

■ 目標値未達成の要因について

法人名 株式会社大阪鶴見フラワーセンター

{ 1 }

成果測定指標	単位	R5年度目標値	R5年度実績値	目標値との差
新規買受人の獲得	人	18	14	△4

未達成の要因		要因分析（要因と考える根拠）					要因分析を踏まえた今後の対応			
① 小売店等の出店控え	<p>・令和5年度については、新規買受人登録を18人と見込んでいたが、実績は新しく小売店として出店した者(新規出店者)が14人であった。</p> <p>・新規買受人登録が伸び悩んだ主な原因としては、新規買受人獲得のための各種イベント等（当市場の魅力発信）は計画どおり実施できたものの、花き需要の減少と昨今の新型コロナの影響に起因する生産地の縮小と生産量の減少が市場での相場の単価高を招き、それに伴う仕入価格の上昇により小売店の苦境が続いていることにより、新規出店を断念するケースが多かったことが挙げられる。新規出店者が伸び悩んだことにより、花き業者の取引先の拡大も進まなかったため、新規買受人登録が伸び悩んだ。</p>									
	関連項目名	新規出店者	単位	人	R5当初想定値	18	R5実績値	14	差	△4
		<p>・新規出店を志す者を把握して直接働きかけることにより新規出店者を増やすことは困難であるが、新規出店する者、既存の買受人に「西日本一の花きの品揃え」や「どこからでも参加でき、時間的な制約が少ないWEBせり」など当市場の魅力について、卸売業者等と連携しながら、SNS等を活用しPRしていく。</p>								