

国内最大の鉢花拠点市場「豊明花き」

新潟薬科大学応用生命学部生命産業創造学科

井浦彩乃

国内鉢物の取扱高で首位を誇る豊明花き。グループ会社であるフラワーオークションジャパンと併せると鉢物市場全体の流通量の25.4%を二社で占める(2021年実績)。同社が入場している豊明花き地方卸売市場は100%の民営市場であり、インターネット取引システム「イロドリ*ミドリ」を始め、先駆的なサービスを提供してきた。「イロドリ*ミドリ」における市場連携は117市場中36市場(同)まで拡大し、インターネット取引比率も41.5%(同)と高い。転換期を迎えている花き業界においてさらに影響力を高めていくことが予想されている豊明花きの事業展開について考察した。

キーワード：鉢物、民営市場、注文取引、インターネットによる市場連携、ビックデータ

【1】愛知県の花き産業と豊明花きの軌跡

豊明花き株式会社¹は愛知県豊明市に本社を構え、豊明駅から徒歩1分、伊勢湾岸自動車道「豊明IC」から車で約5分と、交通アクセスが好立地にある。豊明花きは鉢物取扱額日本一の卸売会社であり、敷地面積が約5万2000m²、建物面積が約2万4000m²と広大な面積を有する。物流では世界21カ国27都市に輸出を行い、日本全国津々浦々にまで取引を拡大し続けている。

2021年の花き卸売市場取扱高は147.9億円と前年比で大きく伸長している。その中で鉢物の取扱高では130億円と国内最大を誇り、業務提携しているフラワーオークションジャパン(FAJ)の107.6億円と併せ、流通シェアでは花き市場全体の25.4%を占めている²。2021年の取扱高上昇については、2020年6月に開始したWEB買参権の新設が大きく関わってい

るとされる(図1-1)。詳細については、後述にて紹介する。

豊明花きはJapan Floral Industry(JFI)グループの中核企業の一つである。JFIグループは、卸売事業者、輸送事業者、物流・加工事業者、資材・種苗事業者、システム事業者の10社から構成される日本最大の花きグループで

図1 豊明花き業績推移 (単位:万円)

	切花	鉢物類	資材・その他	合計額
2014年	65,990	1,200,174	84,057	1,350,214
2015年	65,193	1,188,549	77,721	1,331,463
2016年	64,826	1,167,288	80,880	1,312,994
2017年	52,744	1,127,291	87,149	1,267,184
2018年	62,087	1,073,965	79,745	1,215,797
2019年	70,468	1,054,623	79,424	1,204,515
2020年	74,378	1,108,671	83,270	1,266,319
2021年	82,988	1,300,311	96,279	1,479,578

(出所：一般社団法人日本花き卸売市場協会)

¹ 本稿は2023年3月2日に行われたインタビューを基に構成されている。インタビューは豊明花き株式会社常務取締役企画本部長

経営企画担当(兼務)重村修一郎氏である。

² 豊明花き提供資料。

表 1 鉢花の生産出荷に関する主要指標

作付面積	愛知県	ha	210	198	184	178	179	189.6	85.1
	全国	ha	1,241	1,212	1,176	1,149	1,124	1,180.4	90.6
	シェア	%	16.9	16.4	15.6	15.4	15.9	16.1	93.9
	全国順位	位	1	1	1	1	1	—	—
出荷量	愛知県	百万鉢	30	28	27	25	24	26.8	79.5
	全国	百万鉢	175	171	168	163	154	166.5	88.0
	シェア	%	17.1	16.6	15.8	15.6	15.4	16.1	90.3
	全国順位	位	1	1	1	1	1	—	—
産出額	愛知県	億円	132	128	129	128	120	127.4	90.9
	全国	億円	527	508	505	482	446	493.6	84.6
	シェア	%	25.0	25.2	25.5	26.6	26.9	25.8	107.4
	全国順位	位	1	1	1	1	1	—	—
販売価額(産出額/出荷量)	円/鉢		441	450	486	503	504	476.7	114.4

(出所：愛知県(2021)『愛知県花き振興計画 2025～花の王国あいちのパワーアップ～』)

ある³。

愛知県は切り花、鉢花ともに出荷量が日本第1位(それぞれ5億9940万本、4880万本、2020年実績)、花壇用苗ものが第2位(4350万本)であり、総出荷額も497億円と突出している⁴。特に、観葉植物の出荷量の全国におけるシェアは52%と存在感がある(表1)。そのため、花きの卸売市場数も多く、名古屋市には松原地区を中心に4つ、尾張に1つ、西三河に2つの地方卸売市場がある。

名古屋市松原地区の切り花部門が数十年にわたり市場整備が進まなかったのに対し⁵、鉢花部門は3つの卸売会社が合併し、豊明花き地方卸売市場が1996年に開設され、世界的にも規模が大きい鉢物専門市場が誕生した(写真1)。その後、鉢花だけでなく、切り花を扱うJFPが設立され、総合花き市場へと進化し

写真1 名古屋市松原地区の様子



³ 卸売事業者(豊明花き、フラワーオークションジャパン、市川フラワーオークションジャパン)、輸送事業者(日本植物運輸、フラワーウイン)、物流・加工事業者(豊明物流、JFI プラス)、資材・種苗事業者(JFI ロイヤリティ、ニッカン資材)、システム事業者

(JFI ソリューション)。

⁴ 農林水産省「生産農業所得統計」、日本全体の花き総産出額は3080億円であり、第二位は千葉県の161億円である。

⁵ 大谷弘(2006)『花き卸売市場の展開構造』農林統計協会。



筆者撮影

ている。

その豊明花き地方卸売市場に入場し、中心的な役割を担っているのが豊明花きである。豊明花きの誕生は、現在の同社のルーツの一つである、日本観葉植物株式会社の設立(1959年)にさかのぼる。当時は、戦後の「岩戸景気」などの高度経済成長により、所得や住宅事情などが好転し、人々の緑に対する需要が高まっていた時代であった⁶。このような経緯から、植物のある暮らしが人々の中で徐々に根付いていったのではないだろうか。その後1993年に、日本観葉植物株式会社、日本洋蘭株式会社、株式会社福花園植物流通センターの卸売会社3社に、日本植物運輸株式会社、株式会社アラキの運送会社2社が加わった5社で愛知豊明花き流通協同組合が設立された。1996年には前述の卸売会社3社が合併し、豊明花き株式会社が誕生した。さらに、グループ会社であるトヨタケアグリ(園芸資材・種苗の販売)、豊明物流(小口配送、再分荷業務、商品の理パック・リメイク)、JFP(切花卸事業)、JFI

⁶ 愛知豊明花き地方卸売市場 HP「花市場の歴史」。

⁷ 豊明花き株式会社 HP「会社情報 沿革」より。

⁸ 「VISION OKAYAMA 2012年1.1号、4.16

ロイヤリティなどが設立され、世界の代表的な事業者としてその存在感を高めていった⁷。

豊明花きが入場している、豊明花き地方卸売市場は、民間事業者である愛知豊明花き流通協同組合によって運営されている100%の民営市場であり、中央卸売市場に比べて公的補助金を得られない半面、中央卸売市場や準公設・民営市場併存型の地方卸売市場とは異なり、運営の自由度が高い⁸。後述するように、豊明花きはこうした自由度を活かし、これまでの花き卸売市場に見られなかった様々な試みを行っていることに大きな特徴がある。

【2】取引の特色

前述のように、豊明花きの取扱高は2021年実績で147.9億円であり、内訳は鉢物が130億円、切り花が8.3億円、資材・種苗他が9.6億円となる国内最大の鉢物取扱卸売業者である(図2-1)。日本の花き卸売業者としては、取扱高が日本第4位で、鉢物に限れば日本第1位である。

出荷産地としては、愛知県が40%程度を占め、岐阜県などの東海エリア、埼玉県など鉢物の代表的な産地が続き、次いで福岡県などから鉢物が集められてくる。これに対して、販売先は小売店が45%程度、量販店が25%程度、仲卸が20%程度、市場間取引が10%程度である。近年では、市場全体でのシステム統一化を目的として、独自のインターネット取引システム「イロドリ*ミドリ」における市場連携を拡大しており、117市場中、36市場

号)によると、岡山市中央卸売市場の花き部は取引規制が緩やかな地方市場への転換を要望し、地方卸売市場に転換した。地方卸売市場への転換で、「岡山市とその周辺」という開設区域の制限がなくなり、ネット取引の拡大、事務手続き簡易化などを期待しているという。

図 2 鉢物の卸売市場取扱高（卸売市場別ランキング）



（出所：豊明花き提供資料）

と取引を行っている。

卸売市場の一般的な取引形態としては、セリ取引、相対取引、注文取引がある。これまでの一般的な傾向としては、小売業界の構造変化により、1970年代後半から量販店の地位が向上するに伴い、需給バランスから価格と販売先を決める取引であるセリ取引が減退し、より安定した価格で数量確保が可能である相対取引が増加してきた。最近では、値段と納品時期を事前に約束する注文取引の割合が増加傾向にあり、買参人の安定的な調達が可能になるとともに、出荷者も計画的な生産や安定的な取引が可能となっている。

豊明花きの取引区分別の取扱高比率（鉢物）は注文取引が55%、セリ取引が26%、相対取引が19%となっている（2021年実績）。一方で、卸売市場平均は注文取引が21%、セリ取引が36%、相対取引が43%となっており、豊明花きの注文取引比率の大きさが目を引く。豊明花きが注文取引を強化している理由は、量販店や小売店のチェーン店化が加速し、安定的に鉢物を調達することを望む買参人が増加

したことが挙げられる。もう一つは、買い手を確保してから生産・販売するマーケットインの考え方を望む買参人の増加に対応したものである。委託取引から注文取引へ移行し、注文取引を増加させることで、買参人は販売計画に基づいた仕入れが可能となり、生産者は需要に基づいた計画的な生産が期待できる。従って、注文取引の増加は、買参人と生産者の双方の事業者の経営安定化に貢献している。

注文取引比率が高いのは、切り花より鉢花の方が価格と出荷時期を決めた上で契約しやすいことも影響している。従って、切り花の場合、取引前に単価を決めにくいいため、注文取引の割合が小さくなる傾向がある。これに対して、鉢花の場合は値段と時期を生産者に約束することが可能なため、注文取引の割合が増加傾向にある。注文取引を利用することで、生産者は生産した物を余すことなく出荷できて、尚且つ次期に生産する品種や数量を把握することができるのである。

【3】加速する花き流通のDX化

本節では、豊明花きが花き流通においてDX化を進めている主要な分野について論じていく。以下では、インターネット取引、物流、ビッグデータによる花きのトレンド予想、輸出事業について考察する。

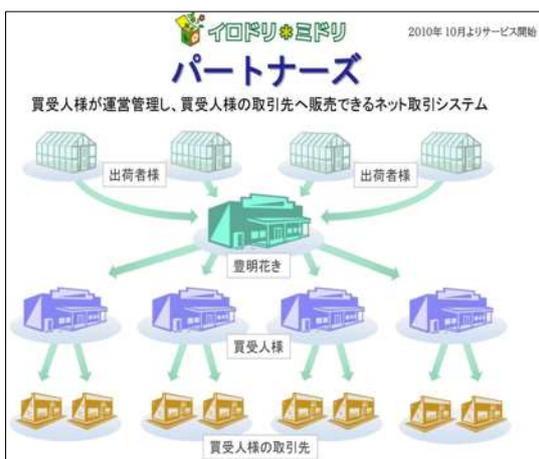
（3-1）独自のサービス提案

豊明花きは注文取引割合の大きさが一つの特色であるが、花き流通のDX化においても日本の花き卸売市場で独自の存在感を高めている。その主要な事業の一つが、2008年に始動したインターネット取引システム「イロドリ*ミドリ」である。「イロドリ*ミドリ」は全国の花き販売業者と出荷者が取引を行うB to B向けのプラットフォームである（図3-1）。2010年には、「イロドリ*ミドリ パートナー

図 3-1 B to B 向けのプラットフォーム「イロドリ*ミドリ」



図 3-2 買受人が運営管理し、買参人の販売先に販売できるネット取引システム「イロドリ*ミドリ パートナーズ」



(出所：同社提供資料)

ズ」のサービスを開始した。「イロドリ*ミドリ パートナーズ」は買参人が運営管理し、買受人の販売先に販売できるネット取引システムである(図 3-2)。

セリ取引は卸売市場の現場のセリに参加すると費用面などを始め負担が大きい、「イロドリ*ミドリ」を使用することで、市場に向くことなくインターネット取引を進めることが可能であるため、買参人の負担が軽減される。加えて、新規の顧客も簡単にインター

ネット取引に参加できることから、市場の流動性が高まっている。また、豊明花き作成の電子注文表に買参人が入力することで生産者側の出荷送り状が完成し、生産者が手書きで送り状を作成する手間を省くことが可能となった(図 3-3 上)。

また、「イロドリ*ミドリ」を通して、ネット上での商談会「トレードフェア DX」の開催や、生産者の商品紹介動画を配信しており、様々な有力情報が得られるプラットフォームとなっている(図 3-3 下)。

図 3-3: 利用者の利便性を高める「イロドリ*ミドリ」



(出所：同社提供資料)

「イロドリ*ミドリ」から派生した「ミライノミドリ」は、オンライン上で生産者と買受人をマッチングするクラウドサービスであり、上記のようなプラットフォームを全国の生産者・卸売市場・買参人に提供し、事業者マッチングと流通基盤を強固にする役割を果たしている。

上記により、新たなインターネット取引システムは市場間の結束力を強める際に有効であり、豊明花きのイニシアチブな行動は花き業界の持続に必要不可欠である。

(3-2) インターネット取引が41.5%

インターネット取引比率の推移は年々増加し、2021年にはイロドリ*ミドリによる取引額は53.6億円と全体の取引額の41.5%となっている⁹。2019年は25.1%であり、コロナ禍で前年比147%の伸長となった(図3-4)。2021年に急速な伸び率を見せたインターネット取引であるが、これを後押しした要因として以下のことが考えられる。

まず、2020年6月21日より始動したWEB買参権の新設である。これまでの契約条件・取引方法を見直し、飲食業者、家具・インテリア業者など異業種からの申し込みを受け付けることができる仕組みを設けた。契約から発送手続きまで全てWEB上で完結するため、市場に出向くことなく既存の買参人同様、買受することが可能である。この利便性により、遠方からの参加申し出もあり、花きの新たな販路拡大やマーケットの拡大を促進させるきつ

図3-4 「イロドリ*ミドリ」におけるインターネット取引の推移



(出所：同社提供資料)

かけとなっている。

次に、コロナ禍で導入されたネットオークションである。セリ取引¹⁰においては2021年に、本会場と同時に在宅でオンライン参加できるネットオークションを開始した。2021年は参加者の平均43%がネットオークションからの参加となっており、セリ自体も今後はネットオークションが大きなポーションを占めてきそうだ。また、ネットオークションの導入はセリの参加者を全体で37%増加させ、集客力を高めている。従って、インターネット取引は従来の対面による取引よりも買参人のウォンツを満たしていると言える。

しかし、新規取引を推し進める過程で課題も見えてきた。それは、オンラインオークションへの完全移行である。現在、現場のせりではタッチパネル式タブレットの応札機が使用されており、リアル参加している買参人分の応札機が用意されている。年々リモ

⁹ ネット取引の定義：ネット取引利用者がセルフサービスを利用して取引された実績のみをカウントしている。

¹⁰ 豊明花きは独自のセリ方式を採用している。花き業界で広く行われているセリ下げ方

式ではなく、買参人が提示した価格の最高値で決定されるというセリ上げ方式である。セリ上げ方式は、セリに参加する買参人の緊張を和らげる効果があったようである。

ート参加者が増える一方で、リアル参加者は減少傾向にあり、時代の流れに合わせ今後の応札機への設備投資削減を検討している。だが、実際に市場に出向きリアル参加することで会場の臨場感を味わうことができることから、オンラインオークションへの切り替えで市場の活気が失われるのではないかという懸念もある。よって、今後は従来のセリの特性を生かしながら、時代に沿った新しい取引方法を提案することが求められている。

(3-3) 物流の効率化

豊明花き独自のデジタルシステムは、物流面においても変革をもたらしている。具体的な取り組みとして、統一規格台車などの導入、AGV(無人搬送車)の実証、予約時間に合わせたトラックの手配やスムーズな積み下ろしシステムの運用が行われている。

豊明花きでは、商品の取扱数量に比例して台車の保有台数も増えてきている。そのため、台車の管理が行く届かなくなるのを防ぐ策として、統一規格の RFID¹¹タグ付き台車の使用が始まった。台車のサイズは定められており、通常時には台車上部に盗難防止バーが突出し、台車に専用の解除プレートを差し込まない限りトラックに積み込めない仕組みとなっている。台車管理は、台車が牽引車で搬送される際に、台車の隅に取り付けられた RFID タグが RFID ゲートを通過することで読み込まれ、位置、台数がデータ化される。RFID 利用は、台車の置き忘れや紛失を未然に防ぐことに役立っている。さらに、出荷場から販売業者まで

一気通貫であるため、流通の簡便化が見込める(図3-5)。

AGV(無人搬送車)は、主に入庫、仕分け、出庫検品を行っており、実証実験の最中ではあるが、今後の深刻な人材不足に対応していけるのではないかと期待が高まっている(図3-6)。

トラックの手配については、トラックバース¹²予約システムの導入がなされており、昨今の2024年問題への対応として注目が集まっている。トラックの待機時間を削減することや、バースのスムーズな運用、庫内準備の効率化を図ることは、トラック運転手の負担低減や花きの鮮度を保つ上で重要になるだろう。このように、物流のDX化における受益は大きいと考えられる。

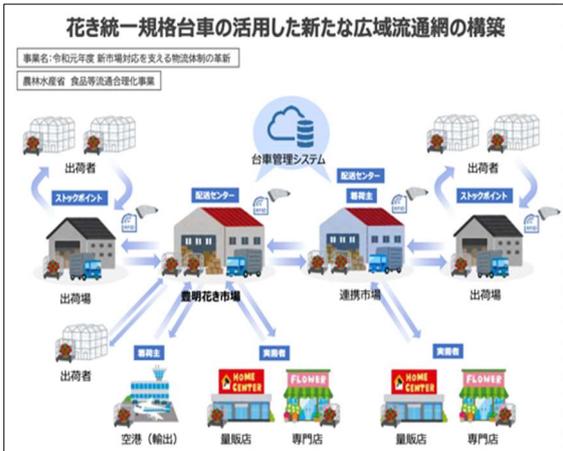
しかしながら、デジタルシステムだけでは、今後の物流において費用の問題などで十分に対応できない部分もある。そこで花き業界は、

図3-5 統一規格台車の構造と RFID タグによる管理システム



¹¹ RFID(Rapid Frequency Identification) は、情報が書き込まれた IC タグ・RF タグと電波などでワイヤレス通信し、情報の読み取りや書き換えを行うシステムを指す。

¹² トラックバースは、倉庫にトラックが接車し、荷物の積み下ろしをするスペースを指す。



これまで以上に市場間連携を強化させている。物流業界の2024年問題は花き市場の継続的な運営を左右するほどの大きな問題となりつつある。日本農業新聞によると、2024年度に施行予定の、トラック運転手の労働時間規制

13 日本農業新聞(2022)「2024年の物流問題 農林水産物が影響最多に 輸送能力3割不足

図3-6 「AGV(無人搬送車)」



(図3-5. 3-6の出所: 同社提供資料)

(改善基準告示)改正により、農林水産物の輸送能力が3割不足するとの試算が、有識者会合で示された¹³。2024年問題では輸送能力低下の他、荷主が支払う運賃の上昇、会社の収益減少などの課題に直面することになると考えられている。豊明花きでは「イロドリ*ミドリ」で小規模事業者や少量の商品のみを購入する異業種や遠方の市場とも取引を行っているため、積載効率が低く、トラックの荷室に空きスペースができてしまうことで荷主の負担額が見合わないという問題を抱えている。そこで、荷主に配送手段を選んでもらえるような活動を行っているという。購入品が少ない場合は宅配サービスを利用してもらい、購入者の近くに市場がある場合はその市場に向かうトラックに載積するという体制をとっている。その他、家具や日用品のトラックに花きを荷積みする実証も行われているが、鉢物の場合は他の商品を土で汚してしまうこと、切花の場合は花自体が傷つき商品にならないということが危惧されており、改善すべき点

有識者会合」
(<https://www.agrinews.co.jp/economy/index/116967>)

が少なくない。また、復路を利用して他市場の商品を豊明花き経由で全国に配送することや、反対に豊明花きの商品をハブ的な市場から買参人に届ける仕組みを設けている。豊明花きに限らず、集荷力のある市場は集荷を代行するなどの取り組みも行なっており、2024年問題を乗り越える対策としてより一層市場間連携を強化することが必要となってくる。

(3-4) ビックデータによる花きのトレンド予想

豊明花きは2022年8月に、月間最大1200万ユーザーが利用する植物コミュニティアプリ「Green Snap」を運営するGreen Snapと共同で植物のビックデータプロジェクト「Plants DATA」を開始した(図3-7)。

園芸業界は歴史的に、生産者、市場、卸売事業者、小売業者と縦割り構造となっており、それぞれのプレイヤーがデータを持ちながらも互いのデータの動向は把握しづらく、包括的なデータ分析が困難な状況であった。また、消費者サイドの動向や興味などについても把握する手段がない状況であり、需給調整をスムーズに行うことが難しいとされていた。従って、国内最大級の植物コミュニティサイトと豊明花きを持つ流通データを組み合わせることで、それらの課題を解決しようという気運が高まった。「Plants DATA」プロジェクトは前述の特長に加え、主要な経済指標や関連データを統合して分析することで、新たな植物のトレンドを把握することを目的としている。短期的なトレンドの把握と長期的なトレンドの分析を可能とするアルゴリズムを構築し、データマイニングを活用しながら、生産性や顧客満足度を向上させる構えである。

併せて、「Plants DATA」をもとにしたライフスタイルの提案も今後拡充させていくとい

図 3-7 消費者動向とトレンド



植物ビックデータプロジェクト「PlantsDATA」を
GreenSnapと豊明花きの共同で開始

リリース：2022年8月10日

花き業界初! Green Snap
植物ビックデータプロジェクト
PlantsDATA
(プランツデータ)
豊明花きと共同で開始

植物の「トレンド」をデータをもとに分析
植物の「トレンド」をデータをもとに分析し、短期的なトレンドの把握と、長期的なトレンド分析を可能とするアルゴリズムを構築

プロジェクトの今後の展開
「PlantsDATA」プロジェクトでは、GreenSnapがもつ消費者データと豊明花きがつ流通データだけでなく、経済指標や様々なデータを投入しAI(人工知能)化していくことで精度を高め、生産・流通での活用に加え、植物のトレンドの創出を実現に向けて取り組む

(出所：同社提供資料)

う。データから消費者の求めている商品や、消費者の生活の中に植物がどのようにして溶け込んでいるのかを知ることで、植物や植物に付属する鉢カバー、自動給水機、栄養剤などの商品を提案することができるのである。さらに、Green Snap ではイベント情報も公開されているため、交流の輪が広がり、消費者同士での情報交換や植物への関心がより一層高まると考えられる。

(3-5) 海外向けの商品提案と、輸出困難時の対応

輸出事業については、21カ国、27都市と取引を行なっており、鉢物は検疫の問題から、欧州、北米、豪州などは輸出しておらず、切花の輸出のみとなっている。切花と鉢花を両方輸出しているのは、東アジア、東南アジア、中

東、CIS 諸国などである。輸出についても DX 化が進んでおり、海外向け日本産花き提案システムによる取引が進められている。海外向け提案システムでは、「イロドリ*ミドリ」に掲載されている国内向けの提案情報の中から、運賃などの輸出条件やニーズに対応した商品を輸出国毎にピックアップして、海外バイヤーに向けて商品提案を行っている。海外輸出の DX 化は同時に、時差などの問題を解決し、業務効率を高めている。

他方で、検疫の問題によって海外への輸出が困難である場合の対策も講じられている。海外輸出品においては、名古屋植物防疫所の検疫官による出張検査を実施している。日本の害虫や土壌により他国の自然環境に影響を及ぼすと判断された場合には輸出困難となるため、そのような商品は国内販売し、生産者に確実に換金できる仕組みを導入している。

花きの海外輸出は、日本の四季や風土を紹介する貴重な機会であるため、今後の展開が期待されている。

(3-6) 今後のデジタル事業の取り組み

2008 年の「イロドリ*ミドリ」始動から現在に至るまで様々な DX 化を進めてきた豊明花きであったが、今後もその流れは加速していきそうである。2022 年 6 月、新たな流通の創出を目的として、豊明花き、FAJ、日本植物運輸株式会社の JFI グループ 3 社によって、「JFI ソリューション株式会社」が設立された。

花きは他の農林水産物と比べて、多品種小ロットという特徴があり、取引慣行や物流が複雑となっており、物流コストが高いという課題がある。そこで、総取扱高が 400 億円にも上り、グループとしては日本一である豊明花きと FAJ、日本初の植物専門の輸送会社である日本植物運輸がそれぞれの知見を活かす

ことで新たな花きプラットフォームを開発することを目的として、JFI ソリューションを設立した。

【4】ヒト、モノへの工夫

豊明花きのセリは、毎週月曜日と木曜日の 8 時に開催される。回数としては少ないように思われるが、地方の卸業者が豊明花きと地方を往復する際の時間を考慮し、週 2 日制としている。

セリ後は、セリ落とされた商品に、買受人情報、搬送ゲートなどが記載された分荷シールやグリーンシールが貼られ、買受人ごとに用意された台車に商品が仕分けされる。その後、台車は分荷番地と呼ばれる台車置き場に陳列される(図 4-1)。

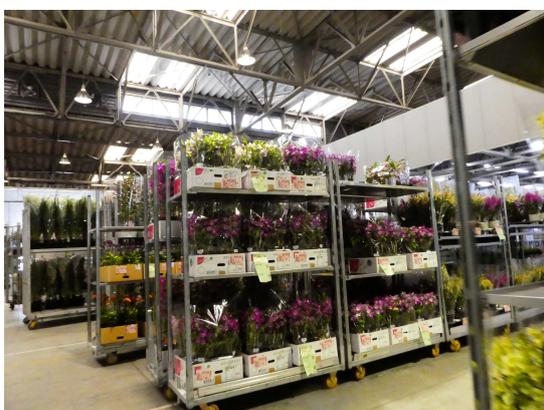
この前段階で、値札(ユポシール)の貼り付け作業が行われる。値札シールは豊明花き発祥とされ、販売事業者が店頭で置くまでの手間を省くだけでなく、直ちに販売できるため、花きの腐敗によるチャンスロスを防ぐという役割を果たしている。また、現在、愛知豊明花き地方卸売市場の組合員は、植物・資材・種苗の卸売を行う豊明花き、全国物流の日本植物運輸、地域物流の豊明物流、関連事業者は植物の知的財産権の代行管理を行う JFI ロイヤリティと、育種から他市場への輸送などあらゆる業務を分業して行っている。この値札シール貼りにおいても豊明物流が担っており、生産性向上に取り組んでいる。

豊明物流は、値札シール貼り付けのみならず、市場内の荷受や取引先ごとの仕分け、物流付加価値サービス、ルート配送、宅配梱包サービスなどを行っており、豊明花きを運用するにあたっては必要不可欠な存在である。その中でも、物流付加価値サービスでは商品のアソート、寄せ植え・植え替え加工、切花の

写真 4-1 市場棟の分荷番地と搬送ゲート



写真 4-2 台車に仕分けされた商品



筆者撮影

アレンジメント加工など、消費者が手に取りたいと感じるような商品開発を行っている。

続いては、市場棟の設備における工夫である。市場棟内部は、広大な面積でありながらも熱が溜まりやすい構造となっているため、天井に10機のプロペラを設置し、気温の対流で花きの腐敗や従業員の労働環境の改善を行っている。また、屋根の温度が33°以上に達すると、地下水が屋根に自動散水され、棟内

温を低下させる仕組みとなっている。さらに、冷暖房完備の洋蘭定温庫や、暖房完備の観葉植物定温庫など植物の特性に合わせた保管方法で品質管理を行っている。市場棟では夜温が最重要であるとされ、徹底した温度管理がなされている。

【5】社会への取り組み

豊明花きは品質管理と環境への配慮について定評があり、花き業界の国際的総合認証であるMPS GPA¹⁴を取得している。豊明花き株式会社HPによると、MPS GPAとは、花き市場の品質管理・トレーサビリティや、流通過程の環境への配慮や工程管理における取り組みに対する認証である。また、花き日持ち品質管理認証制度(市場部門)においても認証を取得¹⁵しており、第4節の室温管理からも並々ならぬ努力の跡が窺える。

環境保全への具体的な取り組みとしては、中古トレーの自主回収を積極的に行っている。輸送時に使用されるトレーは再度利用可能なものばかりであるため、回収後に洗浄し、型ごとに仕分けして生産者に返却する。豊明花きはこのようなリユース活動を行い、日本最大級の市場として、社会に果たすべき役割について模索しているのである。

【6】市場における立ち位置

インタビューを重ねる中で、豊明花きは歴史的にも早い段階から組織再編の重要性を訴えかけていたのではないかと考えられる。花き市場は昔からオーナー企業が多いことで1

¹⁴ MPS・GPAとはそれぞれ花き市場総合認証、市場工程管理認証の略称である。

¹⁵ 豊明花き株式会社HP「品質管理と環境への取り組み」

(<https://www.toyoake.or.jp/service/quality-eco/>)

エリア1企業というように棲み分けがなされており、効率的な集荷・配送を目的とした市場再編が進みにくい状況が続いてきた。そのため、花き市場の再編について官が主導してきたという経緯がある。しかし、特に、地方市場の集荷力の不足や輸送費の負担が重くのしかかり、そのような市場も経済的な理由から再編を余儀なくされている。そこで、豊明花きはこれまでのノウハウを花き関連事業者に対して共有することで市場全体の滞りを減らすという役割が期待されている。

これまで論じてきたように、インターネット取引サービス「イロドリ*ミドリ」や物流システムでは市場連携を効率化し、注文取引では生産事業者の収益向上に大きく寄与しており、ビッグデータによる花きトレンド分析について期待が高まる。これらの取り組みを中核的市場の一つである豊明花きが担うことは、花き業界の課題解決と永続的な運営をすすめる上で非常に重要になってくるのではないだろうか。新しい事業の創出と、逞しく直向きに歩み続ける姿に今後とも目が離せない。

【謝辞】

ヒアリング・取材でお世話になった豊明花き株式会社常務取締役企画本部長経営企画担当（兼務）重村修一郎氏および関係者各位のご協力・ご理解に謝意を表します。