

# 取組事例① 花き卸売市場の販売力強化

**目的** 花き卸売市場は、集荷・分荷、価格形成、代金決済等の調整機能を有す生花・園芸品等の流通の基幹インフラである。しかしながら、長引くコロナ禍の緊急事態宣言による取引先の冠婚葬祭等業務の大幅な縮小や、イベントの中止等により、イベントや行事等向けを主な取引先とする事業者を中心に取引額が減少し、経営環境は厳しい状況にある。

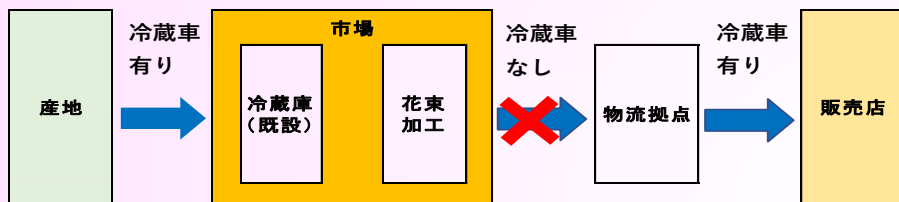
このような中アフターコロナを見据え、市場業務の継続性や感染状況に左右されない花き製品の持続的な供給体制を構築する観点から、巣ごもり需要の増加などの消費者ニーズの変化に的確に対応し、販路の拡大及び多様化の必要性があり、主な具体的取組として、「コールドチェーンの確立」や「家庭向け花束等の新商品開発」を実施する。これにより新商品を活用した販路の拡大及び花卉園芸品等の安定供給体制の確立を目的とする。

## 事業内容・実施方法

### ◆ 冷蔵トラック

#### ○コールドチェーンの確立

<現状> 市場から販売店への冷蔵運送体制が未整備



家庭向け花束等新商品の開発と併せて市場から販売店への冷蔵運送を整備することによりコールドチェーンを確立し、新商品を中心に競争力の高い販売体制を構築する。

### ◆ 花束加工機

#### ○新商品の開発及び販売

巣ごもり需要に対応した家庭向け新商品の開発、販路の拡大・多様化により、市場取扱高に占める家庭向け販売高のウエイトを増加させ、感染が再拡大した場合も持続的な経営が可能となる。



### ◆ 得られる成果及び目標

#### ○コールドチェーンの確立

- ・産地から販売店への一貫した冷蔵運送が可能
- ・産地の共有化による効率的な花材の確保
- ・鮮度保持のために有水バケツト運送の実施  
⇒鮮度を維持して遠方や多店舗配送を実現

#### ○花束加工機導入による新商品の開発・販売

- ・ドラッグストア等への多店舗納品に対応するための、加工品(花束)生産体制の構築
- ・定期・安定販売による収益の確保
- ・新商品の開発・販売による市場取扱高の拡大及び花きの供給力向上

#### ○目標売上高

- ・3年後(令和7年度)までに1億円

