

JELFA 会員の皆様へ毎月お届けする最新ニュースです。

Topics ・ 国内外調査 2011 「ロシアの花き流通調査」 ..2-8P

東日本大震災による被災のお見舞いを申し上げます。
被害に遭われた地域の皆様におかれましては、衷心よりお見舞い申し上げますとともに、
全ての被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。



ジェルファ コラム column

綺麗に最後まで咲いて欲しい

フジ日本精糖株式会社 機能性素材本部 キープ事業部
部長 樺澤 敏彦

必要な処理剤を取り揃えた鮮度保持剤メーカーでもあります。業界の皆様においては社名よりブランド名の「キープ・フラワー」のほうがお馴染みかもしれません。

今年も母の日には、小売店の店頭にて特設コーナーが設けられ、キレイな花がいっぱい花を選ぶ子供たちの目は輝いていました。この子供たちが買ってくれた花が、お母さんの手に渡り一日でも長く綺麗に咲いてくれることを願いつつ、花を通じて暮らしに潤いを提供することを使命に邁進することを再認識しました。

今日、生産者の鮮度管理意識の高まりやELFバケットシステムに代表される低温湿式輸送のインフラ整備も進み鮮度保持のプラットフォームは完成しつつあると思います。

弊社と致しましては、これからも切花流通の各段階において、作業や環境負荷の軽減にも寄与できる最良の鮮度保持剤の開発と安定供給により、花業界のお役に立てるよう努力して参ります。

この度の「東日本大震災」により被災された皆様に謹んでお見舞い申し上げます。また、被災地の皆様のご健康と一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

今後とも技術革新や環境の変化に応じた鮮度保持システムの改善を継続的に行うことは重要ですが、この鮮度保持対策の実績をバックボーンとして、もっとお花を気軽に買ってもらい、安心して家庭で飾ってもらえるようにして行く仕掛けが大切と考えています。

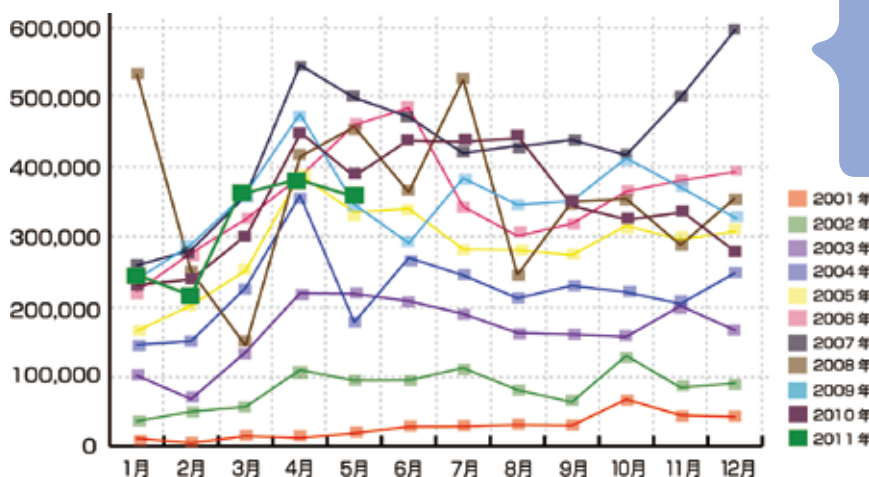
今すぐに需要拡大を果たす特効薬はありませんが、JELFA協会の皆さんと協力して取組を行えば、近い将来には消費拡大、家庭への花普及が成しうるものと信じております。

さて、弊社は関東、甲信越、東海地区を地盤とする精製糖の製造販売会社です。そして1970年代に砂糖の甘味以外への用途開発研究の結果、切花活力剤「キープ・フラワー」を発売してから40年余り、生産者から消費者までの各段階に

2月のフラワーバレンタインに象徴される花消費拡大のプロモーションに取組み、生活で花を飾るシーンの提案をして行くことがますます求められると思います。

ELF バケット流通量のご報告 2011年5月末現在

★月間流通量



総計流通量 33,136,415 (2001年から2011年5月末まで)

5月の流通量
357,974 個



ロシア花き流通調査 *Russia*

JELFA 国内外流通調査の 2010 年度は、ロシアの花き流通状況を調査いたしました。

2011 年 6 月、首都モスクワを 3 日間とサンクトペテルブルグを 3 日間調査し、仲卸など現在大きな成長を遂げている、ロシアの花き流通を調査いたしました。



ロシア概要

人口 1.4 億人

定年 男性 60 歳 女性 55 歳 / 給料 平均 800 ドル

気温 夏 30℃ ~ 冬 -35℃ (気温差約 65℃)

ロシアの経済

自動車メーカーなど外国企業の工場が多く入ってきた事で、雇用が増えている。物価がとて高い国であった。

ロシアの花流通

花の輸入卸業者は 3 から 4 社程度。

花の卸業者は、大型は 2 社、中型は 10 社程度で、他に小型の業者が多い。中小業者の場合はオランダからの共同運航便を使っている場合が多い。ロシアの花のマーケットは確実に大きくなっている。花屋が伸びている。

モスクワ以外の地域では、さらに伸びる可能性があるが、実際には流通統計がなく、年間の需要推移も掴めていない。

※花の小売業について

鉢物は、大型店舗の場合は直接オランダから購入しており、小型店は国内卸から購入している。

切花は、国内卸からの購入だが、卸会社が加工機能を持たなければ、将来的には大型店舗は直接オランダから買う可能性も考えられる。

主な花の需要

物日 (ロシアの主な花の需要)

婦人の日 (3/8)、バレンタインデー (2/14)、イースター、戦勝記念日 (5/9)、クリスマス。

卒業式 (6 月下旬)、入学式 (9/1 新年度)

墓参りは造花が多い。夏の需要は少ない。ホームユース (自分のための花) の需要は少なく、ギフト需要は根強い。

切花は、入学式と卒業式にかなりの需要がある。また 6 月のブライダル需要も多い。

自宅用は、鉢物が人気 (長く持つため)。今後も鉢物のほうが伸びると予想される。

ロシアの消費者について

- ・ (金額差はあるが、) 富裕層だけでなく、広く消費されている。
- ・ 結婚式に招待された人は必ず全員花を持って行く習慣がある。
- ・ 人へのプレゼントは、「花がメイン + ほかの物」となる。
- ・ 葬儀需要は、バラとカーネーションが中心。
- ・ 品種別にはバラ 50%、菊 30%、グリーン・枝物 5%。
その他、草花類が増えている。
- ・ 春はチューリップの需要が高まり、バラに次いだ取扱量となっている。
カーネーションは年々人気がなくなってきている。過去 10% の需要があったが 1% に減った。



花の国内生産

- ・ 切花の国内生産は始まったばかり (バラ・ユリなど)
- ・ モスクワ・サンクトペテルブルグ近郊でも増加している (国の補助もある)



★視察訪問地

- 7Flowers (モスクワ本社)
- 7Flowers (サンクトペテルブルグ支店)
- EURO FLORE
- PRO FLORE
- STAR LIGHT
- フォーシーズン ORANGE

7Flowers (モスクワ本社)



【会社の状況】

モスクワ西部に位置。設立して11年。社員数250名。社名の「7」は、虹色の意味。

現在、社員の品質管理・マーケティング指導・教育に力を入れている。会社は20%の成長。サンクトペテルブルグに支店を開いた（別途視察記載）。近いうちに、シベリアにも支店を開く予定である。関連会社で資材会社も持っている。ブーケメーカーは持っていない。顧客は、最低2万円以上の仕入れが条件。スーパーへの納品は、シール貼り程度のサービスはしている。切花のスーパーマーケットへの販売は最近始まったばかり。

【取引関係】

販売：大型スーパーマーケットへの販売を行っている。

ホームセンター（OBIなど）へも販売している

仕入：取引国（オランダの輸出会社・コロンビア・エクアドル）

コロンビアからは、バラ・カーネーション・アルストロメリアを輸入。ニュージーランド・タイの花は、オランダを通さず直接購入。（温度管理の意味で）今後ケニアも直接購入の可能性がある。フローラホランドのインターネットオークションでも一部購入している。市場買い分は、セリ購入し、ロシアまでの輸送期間の2～3日中に情報販売している。輸送温度（切花5℃ 鉢物16℃）。

各国の出荷者と直接商談をしているが、インフラはオランダを利用している。

モスクワの空港の設備は悪く、オランダの空港を利用することが品質確保につながる。したがって、オランダの輸出会社・物流会社を利用している。



7Flowers (サンクトペテルブルグ支店)



【会社の状況】

2008年設立。モスクワ本社の支店となる。サンクトペテルブルグで最大の業者。現在、年40%の生長をしている。

【取引関係】

販売：サンクトペテルブルグを中心とした北西ロシアへ販売している。サンクトペテルブルグでのマーケットはさほど大きく成長していないが、シェアを獲得している。

スーパーマーケットへは鉢物中心に販売。切花は未成長だが花束を作って納品している。

花屋向けにWEBサイトを持っている。

配送：運送業者を使っている。年間の需要に波があるので自社では運送部門を持っていないのが現状である。

仕入：ロシア産の花は、バラを仕入れている。仕入れの10%が国産。地元の花もオランダと同様の価格で販売されている。

オランダからの花は、本社と同じようにフローラホランドのインターネットオークションでも購入している。オランダからの輸送は、3日間かかる。モスクワ本社とは別便を仕立てている。





【会社の状況】

14年前に開業。6年前に新社屋完成。会社は毎年15%程生長している。2年前に不景気が襲った時、つぶれた会社も多いが、生き残った会社のひとつである。現在の業績は安定している。

【施設内】

- 1F ショールーム。キャッチ&キャリ。ブーケも依頼に応じて製作。
- 2F 資材部
- 3F 切花冷蔵庫、鉢物保管庫

【取引関係】

販売：卸部とは別に消費者に直接販売も行。200ユーロ以上の購入で、消費者も卸価格で買える（それ以下は25%アップとなる）。外ではもっと高く販売されているので価値はあるようだ。

- ・「花屋が嫌がらないか」という懸念には、「各花屋の位置は離れており広範囲に及んでいるので現在競争がない」こと、「それぞれの花屋が儲かっていること」で問題は無いようだった。来競争が激しくなればその可能性もあるのだろう。
- ・スーパーへの納品はおこなっていない。
- ・ロシア内の配送は、約1,000キロメートルまで配送している。

仕入：オランダの輸出会社から仕入れている。

輸送：オランダから2,500 km。卸の顧客ごとに台車に分けられての輸送されている。

運賃はトラック一台4500ルーブル。一回の輸送は、台車22台。トラックは週4便。他の小さな卸との共同運航便をしている。





【会社の状況】

社長は、過去5年間（STAR LIGHT）で働いていた。花屋を28店舗展開している。今後、40店舗くらいにしたい。
店への配送は、渋滞を避けるため、早朝か深夜で行う。店は20時間営業。
店は、外からは見えない作りで、来店してもらい花を選んでもらって販売する（ブーケも完全オーダー）。

【取引関係】

100%オランダの輸出会社からの輸入。
週3～4回、他社との混載便で輸送。
フローラホランドのインターネットオークションで購入している。



● リガの相対市場（モスクワ）

モスクワにある市場（マーケット）を視察。
卸だが、小売もしている。生花が多く、7割を占めていた。



STAR LIGHT

【会社の状況】

設立 15 年以上の会社。
切花取り扱いではロシアで一番大きい。

【取引関係】

オランダの輸出会社から全面的に仕入れている。南アメリカ・アフリカも全てオランダ経由。鉢物も切花も同じサプライヤー。トラック単位で仕入れており、切花週 7 便・鉢物週 2 便。注文販売がほとんどで、花屋への配達も行っている。消費者も別価格で買える仕組みにしているが、ほとんどは花屋への卸。注文も在庫販売も Web で販売している。



フォーシーズンズ ORANGE

店舗を展開しながら卸も同時に行っている。
サンクトペテルブルグの街中でも数多く展開していた。



卸を併設した大型店



卸部





地下通路



デパート



駅



ガソリンスタンド

調査メンバーコメント

●副会長 柏村哲徳

「ロシアはまるでオランダだった」

視察したロシアの卸、小売店の店頭で見られる花や鉢物の90%以上が、オランダから空調完備のトラックで3日間かけて輸送されてくるものばかりで、まるでオランダの業者を視察しているのかと錯覚するほどだった。かつては、世界中の花が、いろいろなルートや手段でロシアへ輸入されたが、結局は、きちんとした品質管理の下でオランダの業者から届けられる商品が信頼できるということ、どの業者も指摘された。

日本でも花育や、フラワーバレンタインなど、花の消費拡大へ向けて、さまざまな取り組みが行われているが、こうした活動で消費者が花に興味を持ち、実際に花を買ってもらっても、その花がすぐに萎れたり、枯れたりしては継続した消費には結びつかない。

流通インフラとしてのコールドチェーンを整備し、業界全体で「流通品質の向上」を実現して日持ちする花を流通させることが、花の消費拡大を推進していくには不可欠であることを、ロシアで圧倒的なシェアを勝ち得たオランダからの花を見て改めて痛感した。

●常務理事 米田裕史

一週間の短い滞在で本質はつかめていない。しかし、モスクワは緑の多い街並み、サンクトペテルブルグは歴史が凝縮された都市であった。両都市とも、物価が高く、年金者は住みづらく郊外に引越すようだ。

このような物価が高いなかでも、花の消費は大きく伸び、ブーケの単価が高いのには驚いた。街角の至る所に花屋があり、客の大半が男性のようだ。花の消費の大半はギフトで、イベント需要である。例えば、ロシアのロコミ情報サイトによると、ロシアの花の消費の最大日は3月8日の国際女性デーである。ロシアでは、バレンタインデーよりもビッグな一大イベントで、男性が女性にプレゼントを贈り、感謝と愛情の気持を示す日になっている。

・男性が考えるベストプレゼント

1位 花(44%) 最近、季節柄 チューリップが人気花は、朝一番にあげるのがコツ

2位 チョコレート、ケーキ(14%)

・女性が欲しいベストプレゼント

1位 花(46%) 2位 香水、化粧品(17%)

上記の調査結果の中で、半分近いパーセンテージで花が1位となることは、他国の調査結果では見られない現象である。ただし、家庭をはじめレストラン、ホテル等で花を楽しむ習慣は今のところ無いようで、今後の大きな注目すべきポイントである。

●常務理事 青山松夫

「ロシア調査について」

ロシアと聞くと、ソビエト連邦を思い出すのは古い人間でしょうか。

昔のイメージと今見ている雑誌ニュースなどからは、お金持ちが沢山いて、自由な生活、経済活動をしているように写っています。

モスクワ市とサンクトペテルブルグ市と訪問し、市内での高級車が多く、一般人も日本と変わらないと感じました。花の流通、消費、ビジネスは？ 全てオランダから商品の花と、花の流通システム、品質管理システムも同時に輸入している事、そんな考え方でオランダ経由を利用、活用していると聞かされた時に、花のビジネスの本質を簡単に手に入れる方法の理解はさすがです。コールドチェーンが徹底され、花の扱いが全て提供されている事が大きく、システムと一緒に輸入、購入し、ビジネスの元を高レベルで理解している、実行している事が、さすがと言うか立派でした。小さな花屋さんが多く、サンクト市の郊外の店舗で、お母さんと女の子が花束を店員さんから受けと取った笑顔が印象的でした。しっかりした流通システムと品質管理が、女の子の笑顔が花束の笑顔の長さと同じであったのでは無いでしょうか？

●常務理事 佐無田仁

「ロシア調査を終えて」

ロシアの花き流通の卸部分は、一言でいうとオランダがコピーされてロシアに来ている感じであった。

そしてなぜ、輸入インフラとしてオランダを選択するかという理由がはっきりしていた。これまで、JELFAで調査してきたことでも言えるように、オランダが世界でもっとも良い環境を保持し続けているからだろう。ロシアの卸がオランダ以外から直接買付けている花も、オランダのインフラを利用することで品質を確保しているのだ。

ロシア内で特に勝ち組の大手卸は、品質保持の技術・施設もそっくりオランダから輸入しているので、確実なインフラを達成している。

ロシアは現在、まだまだ花生産が確立していないので、オランダから輸入できるようになったことで、ロシア国内の消費も急成長している。

日本からの花の輸入については、花には興味があるが、インフラには興味がない。輸出したければオランダを通してくれと簡単に言われてしまった。

このように、我々が考えていた以上に勝ち組の流通品質に対する意識の高さには驚かされた。

ますます、日本の流通品質の確立に關志を燃やしたくなる調査となった。



※回覧してください。なお、各部署や個人宛など社内の複数発送も賜ります。ご連絡ください。



JELFAのホームページ

セミナーの報告など様々な情報を公開しています。

<http://www.jelfa.net>

発行：特定非営利活動法人 日本ELFシステム協会

編集：JELFA事務局

東京都大田区東海2-2-1 大田市場花き部FAJ内新館4階

TEL/FAX 03-3799-5817

E-mail jelfa2002@jelfa.net

郵送先 〒143-8721 大田市場内郵便局 私書箱39号

JELFA
NPO 法人
日本ELFシステム協会