

平成19年度生産者・市場関係者との意見交換会討議要旨（メモ）

日時：平成19年11月12日（月）15：00～16：30

場所：メルパルク東京

出席者：生産協会；田島会長、瀧副会長、岡内副会長、加藤理事（鉢物部会長）、高平（輪
ぎく部会長）、菅沼（スプレーぎく部会副部会長）、磯部（洋らん部会
長）、添田（ばら副部会長）、椎名（洋らん部会胡蝶蘭部門長）、吉野、
福田

市場協会；大西副会長、阿部副会長、樋口副会長、小倉中央卸売市場部会長、木
村地方卸売市場部会長、増田青年部長、磯村常務理事、小野常務理事、
横田常務理事、小林鉢物部会長、角川事務局長

あいさつ

- ・田島生産協会会長挨拶：花が厳しい、市場とも連携保ち消費を引き出していきたい。進展なりを期待している。
- ・大西副会長挨拶：相馬会長体調もあり欠席。厳しい、産地ではオイル高の言葉が多く出てきている。花き業界全体に苦しいが利害関係が一緒ですので検討したい。パイの拡大が重要ですので、うまく使って欲しい。がっちり組んで、国際競争の中で、協力していきたい。

出席者自己紹介：（各自）

協議事項

<市場取引に関する要望（昨年の経過を踏まえ発言）>

（生産者側）

- Q. 磯部：売り立て書に買参人番号、競り売り、先取り等の区別等明記をお願いしたが、余り変化がないと思う。今、知りたい人が市場に頼んでということになっていると思う。
- A. 小林：一応各市場宛お願いしている。その先は調査していない。頼んでいるが。実施私のところで要望があったので対応している。
- Q. 椎名：クレーム処理、市場によってマチマチだ。輸送途中夏場の暑いとき、極寒気の商品の荷傷みが多い。店について2から3日してから花が落ちるなどクレームが来ることが多い。もう少し原因を追及して欲しい。市場によって取扱が異なっている。検討してもらいたい。
- A. 小林：一方的にはしていないと思うが。
- Q. 田島：生産者が原因の場合、出荷したどの市場からもクレームが来るはずだが、1ヶ所からだけ出るということは生産者側の原因ではないのではないか。
- Q. 椎名：夏には出荷しないと言う人もあるが、キチッと輸送していればクレームが来ることはないが。
- Q. 岡内：切花だが、輸送は生産者がやるのか。あるいは市場がやるのか。マチマチだと思うが。リンゴとの混載は特に傷みが問題となる。
- A. 市場：両方有る。

- Q. 椎名：輸送が駄目になっている場合が多いと思うので、努力して欲しい。
- Q. 加藤：荷傷みがるところに出さない。など考えないといけない。生産者は植物の特性を良く知っている。
- A. 木村：市場によって違うと思うが、胡蝶蘭は高級なものだから扱いは注意を払っていると思う。市場との連絡をもっと密にとって欲しい。
- Q. 椎名：市場によってあまり変わらないようにマニュアルなど作って欲しい。
- A. 市場：アンケート出すか。細かくやっていかないといけない。
- Q. 瀧：胡蝶蘭部会とどうやったらいいかなど話ではどうか。
- Q. 田島：どこの市場でこのようなクレームがの例があったか、取り上げ1つ1つ解決した方がよい。うちは大丈夫といった市場もあるので。運送屋の教育、例えば上に水が落ちるような物を置いて、その下に段ボールを置けばグチャグチャになる。最近先取りなのか、集荷が早くなっている。車の中で病気を繁殖しているような場合がある。教育が必要。
- Q. 瀧：きっちと話し合ってもらえないかな。
- A. 小林：話し合うようにしていく。
- Q. 添田：切花は比較的に納得できないクレームの問題は起こらない。花が腐ったりなどあったが、市場から連絡がある。市場にも良く行っている。輸送に問題があると勉強した。
- Q. 高平：輸ぎくは特に丈夫なので、あまり問題が起きない。何かあった場合は、市場と契約してルールが作ってあり、バーコードを付けてあるので、写真を撮って生産者に連絡がある。
- Q. 岡内：物日に値段が付かないので、あまり問題は起こっていない。日持ちをするカーネーションが大切だ。
- Q. 菅沼：スプレーぎくの場合もあまり問題起こらない。
- A. 市場：協会では市場の皆さんに話をしますが、一回、一回クレームが出たとき、その時その時、市場ともきっちと話をしたい。
- Q. 田島：入荷の時に把握されれば、その時に捕まえていただければと思う。
- A. 磯村：今朝もクレームがあったが、見た目には何ともないがスリップス、自宅用には良いが、プレゼント用には無理のようだ。洋らんでは胡蝶蘭だけ伸びている。切り札になっている。切り札年々要求が強くなっている。消費者にとって不要品を作らないようにしないとイケない。アメリカなど小売店のクレームの受付は受け付けている。顧客を信じていくことから始まっている。スーパーも取り替えるのは原則になっている。返品
の原則が変わってきていることも重要。
- Q. 瀧：信頼関係も必要
- Q. 田島：事例を積み重ねていくことで、
- A. 大西：お互い誠意を持って。
- A. 市場：徹底していく手努力して行きたい。
(市場から)
- Q. 小倉：苗のトレー処理の問題、20万円位、金を出して処理している。埋め立てしか

できない。サイズがマチマチで重ねられない。トレーサイズの統一が出来ないか。昔はトラックで持っていったが、今は積みきれないと言われる。

A. 瀧：トレーの統一容器を決めて生産、販売業者と共同で10年前からやっている。是非九州の方も参加して欲しい。再販業者に声掛けしてみたい。

A. 小林：九州のメーカーが少ないことも問題だが。

Q. 加藤：トレー無いと言われている。

<花き産業パイ拡大計画について>

横田氏から：趣旨説明

Q. 田島：生産協会でも力を入れ来ているが、何故仲良し団体と思うが、全花協に下駄を預けたか不可解だ。市場も今回は前向きで期待を寄せている。やれるところが積み上げていかないと消えてしまうのではないかと、思っている。今回は最後の機会かなーと思っている。はっきり言って市場と生産者しかないのではないかと思う。生産協会はこれをやりたいという意志統一は概ね出来ているが。

A. 磯村：出す、集める、日頃の取引、集金機能問題で頓挫している。これを市場でやろう。集めたものをどう使うか。構成員どこか。使う方の中で花の関係業界全体・・・これが一番いい。コンプーターをいじるときだ、何とかファンドを入れて請求を作成する。これが説得し易い。全花協・・・何を宣伝するかを決めていく。花毎ではなく、母の日、父の日など消費宣伝のターゲットを決めていく、これなら係わる意義がある。集金反対しないとオーソライズしてもらえばいい。市場が説得しOKの人から集める。JFTD反対しないとしてももらえばいい。会員に任せる。使途としてこの全花協を使う。議員税金などまけてもらうなど運動する。契約結ばないと金を頂けない。生産協会ではムード作りをして欲しい。

Q. 瀧：全部賛成では、出来ない。出来るところからやる。

A. 磯村：出来ないところを正当化したくない。理事会で協会加盟団体で有れば、決定すれば1,000分の一なら、それを出す義務が生じる。

Q. 田島：問題は集金業務と思う。訴訟になると難しい点が出てくる。最小限生産者への了解を取らないと出来ないのではないかと。市場がクリアーして始めて可能性が出ると思うが。具体的にクリアーする目処を作り上げて欲しい。

A. 磯村：集金の意図分かる。どうするか。特別ファンドでやる。市場協会の中で、各市場で個別に当たって解決していかないといけない。3,500、買参人1,000人と当たらなくてはいけない。個別に当たらないといけない。取引規定はそれぞれ個別とは結んでいない。県経済連、農協と結んでいる。個人と結んでいない。組合としている。

A. 大西：生産協会としても、意志疎通出来ていると言うことを流してもらえれば、経済連などとも話がし易い。

A. 磯村：キチ・・・としないといけない。契約やらざるを得ない。

Q. 田島：なかなか了解もらえないと言う実情がある。時間をかけるなら集金方策を、アウトラインを書いていただかないといけないと思う。個別対応なると手が付けられない。取引規定で書けば良いと思うが。

A. 磯村：ただ、問題は、手数料自由化の中で総とっかえになる。経済連、出荷奨励金も動かさないといけない。農林水産省はゼロから始まっている。出すとなると提案は出来る。例えば愛知、主立った部会はOKだが、上の方までいっていない。これがずれそう。全花協でも前回の会議で実態調査を行うことになった。情熱を引っ張りながら継続しないとイケない。