

関西花き卸売市場での切花取引への影響

株式会社 JF 兵庫県生花
吉田 智

全世界で猛威を振るう新型コロナウイルスによる感染症は2月頃より日本国内でも拡大が始まり国民の生活に大きく影響を及ぼしている。私共花き卸売市場においても切花や鉢物の取引に甚大な影響が出ている。本稿では関西の花き卸売市場における切花の取引状況について記述させていただく。

3月 新型コロナウイルス感染拡大本格化

【消費と販売】

通常であれば3月は春の彼岸、歓送迎会、卒業式や各種イベントなど切花の特需期。今年は新型コロナウイルス感染拡大に伴い本格的に花きの消費にも大きな影響が出始めた月となった。政府からは3つの密を避ける新たな生活様式が提案され人が集まるイベントはことごとく自粛に追い込まれた。当然それらのイベントで使用される装花の需要は壊滅的なダメージを受けることとなった。また生花需要の期待できるホテルや飲食店などにも多大な影響が出始めたため、特に洋花類の落ち込みは顕著となった。

外出自粛に伴い遠方への買い物が減った代わりに、自宅近隣のスーパーなどで日用品や食料を買い求める消費者が増えた。この影響によりスーパー店頭でのカジュアルフラワーいわゆるパック花の消費が堅調に推移し始めた。この状況はコロナ禍において継続して見られる傾向である。葬儀需要については上旬はほぼ15%程度のダウンで推移したが、後半は都市部の業者を中心に大きく業績を落とす結果となった。

【花き卸売市場】

例年花き卸売市場ではこの時期に大規模な展示商談会などのイベントを企画しているところが多いが、今年は中止とする市場が相次いだ。弊社でも春の感謝祭と称した商談会を企画しており、感染の拡大が見られ始めた時期と重なり中止も検討したが、様々なご意見を参考に感染予防対策を最大限配慮した上で予定通り開催した。出展者の一部にキャンセルが発生したが、

商談会は大変好評をいただき取引も思いのほか好調であった。

【市場取引】

3月全体では取扱量を減らす結果となった。しかしながら春彼岸だけを見ると墓参り需要を中心にほぼ例年と大差ない取引結果となった。3週目以降規模を縮小して卒業式を行う学校が増加し、特にガーベラの需要が急激に高くなり13日以降から20日にかけて非常に引き合いが強い状態となり、20日の時点では前週比170%の単価を記録した。

4月 緊急事態宣言の発令

コロナ禍でもっとも大きな影響を受けた月

【消費と販売】

大規模商業施設のテナントは軒並み営業自粛を余儀なくされた。縮小する切花取引の中で春のお彼岸以降も仏花の需要は比較的安定しており、ホームコースのカジュアルフラワーの引き合いが引き続き強い傾向が見られた。葬儀は前年と同程度の件数で推移したが、家族葬や直葬が中心となり生花の使用量は半減した。

4月下旬ころになると一部のマスコミが生花店、産地、卸売市場などを取材し、花が売れないことや花が非常に安いといった内容がTV等で報道されるようになり、一般の消費者に広く伝わることとなった。このためこれ以降母の日前後まで販売店で余計に生花が売りづらくなった、あるいは価格交渉をされるようになったなどと、多くのご不満の声を伺った。

【花き卸売市場】

緊急事態宣言発令下においても卸売市場は社会を維持する上で必要な生活インフラとして営業自粛の対象から外された。ただし従業員を含め買参人、関係業者等非常に多くの方が来場されるため、通常の商品取引業務を遂行するにあたり、弊社では新たにガイドラインを作成した。ガイドラインは3項「①感染拡大

防止の基本指針、②感染者が発生した場合の対応策、③事業継承について」から構成される。以降このガイドラインに基づき感染拡大防止をさらに徹底しながら市場取引業務を行った。

お客様にはご来場いただくなくてもお取引いただけるように、大阪本部において4月と5月はWEB販売サービスを全買参人に無料開放した。在宅セリシステムを運用している神戸本社においてはこれをあらためて推奨した。従業員に対しては、日々の体調管理はもちろん在宅勤務を交代制で導入し、さらに特別休暇を臨時で付与することで入社する機会を大幅に減らした。在宅勤務に関しては平素から出張等により入社できない場合にも社外からセリ前販売、WEB販売の価格入力、注文品の引き当て等の通常業務が可能な体制を構築しており特に支障なく対応することができた。産地等への出張は当面原則禁止とした。

多くの買参人が集まるセリ室は通常締め切る出入口を開放し、強力な送風ファンを併用することにより常に外気と入れ替えができる状態とし空気の滞留を防ぎ密閉空間にならないよう最大の留意を払っている。買参人が使用する応札端末はアルコール消毒液により適宜拭き上げを実施。来場時には可能な限りマスクの着用と同一買参以外の方とは距離を取って着席いただくようお願いしている。取引量が激減し出勤する従業員が限られる中、セリ販売は支障のない範囲でレーン数を一部減らして実施した。

【市場取引】

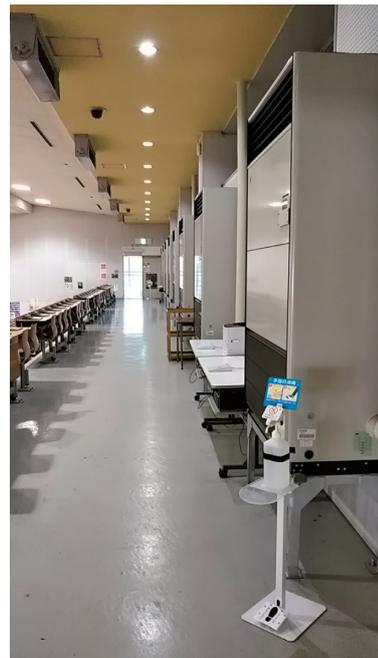
政府による緊急事態宣言の発令に伴い人々の社会生活は大きく制限を受けることとなり、市場取引はかつて経験したことのないような厳しいものとなった。特に緊急事態宣言発令直後の1週間の平均単価は日に日に下落を続け記録的暴落。高単価の期待できる歓楽街の飲食店への装花やギフト需要、さらにホテル関係を中心としたイベントや宴会の自粛から高級花が特に弱い取引となった。輸入花は航空機の大幅な減便や運航中止に伴い輸送スペースの確保が困難となり、運賃が通常の3倍近くまで一気に高騰。取引量は輸入業者により異なるが昨年対比でおおむね60～80%程度まで減少した。特にマレーシア・タイからのデンファレやドラセナ類の入荷が極端に減少したため、引き合いが強く高単価での取引となった。



セリの様子1
一部レーンは使用せず スタッフはマスクを着用



セリの様子2
買参人は間隔をあけて着席
会話を控え可能な限りマスクを着用



セリ室内の様子3
入り口を開放し天井に設置したスイングファンを併用
足踏み式アルコール消毒液を設置

5月 コロナ禍の「母の月」商戦

【消費と販売】

緊急事態宣言下で迎えた母の日。消費者が母の日前に生花店に集中するのを避けるため、今年は業界をあげて「母の月」としてキャンペーンを行った。大型商業施設の休業に伴い、例年であれば百貨店等で花以外のギフトを購入していた消費者が今年は生花を選ぶ傾向が強くなり、母の月キャンペーンの効果もあり販売は堅調に推移。外出自粛が求められる中インターネット販売が飛躍的に伸び、前年比150%以上を売り上げる業者もあった。引き続きスーパーでの購入が堅調で、特に郊外の大型スーパーよりも地域密着型の比較的小規模なスーパーでの販売が好調であった。「STAY HOME」が提唱される中、花き業界では「STAY HOME WITH FLOWER」を掲げ花のある暮らしを提案した。都市部でのみ影響が出ていた葬儀需要の低下が本格的に地方部へも広がり始めた月となった。

【花き卸売市場】

市場では回復する取引量に対応するため、感染拡大防止を図りながら従業員の勤務体制を徐々に通常シフトに戻し、母の日商戦は全従業員で対応にあたった。これ以降ガイドラインに従いながら通常勤務体制へと戻した。

【市場取引】

5月に入ると相場は一変し10円以上単価が上昇。母の日の仕入れが本格的に始まると、カーネーションの出荷が遅れたため引き合いが強くなり高単価での取引となり、他の洋花類もこれに追随し高値での取引となった。輸入品の入荷量についてはコロナ禍においても落ち込んだ月となり、昨年比で60～70%程度の取り扱い量となる商社が多くを占めた。また一部では50%を割り込む商社も見られた。

6月 緊急事態宣言解除後 WITH コロナの時代へ

【消費と販売】

5月下旬に緊急事態宣言が解除され、春から自粛指定されていたイベントが一部緩和された。大型商業施設の営業再開後も生活スタイルの変化により地域密着型スーパーの集客力は衰えることなく、相変わらずパック花の販売好調は継続。葬儀は家族葬が主体となり規模は縮小。例年特にブライダル需要が大きな月であるが、今年はほとんど動きがない状態。ブライダル

を中心として扱う業者の中には昨年比40%以下の取扱量となる業者もあった。

【市場取引】

全体に引き合いが弱い中、本格的な梅雨の到来とともに軟調な市況となった。葬儀の様式が変化したため特に白菊の販売は苦戦を強いられることとなる。

輸入花は前月と比較すると数量比で大幅に回復したが、依然航空運賃が高止まりしている状況が続いているため販売単価が強くなり求められた。航空運賃の高止まり傾向は今後も続くことが予想されるため、航空輸送から船舶輸送に切り替えることを検討する商社も出てきている。輸入花に関しては運賃高騰によりつめ込む数量を増やしすぎた影響と思われる。品質に関するクレームが例年よりも多く見受けられるようになった。

7月 日照不足 遅い梅雨明け

【消費と販売】

経済活動が再開されながらも新規感染者数が抑えられていたこともあって一時的に回復傾向も見られた。だが全体的には梅雨の影響を受け、消費は低迷し販売は苦戦。長引く梅雨により買参人の買い控えが目立つ月となった。

【市場取引】

市場業務は引き続き感染拡大防止を図りながら通常の業務を遂行。量販加工業者においては、スーパーでの販売が継続して好調なことから昨年以上の売り上げを確保する業者もあった。葬儀業者は在庫を極力最小限にとどめ、仕入れの回数を例年よりも増やす傾向が見られるようになった。

消費の先行きの不透明感から春以降作付けを減らす産地や作型の変更を行う産地もみられ、この影響が本格的に出始めた月となった。これと併せ全国的な天候不順や高冷地の生育遅れが重なり、入荷量が昨年比85～90%程度で推移。結果小菊やスプレーマムを含むキク類が入荷が減少したが単価高により取扱金額増となり、特に和花類は販売が好調。バラ類は国産品は暑さのため、また輸入品は航空便の減少により、大幅に入荷減となった。

8月 感染者拡大 関西盆需要 猛暑

【消費と販売】

再び感染者が都市部を中心に増大し始めた。特に大

阪府の新規感染者数が東京都を超える日もあった。この影響もあり一般小売店の購買力が縮小。お盆に向けては買い控え傾向が見られた。しかしながら台風の襲来を受けた昨年と比較すると販売結果は非常に好調。お盆の帰省を見送る人々が多い中、インターネットや花キューピットなど花店のネットワークを通じて実家に花を届けるといった動きも見られた。特に今年はお盆の時期を避けて墓参りをする人が多くあり、例年になく盆明け以降も長期間にわたり店頭販売が好調を維持した。

【市場取引】

盆需要期に関して、和花は産地で7月の大雨の影響を受けたところ以外は比較的順調な入荷となる。ただしハス花は出荷時期のずれの影響を受け高単価での取引となり、特にレン台の入荷不足が顕著となった。洋花に関しては春先以降の天候の影響があり、高冷地を中心に生育遅れが見られ盆を超えての出荷があった。だが基本的には先月に引き続き品薄傾向であったため比較的高単価での取引となった。盆明け以降わずかながら回復傾向の葬儀需要と品薄により、白菊が特に高騰し引き合いの強い状態が続いた。全体としては盆明け以降例年相場は低迷するが、店頭販売が好調を維持したため今年是比较的堅調に推移。特に量販店や加工業者からの発注が好調であった。

市場取扱高 切花 昨年対比

弊社での切花市場取扱高については新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた3月から5月は前年割れとなった。特に緊急事態宣言下の4月、5月は極めて厳しい結果となった。しかしながら6月から8月は100%を超え、前年を上回る販売結果となった。これは昨年6月下旬から7月上旬にかけて大阪でG20が開催されたため、人々の活動や物流に大きな制限を受けて、一時的に花の消費が大きく落ち込んだこと、また昨年7月は本来8月出荷の盆用花が一部前進開花となり集中出荷となったため、需給のバランスが崩れ単価が落ち込んだ影響によるものである。8月は昨年盆の最重要店頭販売日の週末に台風10号の襲来があり、大幅に販売を落としたことが大きく影響している。また新型コロナウイルス感染拡大に伴い、在阪の一部の市場がセリを含むすべての取引を今年4月以降WEB上で行うようになり、さらにその後セリ販売時間の大幅な変更を行ったことにより仕入れ業者

が流動的になっていることも原因の一つとして考えられる。

今後の花き取引

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い私共花き卸売市場はかつてないほど大きな影響を受けている。人々の生活様式が劇的に変化中、特にホームユースを中心とした消費が堅調に推移していること、またインターネットを通じた販売が極めて好調であることなどは明るい話題である。仏花需要が好調を維持しているのも相場の支えとしては非常に大きい。直近では盆花の需要が高かったことは、継続する好調な仏花需要と併せて長引くコロナ禍での生活により人々の心に何らかの変化が生じている可能性も考えられる。在宅時間が増えることにより時間的余裕あるいは精神的変化が生まれたため、空間的ないりどりや精神的な癒しなどを求め自宅に飾る生花の需要も高まっている。そして一部の消費者がSNSなどを通じて発信することにより共感する人も多くさらに広がりを見せていると考えられる。

しかしながら現状ではそれら消費者が購入した生花について正しく取り扱いできていない場合も多い。水揚げの不良など様々な要因で本来の生花のもつ美しさを見ることなく、あるいは観賞期間に満足することなくしおれたり枯れたりすることにより廃棄されてしまっている事例も多くある。我々供給サイドとしてはあらためて販売店やWEB、SNSなどを通じ生花の正しい手入れの仕方など、メンテナンスの大切さを啓発し、本当の満足を消費者に届けていく必要があると感じている。

花き卸売市場においては不規則になりがちな勤務体制を見直すきっかけになると考えられる。時代の求める働き方改革も見据えたうえで、流通業界に卸売市場が求められる機能をしっかり果たしていかなければならない。最新技術を駆使し市場にご来場いただくなくても様々な取引が完結する環境を構築し、併せて効率化省力化を図っていく。一方で私共が取り扱う商品が画一的な工業生産品ではなく生産者の方々が丹精込めて作られた農業生産品であることを常に忘れずに、「現場」「現物」にもこだわり感染予防対策を講じた上で買参人の皆様にご来場いただき、直接商品を見てお取引いただける環境を今後も提供していきたい。