り巻く状況

【生産】

○本県では、冬季温暖多照な気候条件を生かした産地づくりにより、日本一の産出額を誇るスイートピー等、多様な品目で産地化が図られている。

○しかし、輸入花きの増加や生産者の高齢化等により、産出額は平成11年から減少傾向となり、平成27年の産出額は69億円となっている。

【担い手】

○本県花きの生産者数は861名(平成27年)であり、花きの新規就農者数は、他品目に比べて少ない状況にあるが、キク・バラ・コチョウラン等の品目については、後継者が就農しており、規模拡大を進めている生産者も見られる。

【オリジナル品種】

○スイートピー、ランンキュラス等の品目では、総合農業試験場や産地において、多数のオリジナル品種が育成され、そのオリジナル性を生かした有利販売が展開されている。

【流通・販売】

○東京都中央卸売市場のデータでは、花きの出荷数量は減少傾向(H27/H14出荷量比、87%)にあり、それに伴って販売単価は上昇傾向にある。

○本県花きは、数量ベース(H27年)で切り花が84%、鉢苗物は60%を県外に出荷している。

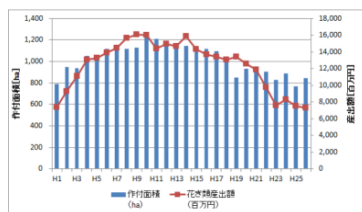
【輸出】

○北米・香港を輸出先とした県産花きの輸出は増加傾向にあり(平成27年実績 433千本)、特に本県のスイートピーは輸出切り花の代表として、国内外で注目されている。

【消費】

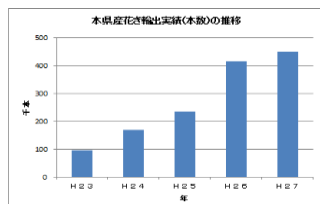
○全国の1世帯あたりの切り花購入金額は減少傾向(H27年：9,616円)。宮崎市における購入金額は全国38位で低い水準にある(H27年 宮崎市：7,174円)。

○県内花き関係者で組織する「みやざき花で彩る未来」推進協議会の「みやざき『花の日』」等の活動は「フラワービジネス大賞2014」(チャレンジ部門)を受賞するなど、全国的にも注目を浴びている。



順位	品目名	産出額(億円)
1位	コチョウラン(鉢物)	12.0
2位	ユリ	10.2
3位	スイートピー	10.0
4位	キク	6.7
5位	シキミ	2.8

資料：市町村報告



基本目標

100億円産業復活に向けた「みやざきの花」パワーアップ

花き振興の目標

	【平成27年】(基準年)		【平成33年】(目標年)
作付面積	805ha	→	945ha
産出額	69億円	→	100億円

目標達成に向けたアプローチ

1. 品目

品目については、それぞれ主力品目、振興品目、新規品目を設定し、取組を進める。

項目	目標	品目名	取組内容
主力品目	現在産出額の3割以上増を目指す	コチョウラン、ユリ、スイートピー、キク	雇用型大規模経営体の育成や気候変動への適応、環境制御技術の導入による収量向上等によって生産拡大を図る
振興品目	産出額2億円以上を目指す	シキミ、バラ、トルコギキョウ、ランンキュラス、ダリア	オリジナル品種・系統の活用によるブランド産地化、優良種苗供給体制の強化、環境制御技術の導入による収量向上等により、生産拡大を図る
新規品目	産出額1億円以上(新たな産地化)を目指す	キイチゴ、ヒペリカム、ランンキュラス Pon-Ponシリーズ、宿根スイートピー「ブルーフランス」、アネモネ、りんどう	産地側からの価格提案を可能にする新たな経営モデル(「価格設定型花き」として、推進体制の強化や実需者との連携による需要拡大等により、早期産地化を図る

2. 収量の向上

・各品目における環境制御技術の開発、マニュアル化を進め、スイートピー、キク、バラ等の品目において、現状の平均収量の1.2～1.5倍を目標に収量の向上を図る。

3. 担い手確保

・花きの新規就農者を10名/年以上確保するとともに、新規露地花き品目(キイチゴ、ヒペリカム、りんどう)に取り組む新たな花き生産者を含め、県内花き生産者数800名を確保しながら、目標達成を目指す。

4. 産地経営体の育成

・産地分析や産地経営体のビジョン策定を進め、花きの産地経営体育成を図る。(目標：産地分析6産地、ビジョン策定14産地)

施策の具体的な展開方向

○ 気候変動に負けない花き生産の推進

①施設内環境改善の推進、②高温に対する新技術の開発・普及

○ 高収量・高品質化を実現する次世代型花き生産の推進

①各品目における環境制御技術の開発・マニュアル化、②環境制御システムの導入推進

○ 冷涼な気候を利用した中山間地域における花き産地の拡大

①ランンキュラス、ホオズキ等の更なる拡大、②りんどう等新たな品目の推進・定着

○ 輸出先ニーズに対応した生産による輸出の拡大

①輸出先ニーズの高い品種、品目の導入推進、②鮮度保持対策の徹底等による日持ち性向上推進、③輸出先国でのプロモーションの開催による販売促進

○ マーケットニーズの高い新規品目の拡大

①生産安定技術の確立、②関係機関の連携による推進体制の強化、③現地における経営モデル実証、④消費地における需要拡大推進(品目名：キイチゴ、ヒペリカム、ランンキュラスPon-Ponシリーズ、宿根スイートピー「ブルーフランス」、アネモネ、りんどう)

○ 実需者ニーズに対応した販売体制の構築

①顧客分析等による販売ターゲットの明確化及び分析結果に基づいた販売戦略の構築、②日持ち認証制度の取得推進、③小売店や花束加工業者等との契約販売の拡大

○ オリジナル品種等を生かしたブランド産地化による有利販売の展開

①オリジナル品種の育成推進、②優良種苗供給体制の強化

○ 花き関係者の連携による消費拡大対策の推進

①みやざき「花の日」の推進、②花育活動の拡充、③県民参加型イベントの更なる充実、④新たな物日の提案

○ 産地での研修や就農後のフォローアップによる担い手の確保、育成

①産地における研修体制の整備、②リタイアする生産者からの経営資源(施設・技術等)の継承推進、③生産者組織等の研修会を通じた担い手の資質向上

○ 企業的な経営感覚を持った雇用型大規模経営体の育成

①経営管理能力の高い生産者の育成、②周年雇用型経営モデルの確立・普及、③補助事業活用による規模拡大の推進

環境制御技術の導入等による生産力の向上

輸出の拡大やマーケットニーズの高い新規品目の拡大等による販売力の強化

花き産地の未来を担う人財の育成