

第117 JFMAアフタヌーンセミナー

「 JFMAケニア・イギリス研修ツアー報告会 」

～ケニア：徹底した顧客目線の品質管理～
～イギリス：驚くべき売上の店頭で学ぶ～

スピーカー：小川 孔輔氏（JFMA会長：法政大学大学院教授）他

今月のセミナーは6月に開催された研修ツアーの報告会でした。ケニア・イギリス・ドバイの状況をまとめて報告します。

■ケニアの事情

1. ケニアの一般的な経済状況(2015年)
2. ケニアの花産業
3. ケニアの輸出先国(2015年)
4. ケニアの生産者
5. 近年のトレンド
6. ケニアの課題

■UK視察 店頭紹介

■UKスーパー店頭 フィールド調査

1. ケニアの一般的な経済状況(2015年)

●GDPの成長:経済成長率は、2015年で+5.4%(2011年、+6.1%)

●GDP(国民総生産):610億ドル(2010年、330億ドル)

* 経済成長率は鈍化しているが、GDPが5年で倍に伸びている。

・人口:4490万人(2010年、4190万人)

・一人当たりGDP:1290ドル(2010年、786ドル)

* 約50%増加しているので、これがすべて人件費に跳ね返る。

昨年、コロンビアでほぼ同じ状況を見てきた。国民生活が改善される反面で、農産物一次産品の採算は悪くなる。

2. ケニアの花産業

・欧州(世界需要の約半分)への花き輸出の約31%を、ケニアからの輸出が占めている。

・これまでは、ケニアの輸出金額と輸出量は、つぎのように成長してきた。

2008年 4.2億ドル 9.3万トン、2010年 3.8億ドル 7.6万トン、2014年 5.4億ドル 12.0万トン、
2015年 6.1億ドル 13.7万トン

* リーマンショック後の停滞から5年間で約50%輸出を伸ばした。この間の輸出単価もほとんど変わらない。

・花産業の直接雇用者が、6.5万人～7.0万人、関連産業の間接雇用者が約50万人。

・トータルで、200万人(1家族4人として)を養っている。ケニア国の5.2%に生活を支える産業。

* 花とコーヒーと魚(淡水魚)がメインの輸出産業であることが分かる。

3. ケニアの輸出先国(2015年)

・オランダ51%(そのうちの65%が再輸出)・英国13.4%・ドイツ6.7%・ノルウエー6.3%・その他ヨーロッパ3.5%

・日本は、1.4%

* 日本の輸入金額の6%だが、この数値は伸びている

* オランダ以外(日本も!)は、オークションを経由しない直接販売で、この比率は年々高まっている。

4. ケニアの生産者

・180社・合計栽培面積:3500ha(ほぼ施設)・大規模生産者(>15ha)が97%を占める

上位20社で、輸出の70%を占める

* 大規模生産者の上位集中度が高い・平均利益率(マージン率)が10%を切っている(>9%) * 収益率が落ちている

5. 近年のトレンド

・直接販売(オークションを経由しない取引) * 鮮度とコスト

・原体から花束での販売を志向する。* 添え花(フィラー)やサマーフラワー(草花類)を増やす傾向

・高品質でプレミアム市場を狙う * 逆に、中規模生産でモノブーケに代わっているところは、コロンビアと同じ

・海上輸送の試み * 海上輸送はカーネーション中心で、バラではまだ本格化していないらしい。* 海上輸送でコストは約半分になる(物流費が30%から15%に低下)ただし、欧州まで6～8週間かかる為、需要とのマッチングがむずかしい

6. ケニアの課題

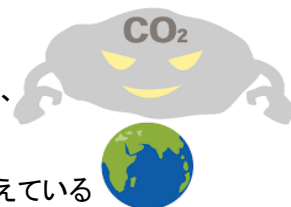
・欧州経済の好不調に振り回される

* 特に、東アフリカ関税協定ケニア、ウガンダ、タンザニアと欧州との間のEPA(自由貿易協定)、

UKのEU離脱問題

・ケニア経済の不安要因・エチオピア、コロンビアとの競争

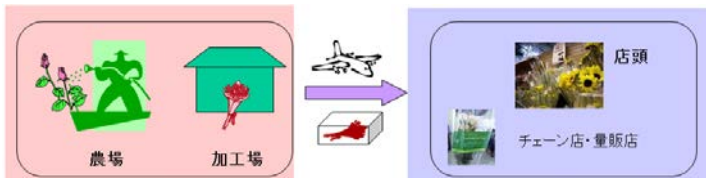
・コスト圧迫要因 人件費、環境負荷低減、化学品への規制 * どこの国も同じような課題を抱えている



ここではケニアの徹底的な品質管理をご紹介します。

■採花された日にヨーロッパに向けて出荷

生産地では、採花してすぐの前処理、出荷前冷却、冷蔵トラックで出荷は当たり前。コールドチェーンが確保されている。生産地から店頭まで温度管理されて、できるだけ時間を短くが基本。加工場は12～15℃、貯蔵庫は3～4℃、予冷後(3～4℃)に出荷される。



採花後30～45分以内に選別場(パケツ)に行く。



真空冷却



清掃された圃場

採花した日の夜には出荷。翌日の朝には欧州。早いものは午後には店頭に並ぶ。

■UK視察 店頭紹介 英国切り花事情

特徴: スーパーマーケットでは？

- ① 切り花の売り場は相変わらず広い
- ② 鉢物販売エリアが増えている
- ③ 日持ち保証販売・フェアトレードは当たり前になり表示が小さい
- ④ 品質がスーパによって落ちている
- ⑤ 国産花きをアピールする売り場が広い

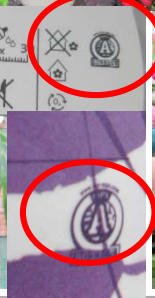
特徴: 専門店(フラワーショップ)では？

- ① 値段を高く、デザイン力で販売
- ② 作り置きブーケは、35£～
- ③ 値段は書いていないことが多い
- ④ 種類は日本の花屋さんの方が多い



特徴: ガーデンセンターでは？

- ① 環境負荷軽減の商品が多いエコなモノ・MPS商品など
- ② イギリス産をアピール
- ③ ポット苗は4個～6個入りで購入させる



★ドバイの報告は、ツアー報告ページをご覧ください。