**資料９**

株式会社大阪鶴見フラワーセンター中期経営計画（2019～2023年度）　概要

～ Ⅱ 今後の取組みについて ～

（基本方針）P８

◆ 取引減少に歯止めをかけることが急務。西日本のハブ市場をめざし、「集荷分荷力の向上」「国

内外への販売」に取組む卸売業者を支援するため、卸売業者が支払う売上高使用料を改定

　＜売上高使用料率＞切花1.7％、鉢物1.4％→切花1.4％、鉢物1.4％（2018年7月～）

◆ 使用料改定に伴い収益が減少するも、市場機能の維持に努め、市場の活性化を計画的に進める

ため、新たな中期経営計画を策定。「市場の活性化」「施設の改修」の２点を基本として取組む。

◆ 事業運営にあたっては、単年度黒字を維持。計画期間は、2019年度～2023年度の５年間

（今後の取組みについて）P９～12

１．市場活性化への取組み

（１）魅力ある市場としての機能拡充

　◇ 市場環境の整備

➣ 経年劣化対策にとどまらず、魅力ある市場となるよう取組み、集荷力の向上に寄与

・花きの鮮度を保つ温度管理ｼｽﾃﾑ（低温倉庫等）の整備、セリシステムの更新・機能向上

　　➣ 環境負荷軽減に向けた取組みの継続

　　　 ・廃棄物総量の抑制と再資源化

　◇ 展示会等の開催支援

　　➣ 産地からの出荷量の拡大や新規買受人獲得に向け、2017年～2018年にかけて改修の展

示コーナー等を産地・卸売業者から買受人への情報発信や買受人の交流の場として活用

・卸売業者と産地が連携した新商品などの展示会、商談会の開催

・関連資材等の商品展示販売会

（２）消費拡大・活性化の推進

　　➣ ワークショップの開催など消費者に対する啓発活動

➣ 商業施設等への集客効果アピールによるイベントの開催など異業種コラボレーション

　　➣ ＨＰやインスタグラム等SNSの積極的な活用

（３）施設改修

　　➣ 今後５年間を見通した短期修繕計画の策定（2017年）

　　➣ 短期修繕計画及び建物現況調査をベースに、計画的（注3）な施設改修に取組む

　　　 ＜注３：鶴見FCの体力の範囲内（減価償却費＋修繕費）で施設改修を実施＞

　　➣ 買受人にとって魅力ある市場機能

（４）経営見通し ➣ 単年度黒字の維持

～ Ⅰ 中期経営計画の策定にあたって ～

（背景）P１～２

◆ 大阪鶴見フラワーセンター（以下「鶴見FC」）は、国際花と緑の博覧会のメモリアル事業の

一環として、既存花き卸売市場を統合し、市民に新鮮な花を安定的に供給する目的で、賑わい施

設と機能的に一体化した複合施設として整備

※会社設立1990年11月、市場開場1994年7月

◆ 東京大田市場に次ぐ全国屈指の市場

※取扱高比較：大田491.3億円（1位）、鶴見248.5億円（2位）＜2018年（H30年）＞

※国内花き市場は縮小傾向（農林水産省「H29年度 卸売市場ﾃﾞｰﾀ集（H30.7版）」より抜粋）

　　　　3,647億円（2015年（H27年））／3,900億円（2010年（H22年））＝93.5％

◆ 開設当初の借入金を償還し、2015年には累積赤字を解消。一方、開設後２５年を経過し、建

物・設備とも経年劣化

（鶴見FCの現状）P３～７

１．取扱高

〇 直近５年間の取扱数量は約５％の減

〇 取扱額は一時増加を見せるも、５年で約3.5％の減

・248.5億円（2018年（H30年））／257.4億円（2014年（H26年））＝96.5%

２．買受人

〇 買受人の総数は減少傾向にあるものの、毎年の解約数は減少傾向。新規参入は増加傾向

　・解約数　42人（2014年（H26年））→ 24人（2018年（H30年））

　 ・新規参入数　15人（2014年（H26年））→ 19人（2018年（H30年））

３．施設

　〇 建物現況調査（注１）の結果、築５０年を迎えるまでに市場部分で約７３億円の修繕更新費

用が必要と推計（他者所有の部分を含めた建物全体で約１０８億円と推計）

＜注１：耐用年数、修繕履歴、目視等による調査＞

４．財務状況

　① 収支

　　　2015年度に累積赤字を解消。但し、売上高（主に卸売業者が支払う売上高使用料）の減で

利益が減少傾向

　　　・売上 587.8百万円（2018年（H30年））/705.1百万円（2014年（H26年））＝83.4%(注2)

 ＜注2：2018年7月の売上高使用料率引下げ（切花：1.7％→1.4%）の影響＞

　② 資産・負債等

　　・市場建設費122億円のうち、67億円の補助金（国23億円、府22億円、市22億円）を

充当。残りは借入金等を充当。なお当該借入金は返済済み