

シンガポールにおける盆栽類の輸出可能性調査

2018年3月

日本貿易振興機構（ジェトロ）

シンガポール事務所

関東貿易情報センター

【免責条項】 本報告書で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本報告書で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

目次

1	盆栽の歴史.....	1
2	盆栽市場の流通経路.....	2
2.1	生産者及び輸出業者.....	2
2.2	輸入業者兼販売店.....	3
2.3	販売専門店.....	3
2.4	購入者.....	3
3	盆栽市場の規模.....	4
3.1	市場規模の概算手法について.....	4
3.2	市場規模試算(主要小売店舗の売上に基づく).....	4
4	生産国別の市場分析.....	5
4.1	店舗当たりの生産国別シェアによる分析.....	5
4.2	生産国別盆栽の販売状況(日本).....	5
4.3	生産国別盆栽の販売状況(中国・台湾).....	6
4.4	生産国別盆栽の販売状況(マレーシア).....	7
5	購入者の分析.....	9
5.1	購入者の典型的なプロフィール.....	9
5.2	購入者インタビューの概要.....	10
5.3	購入者インタビュー①.....	10
5.3.1	購入者のプロフィール.....	10
5.3.2	盆栽の楽しみ方・写真.....	11
5.3.3	購買行動.....	12
5.4	購入者インタビュー②.....	13
5.4.1	購入者のプロフィール.....	13
5.4.2	盆栽の楽しみ方・写真.....	14
5.4.3	購買行動.....	15
5.5	購入者インタビュー③.....	15
5.5.1	購入者のプロフィール.....	15
5.5.2	盆栽の楽しみ方・写真.....	17
5.5.3	購買行動.....	18
6	小売業者.....	19
6.1	小売業者の分類.....	19
6.2	店舗リスト.....	20
6.3	専門店の店頭調査①【Boh Bonsai Singapore】.....	21
6.3.1	店舗基本情報.....	21
6.3.2	店頭の写真.....	22
6.3.3	取扱商品.....	23
6.3.4	顧客のプロフィール.....	24
6.3.5	盆栽市場の成長に対する課題.....	24
6.4	専門店の店頭調査②【JIA Bonsai Singapore】.....	25
6.4.1	店舗基本情報.....	25
6.4.2	店頭の写真.....	25

6.4.3	取扱商品.....	26
6.4.4	顧客のプロファイル.....	27
6.4.5	盆栽市場の成長に対する課題.....	27
6.5	その他販売店の状況.....	28
6.5.1	店頭状況① 【HAWAII LANDSCAPE】.....	28
6.5.2	店頭状況② 【Far East Flora】.....	30
6.5.3	店頭状況③ 【Chengtai Nursery】.....	31
6.5.4	店頭状況④ 【THONG HUP GARDENS】.....	33
6.5.5	店頭状況⑤ 【Kyoto Omuro】.....	35
7	生産者.....	37
7.1	日本からの輸出の状況.....	37
7.2	その他主要エリアからの輸出状況.....	38
8	メディア／コミュニティ／展示機会.....	39
8.1	概要.....	39
8.2	シンガポール国内の主要な盆栽コミュニティ.....	40
8.2.1	Singapore Penjing & Stone Appreciation Society.....	40
8.2.2	Yuhua Bonsai and Artistic Stone Club.....	40
9	盆栽に関する政策・規制.....	41
9.1	輸出国（日本）側の手続き.....	41
9.1.1	植物検疫申請.....	42
9.1.2	植物検疫検査.....	42
9.1.3	植物検疫証明書の発行.....	42
9.2	輸入国（シンガポール）側の手続き.....	43
9.2.1	輸出国からの植物検疫証明書の取得.....	44
9.2.2	AVAの植物輸入要件の確認.....	44
9.2.3	AVAからの輸入許可証の取得.....	44
9.2.4	隔離検疫の予約.....	44
9.2.5	用語説明.....	44
9.3	留意点・注意事項.....	45
10	まとめ.....	46
10.1	シンガポールにおける盆栽市場の現状.....	46
10.2	日本産盆栽の拡大可能性と課題.....	46
10.3	日本産盆栽拡大のための対応策.....	46

1 盆栽の歴史

盆栽の起源は約 3500 年前に遡る。その古来より中国人は、自然を再現しようと、庭を自らの手で創り出すことに熱心であった。そして約 2000 年前から少なくとも唐の時代には、「盆景(Penjing)」へと発展していたとされている。「盆景」とは、盆栽のように鉢を用いるのではなく、盆の上に土、砂、石、苔、草木等を使って自然の景色を再現し、鑑賞して楽しむ芸術である。

日本に「盆景」が伝来したのは、平安時代から 13 世紀後半の間であり、富裕層の商人や武士によって集められていたと言われている。それまでも日本にあった鉢植えという概念に、中国から伝来した「盆景」が取り入れられ、日本の伝統、文化、宗教を背景と合わさった「盆栽」として、独自の発展を遂げていった。

その後長い間、盆栽は日本や中国を中心に楽しまれていたが、現代に至り、盆栽は日本語の「Bonsai」の名とともに、世界に輸出されて人気を博するようになった。

まず初めにヨーロッパで紹介されるようになった。1964 年の東京オリンピックと、1970 年の大阪万博において開催された盆栽展示によって海外にお披露目されたことがきっかけと言われている。さらに、1989 年に日本盆栽協会主催で第 1 回世界盆栽大会が開かれ、その場で世界盆栽友好連盟 (World Bonsai Friendship Federation: WBFF) が発足した。第 1 回は埼玉県大宮市 (現・さいたま市) が会場となり、その後は 4 年ごとに世界各地で世界大会が開かれている。

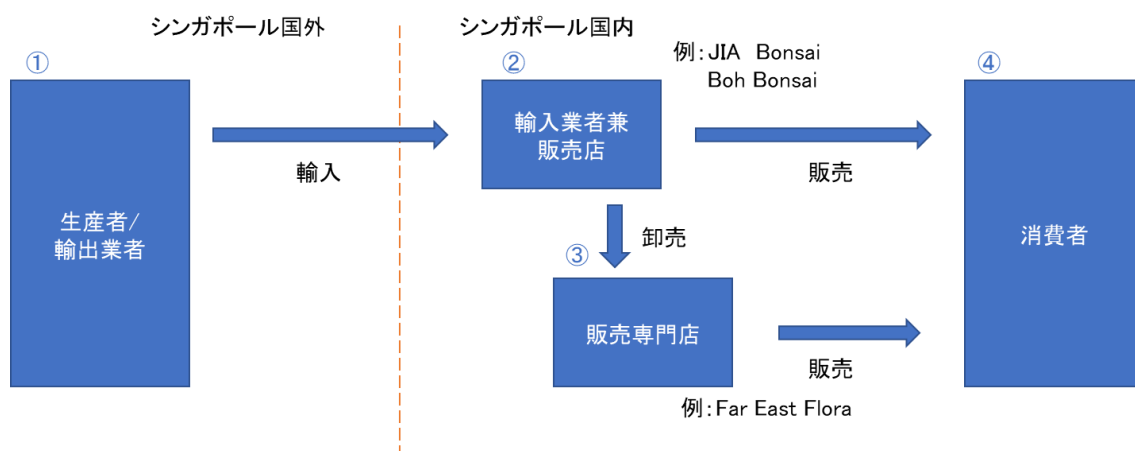
ヨーロッパに続き、東南アジア諸国にも盆栽が広がりを見せる中で、シンガポールでも少しずつ盆栽(Bonsai)の名が知られるようになった。1980 年代に、国内で盆栽を売る種苗店が出始め、1992 年に政府が運営する Chinese Garden の中に Bonsai Garden がオープンした。これによって、国民の盆栽への認知度が高まり、盆栽の専門店が国内各地に登場することとなる。ただ、ここでの盆栽は、近隣の東南アジア諸国や、シンガポール人の 75% を占める中国系の人から持ち込まれたものが中心となっている。そのため他のヨーロッパ諸国と異なり、シンガポールにおいては「Bonsai」は日本由来のものと認識されているわけではなく、中国も含めた東洋全体の文化として「Bonsai」を認識している。

現在では、「Bonsai」という言葉はほとんどのシンガポール人が認知しており、盆栽の輸入額も年々増加している。特に近年は、徐々に若い年代層の間にも趣味としての広がりを見せ始めている。

以上の盆栽の歴史、近年の世界中での発展の推移に見られるように、盆栽の普及において日本が担ってきた役割は大きい。また、日本の伝統文化としての盆栽は、シンガポール国内にて広がり余地を多分に残しており、今後の市場展開に注目が集まる。

2 盆栽市場の流通経路

生産者から消費者まで盆栽が届くまでの流れ



*聞き取り調査、デスクリサーチを基に作成

上図はシンガポール国内において購入者に盆栽が届くまでの流れを図示したものである。シンガポール国内では盆栽の生産がほぼ見られないという特殊事情のために、盆栽のほぼ全ては海外から輸入され、輸入業者から直接、又は販売専門店を通して購入者へと届けられる。

2.1 生産者及び輸出業者

盆栽を種又は苗木のときから育てている生産者は、シンガポール国内においてほとんど確認することができなかった。JIA Bonsai や Boh Bonsai といった盆栽専門店も、盆栽の生産者は国内にはほぼ存在せず、既成の盆栽を国外から輸入していると答えている。これについては6章で詳述する。したがって、シンガポール国内で流通している盆栽はそのほとんどが国外から輸入されたものである。主な輸入元国としては、日本、中国、台湾、マレーシア、インドネシアなどがある。

日本をはじめとする、生産者の詳細な情報については7章で詳述する。

主要国からシンガポールへの庭木・盆栽輸出額

(単位：百万ドル)

	H.27	H.28	H.29
マレーシア	31.953	28.212	29.263
中国	5.596	5.134	4.047
台湾	2.422	2.251	2.956
インドネシア	0.521	0.534	0.521
日本	0.32	0.509	0.579
ベトナム	0.262	0.214	0.114

*World Trade Atlas Database 2018 を基に作成

2.2 輸入業者兼販売店

シンガポール側の入口となるのが、上図の②である輸入業者兼販売店である。シンガポール国内の盆栽の輸入業者は、盆栽を専門的に扱っている業者と、盆栽に限らず草木全般の輸入代理業を務める業者の2種類が存在する。

前者は、実際に生産国へ行き盆栽の買い付けをしたり、すで取引のある業者とは電話で注文し買い付けたりする。

対して後者の場合は、国外の大型輸出業者から盆栽をそれ以外の草木と共に、まとめて大量に輸入している。これらについては6章、7章で詳述する。

2.3 販売専門店

上図の③に該当する販売店は、②の輸入業者兼販売店から盆栽を卸して、購入者向けに販売する。③に該当する店舗は小型のものが多く、盆栽に限らず、幅広い種類の草木を販売している。

2.4 購入者

上図の④に該当する、シンガポール国内における盆栽の購入者の数はまだ多くない。主要購入者層は富裕層の中国系シンガポール人である。購入者の典型的なプロフィールや、実施したインタビューの結果については、5章で詳述する。

3 盆栽市場の規模

3.1 市場規模の概算手法について

今回、シンガポール国内における盆栽市場の規模を推定するに当たって、盆栽の販売業者に対する売上調査を参考とすることとした。なぜなら、シンガポール国内における盆栽市場は未成熟であり、国内の販売業者は少ないため、主要な販売業者の売上から、大まかな市場規模が推定できると考えられるからである。

3.2 市場規模試算(主要小売店舗の売上に基づく)

国内の盆栽販売店のうち、シンガポールを代表する盆栽専門店である Boh Bonsai や、大規模な盆栽取扱業者である Chengtai Nursery など 3 店舗に聞き取り調査を行ったところ、シンガポール国内における盆栽の年間購入者数は、1,000～2,000 人程度という共通見解を得ることができた。

また、盆栽の平均単価は上記 3 店舗の販売価格を詳細に調べたところ、10～15 万円程度であった。

以上より、盆栽の購入者売上による市場規模は 1 億円～3 億円程度と見積もられる。

4 生産国別の市場分析

4.1 店舗当たりの生産国別シェアによる分析

店舗当たりの盆栽の生産国別シェア

単位：%	国					
店舗名	日本	中国	台湾	マレーシア	その他	合計
Boh Bonsai	10%	15%	50%	20%	5%	100%
JIA Bonsai Singapore	90%	0%	10%	0%	0%	100%
Kyoto Omuro	100%	0%	0%	0%	0%	100%
THONG HUP GARDENS	0%	50%	0%	30%	20%	100%
HAWAII LANDSCAPE	0%	70%	0%	0%	30%	100%
Far East Flora	0%	60%	40%	0%	0%	100%
Chengtai Nursery	有	有	有	有	有	有

店舗当たりシェア1位
店舗当たりシェア2位
店舗当たりシェア3位

*店頭聞き取り調査を基に作成

上図は店頭聞き取り調査によって判明した店舗当たりの盆栽の生産国別シェアである。各店舗ごとに販売規模が異なるため、参考として留める必要があるが、一定の傾向を見て取ることができる。

まず特筆すべき点は、中国産、台湾産の盆栽のシェアが大きいことである。これは、中国産、台湾産の盆栽は日本産の盆栽と比べて価格が低いことや、マレーシア産などの熱帯植物の盆栽と比べて人々がイメージする盆栽に形が近く人気が高いことから、店舗が仕入れやすいためであると考えられる。HAWAII LANDSCAPEの店主は、中国産の盆栽は日本産の盆栽の真似をするために形も悪くなく、かつ値段が安いために店舗で取扱いしやすいと、聞き取り調査に対して答えている。

次に特筆すべき点として、日本産の盆栽を取り扱っている小売店は、日本産の盆栽のみを専門的に扱っていることがあげられる。Kyoto Omuroは、日本産の盆栽であることにこだわって販売をしている。また、JIA Bonsaiは、店主が二ヶ月に一度日本に盆栽を買い付けに行くなど、日本産の盆栽を販売することに集中していることが伺える。

4.2 生産国別盆栽の販売状況（日本）

日本の盆栽の認知度は非常に高く、「Bonsai」という日本語はシンガポールの小売店でも一般的に使われているほか、盆栽を購入せずそれほど興味を持たない人々の間でも広く知られている。シンガポールで販売されている日本産盆栽の主な特徴としては、松柏類と呼ばれる松や真柏などの針葉樹類であり、小型サイズであることがあげられる。これは、日本である程度育ってから輸入されることが多いためであると考えられる。

購入者及び小売店の日本の盆栽に対するイメージは、盆栽発祥の地である日本産の盆栽は形が美しく、細部まで洗練されているが、同時に価格が高いというものである。

日本産盆栽の購買動機としては、購入者の調査を通して二つのケースが確認されている。一つは、日本の文化や日本産盆栽に対する強い憧れから購入するケースである。もう一つは、形の良い盆栽を求めていたら、日本産の盆栽にたどりついたというケースである。

一方で購入を妨げる障害として、価格が高いために購入を敬遠してしまうことや、熱帯地域で日本の代表的な盆栽である松類や真柏類を育成することが難しいという理解があるため、枯れてしまうことを懸念してしまうことがあげられる。



4.3 生産国別盆栽の販売状況（中国・台湾）

中国産・台湾産の盆栽の間で、小売店・購入者にとってのイメージの差は見られなかった。Far East Flora の店主は、中国と台湾産の盆栽を取り扱っているが、商品陳列する際に意識して両者を区別しているわけではないと、聞き取り調査に対して答えている。両者に共通する特徴として、温帯植物であり、かつ低価格で販売されているため、熱帯植物を中心とするマレーシア産の盆栽や高価格の日本産盆栽との差別化が図られているということがあげられる。



4.4 生産国別盆栽の販売状況（マレーシア）

シンガポールの熱帯性の生育気候にも適しており、仕入れ値も安価であるため多くの店舗で販売を確認することができる。

一方で、シンガポールの購入者にとって盆栽として想起されるのは松などの針葉樹であり、主に広葉樹であるマレーシア産盆栽は観葉植物などと厳密に区別して販売・購入されているわけではない。

今回の購入者調査では、マレーシア産の盆栽であることを理由として購入している購入者はみつからなかった。そのため、マレーシア産の盆栽であることが積極的な購買動機となっている可能性は高くない。



5 購入者の分析

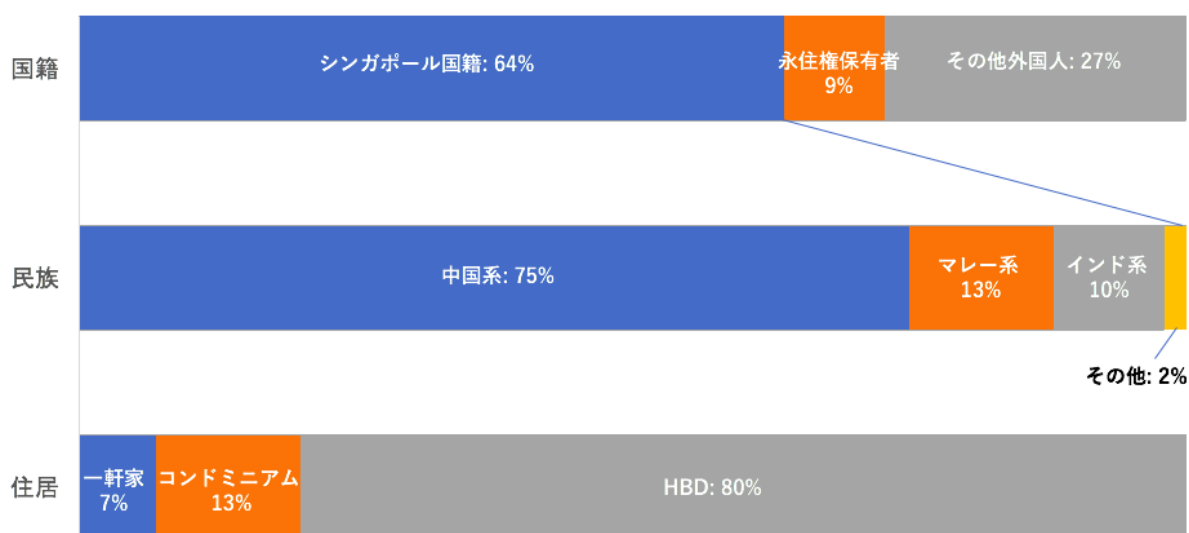
5.1 購入者の典型的なプロフィール

シンガポールにおける盆栽の主要購入者は、主に一軒家や高級コンドミニウムに住む富裕層の中国系シンガポール人であるといえる。その理由として、中国系の人々の間では盆栽が馴染み深いことや盆栽は値段が高く、また盆栽を育てるためには屋外に一定のスペースが必要であるということがあげられる。

シンガポールは国土が狭く地価が非常に高いため、国民の80%は「HDB住宅」と呼ばれる政府が支給する公団住宅に居住している。HDBは価格が比較的安いいため、一軒家やコンドミニウムと呼ばれる高級マンションを購入することのできるごく一部の富裕層のシンガポール人以外はほぼ全ての家庭がHDBに居住する。HDBは敷地が狭く、多くの場合はベランダやバルコニーなどの屋外スペースを十分割り当てられていないため、盆栽を育てるには不向きである。

したがって、高価な盆栽を複数所持することのできる購入者というのは、庭付きの一軒家や、敷地が広くバルコニーやベランダのある高級コンドミニウムに住み経済的に余裕のある一部の人々に限られる。

シンガポール国内の国籍、民族、住居別割合



* シンガポール統計局データを基に作成

上図はシンガポール統計局のデータを基とした、シンガポールに居住する人々の国籍¹、民族²、住居タイプ³の割合である。シンガポールの人口は2017年時点で約560万人であるが、その中で中国系シンガポール人の人口は約270万人である。そして、全ての民族において居住する住居タイプの割合が変わらないと仮定すると、住居タイプ一軒家及び高級コ

¹ http://www.singstat.gov.sg/docs/default-source/default-document-library/publications/publications_and_papers/population_and_population_structure/population2017.pdf

² https://data.gov.sg/dataset/resident-population-by-ethnicity-gender-and-age-group?view_id=8ff89d3f-48c8-46e4-8a4d-a8b9f152976f&resource_id=f9dbfc75-a2dc-42af-9f50-425e4107ae84

³ <http://www.singstat.gov.sg/statistics/visualising-data/infographics/population#reshhla>

ンドミニアムに居住する人々はその中の 20%、すなわち約 54 万人ほどであると推定できる。よって、シンガポールにおける盆栽の潜在的な購入者の数はこの数値を大きく上回ることはないと推察可能である。

5.2 購入者インタビューの概要

今回は、日本産盆栽の購入経験がある 3 人の購入者に対して聞き取り調査を行った。

一人目は、郊外に広い一軒家を持つ会社役員男性である。盆栽歴は 1 年未満と短く、日本に旅行した際に盆栽を見かけて好きになり、シンガポールに帰国後、国内で購入している。

二人目も、郊外に一軒家を持つ経営者の男性であり、盆栽歴も 1 年未満と短い。しかし、彼は日本が好きで盆栽を知ったのではなく、シンガポールの百貨店で偶然見かけて一目惚れしたと答えている。

三人目は、退職後に香港から移住してきた男性であり、シンガポール中心部の高級コンドミニアムで暮らしている。盆栽歴は 3 年と比較的長く、日本産以外の盆栽も含めた計 17 鉢の盆栽を育てている盆栽愛好家である。

今回の調査によって、富裕層の中国系シンガポール人を中心とする盆栽購入者の中には、盆栽の収集を長年続ける愛好家だけでなく盆栽を始めたばかりの初心者も存在することが判明した。特に盆栽初心者はシンガポールで盆栽を売っていることを知らない、又はそもそも盆栽にそれほど興味が無かったが、偶然見かけて購入したという購入者が多く、こうしたライターユーザーに対しての露出を増やすことが販売方法として効果的であるといえる。

5.3 購入者インタビュー①

5.3.1 購入者のプロフィール

名前：Mr. R.

年齢：47 歳

性別：男性

国籍：シンガポール

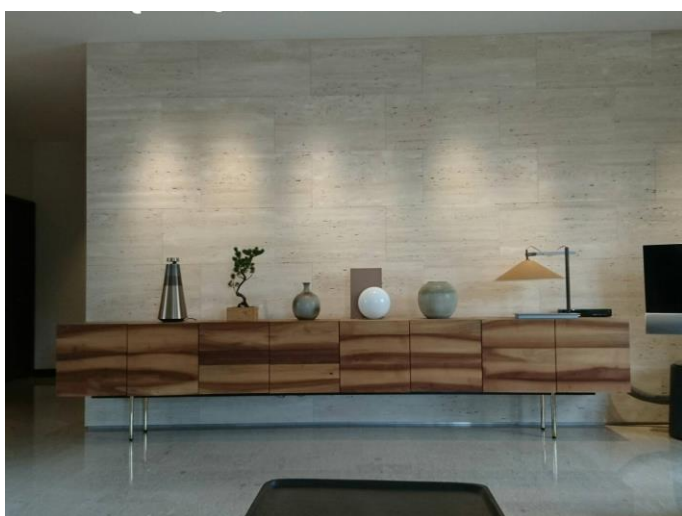
職業：会社役員 (IT コンサルティング会社) 年収 2,000 万円以上

盆栽歴：1 年未満

場所：シンガポール有数の高級住宅街である Bukit Timah 周辺在住

住居タイプ：広い邸宅 (一軒家/庭を含む広さは 900 m²程度・270 坪程度) の中で、インテリアとして黒松 1 個、五葉松 2 個を育てている。

5.3.2 盆栽の楽しみ方・写真



リビングの2箇所に置いており、玄関から入ってすぐに目に入るようになっている。

室内で楽しめる小ささが気に入っている。リビングでいつでも盆栽を感じられるのがいい。オフィスにも置きたかったが、休日に水をあげられる人がおらず断念した。

日本のことは1年に3回行くほど好きなので、日本の風情を感じられるところも日本産の盆栽を気に入っている理由だ。

5.3.3 購買行動

・盆栽を知ったきっかけ

盆栽のことは日本に行った時に初めて知った。東京に行った際、東京ミッドタウンにあるインテリア店で初めて見た盆栽の美しさに惹かれた。その時は持ち運びが面倒であること、輸出手続きが分からなかった（ショップの店員に聞いても要領を得なかった）ため、購入することを断念した。

シンガポールに帰国後、わざわざ自ら盆栽を買おうとして探す、ということまではしなかった。だが、しばらくして、高島屋で日本の盆栽を販売しているところを偶然見掛け、すぐに購入した。それまではシンガポールで盆栽を販売していることを知らなかった。

・現在保有している盆栽を選んだ理由

日本のことは好きであり、日本に行ったときに盆栽に初めて興味を持ったが、（盆栽が）日本産であるということへのこだわりはあまりない。あくまでも、形が美しく、サイズが小さくて室内で飾るのに手頃であるところが気に入っている。

また、盆栽を購入したことは初めてであり、以前より植物を育てる（ガーデニング等）こと自体が趣味であったわけでもなかった。そのため盆栽購入の際は、サイズがコンパクトで初心者でも育てやすいかどうかで判断した。

価格についても SGD 400⁴ならちょうどいいと思うが、それを超えると少し高いと感じる。シンガポールでは自分も含めて盆栽初心者がまだまだ多いので、やはり価格が安い方が、盆栽が広まりやすくなり良いのではないか。

・今後の盆栽への購入意欲、不安・不満等について

今は黒松 1 鉢・五葉松 2 鉢だが、今後もいいものがあれば買ってほしいと思っている。例えば、この間、店頭（高島屋）で見かけた錦松が最も好きだが、コンパクトサイズの桜など、松以外の「日本の文化を感じることができる」植物にも興味はある。

また、友人に SGD 15,000(約 120 万円)の大きな盆栽を日本から観賞用に輸入した人がいる影響で、自分も実は大きな盆栽に興味はある。ただ、長生きさせるのが難しいのだろうという印象を持っている。

育て方については、購入時に店員より詳しく聞いたものの、自分のやり方で合っているのか自信がない。決して安い買い物ではないし、今保有している形状の盆栽はとても気に入っている。枯らしたくないし長持ちをさせたい。毎日水をあげることと日光に当てるのが重要だと販売時に聞いた。それをするにはメイドがいるので問題ないが、それだけでいいのか、日光は充分なのか、不安。従って、定期的に盆栽の状況をチェックする、必要な手当てをしてくれる等のアフターケアサービスがあると頼もしい。

⁴為替レートは 1SGD=83.7JPY で計算(2018 年 1 月 20 日)。以下同様。

5.4 購入者インタビュー②

5.4.1 購入者のプロフィール

名前：Mr. G.

年齢：50歳

性別：男性

国籍：シンガポール

職業：会社経営者(製造業) 年収 1,500 万円以上

盆栽歴：1年未満

住所：シンガポール東部の Changi 周辺在住。

住居タイプ：広い邸宅(一軒家/庭を含む広さは 300 m²程度・90 坪程度)の中のインテリアとして、黒松 2 鉢、五葉松 1 鉢、錦松 1 鉢、真柏 1 鉢を育てている。植物を育てるのが趣味で、庭には竹や大きな植木が植えられている。

5.4.2 盆栽の楽しみ方・写真



いつでも眺めて楽しめるよう、リビングに置いている。生きている植物が家の中にあることで、気持ちが豊かになる。毎日水やりは欠かさず、窓から日光が当たりにくいところに置いてある盆栽に関しては、購入先のお店の方の指示に従い、毎日外に出して日光を当てるようにしている。

日本産の盆栽からは特に、私が持つ日本の雰囲気イメージそのものが感じられる。部屋の中に落ち着き、静寂さをもたらしてくれ、非常にリラックスできるようになった。

自分が持ついくつかの盆栽の種類の中では、真柏がその繊細な佇まいから一番気に入っている。五葉松は幹の独特のうねりが芸術的で、その次にお気に入りだ。いつまでも見ていたくなる。黒松はその幹の太さから感じられる生命の力強さがいい。

5.4.3 購買行動

- ・盆栽を知ったきっかけ

人生で初めて盆栽を見たのは、シンガポールの高島屋だった。そこで見つけた日本産盆栽の美しさに強く惹かれ、迷うことなく即購入した。その後は盆栽が好きな友人から聞き、ThomsonにあるFar East Floraや他のいくつかのお店で、中国産や台湾産の盆栽が売っていることは知っている。

- ・現在保有している盆栽を選んだ理由

形やそこから感じとられる風情を美しいと感じたから購入した。比較対象となる盆栽をその時は知らなかった。今では各国の盆栽にそれぞれの良さがあるのを知っているものの、私は小さくて室内に飾れるものの方が好きなので、依然日本の盆栽が好きである。

今まで日本には2回、東京と北海道に行ったことがある。景色も綺麗で、人も優しく、ご飯もお酒も美味しい素晴らしい国だった。そうして日本に良い印象を持っていたことも、すぐに購入を考えた理由になっているかもしれない。

- ・今後の盆栽への購入意欲、不安・不満等について

友人に盆栽愛好家があり、彼に盆栽の愛好家グループを紹介されたこともあるが、自分はそのペースで楽しみたいだけなので断った。今後も自分の気に入るものが見つければ、盆栽を買いたいと思っている。

ただ大きさの割には、日本産の盆栽は中国産より相当高い印象がある。中国産のものはSGD200からSGD500くらいで大きいものまで買うことができるが、日本産のものは小さくてもSGD500ほどする。他の会社で日本産盆栽が売っているところがあるのであれば知りたいと思う。

育て方については、1年もしないうちに2鉢を茶色く枯らせてしまい、やはり簡単ではないなと感じている。

以前購入先のお店の方がアフターケアで家に訪れてくれた際、水の量が少ないと指摘を受けた。霧吹きで何度も水をあげていたので充分だと思っていたが、お店の方が土全体が浸りきるくらいまで水をあげていたので驚いた。やはり自分の育て方が合っているのかは気になるところなので、定期的に確認してもらえると嬉しい。

写真で生育の様子を送るとアドバイスを頂けるそうなので、今後は利用していこうと思う。

5.5 購入者インタビュー③

5.5.1 購入者のプロフィール

名前：Mr. M.

年齢：55歳

性別：男性

国籍：香港

職業：退職（退職前は年収 1,400 万円）

盆栽歴：3 年

住所：シンガポール中心部の Orchard 周辺在住。

住居タイプ：コンドミニアムの一室で、インテリアとして寿松 1 鉢、黒松 2 鉢、錦松 2 鉢、真柏 1 鉢、睡蓮木 1 鉢、五葉松 3 鉢、紅葉 1 鉢、東南アジア産盆栽 6 鉢を育てている。

5.5.2 盆栽の楽しみ方・写真



盆栽を育てるためにバルコニーを所有している。シンガポールは気温が高くバルコニーで長時間鑑賞することは体力的に厳しい。よって、長時間鑑賞をしたいときは室内に持ち運び鑑賞をしている。特に、友人を自宅に招き入れる時には17鉢ある盆栽の中からお気に入りの盆栽を選び、リビングルームに置いて鑑賞することもある。

彫刻といったオブジェよりも生きている植物の方が好きで、その中でも長寿として知られている盆栽は特に気に入っている。

日本産の盆栽は形がユニークであり、芸術的な感性が磨かれる気がするので、鑑賞して知的な気分になれる。

5.5.3 購買行動

・盆栽を知ったきっかけ

香港在住時から、盆栽を家で育てるほどの盆栽愛好家であり、シンガポール移住後も、盆栽を購入する機会を探していた。そんな中、日本好きな娘がシンガポールの盆栽専門店である Boh Bonsai の Web サイトを教えてくれた。それを機に直接販売所に足を運ぶようになり、購入に至った。日本産の盆栽については、大手百貨店のスーパーで販売されている盆栽を目にし、即購入を決めた。

・現在保有している盆栽を選んだ理由

日本の盆栽に拘りがあるわけではなく、形が芸術的な盆栽であれば、高くても購入したい。日本の盆栽は世話をするのが煩雑な代わりに、形がユニークで芸術的だと感じるので、手間をかけて育てる甲斐がある。私は既に退職しているので、家で世話をすることにも大きな問題はない。一般的な家庭の場合、日本の盆栽を世話することは大変なのではないかと思う。一方で、台湾産、ベトナム産、マレーシア産の盆栽はシンガポールの気候にも強く、神経質に世話をする必要がないので、楽だとは思う。個人的には日本産の方が好きである。

・今後の盆栽への購入意欲、不安・不満等について

今後もユニークな盆栽があれば購入したい。予算として、SGD 2,000 から SGD 3,000 のものを考えている。

育て方として、日本産の盆栽を世話するときの注意事項が明確にわからなくて困っている。盆栽の専門家が定期的に盆栽の様子を見てくれれば安心なのだが、現状適任者を探せずにいる。代わりに、コンドミニアムの植物の世話をしている方に連絡をして盆栽の様子を見ていただいている。時間をかけて世話をしているおかげで、盆栽が枯れることなく元気に育っているので満足している。

6 小売業者

6.1 小売業者の分類

シンガポールにおける盆栽の小売業者とその特徴は以下のように大別することができる。

a. 売り場のほぼ全てを盆栽が占める盆栽専門店

- 運営者の属性：盆栽の愛好家が、趣味を発展させて始めた場合が多い
- 盆栽の位置づけ：盆栽の販売に特化しており、扱っている盆栽も高価格のものが多い
- 客層：主要顧客も盆栽愛好家や買い付けに来る小型店舗の店主などであり、お店とは長年の付き合いである場合が多い
- 場所：郊外

b. 造園業や卸売なども行う盆栽取扱大型業者

- 運営者の属性：長年シンガポールで造園業や大規模な卸売を行っており、複数の従業員を抱えている
- 盆栽の位置づけ：取扱商品の一部であるが、品数は多い
- 客層：仕入れに来る小型店舗の店主から、一般の顧客まで幅広い
- 場所：郊外

c. 植木や花卉類の売り場の一角で盆栽も販売している盆栽取扱小型店舗

- 運営者の属性：家族経営で長年店舗を運営
- 盆栽の位置づけ：取扱商品の一部であり、品数は少ない
- 客層：一般の顧客
- 場所：市街地周辺部

6.2 店舗リスト

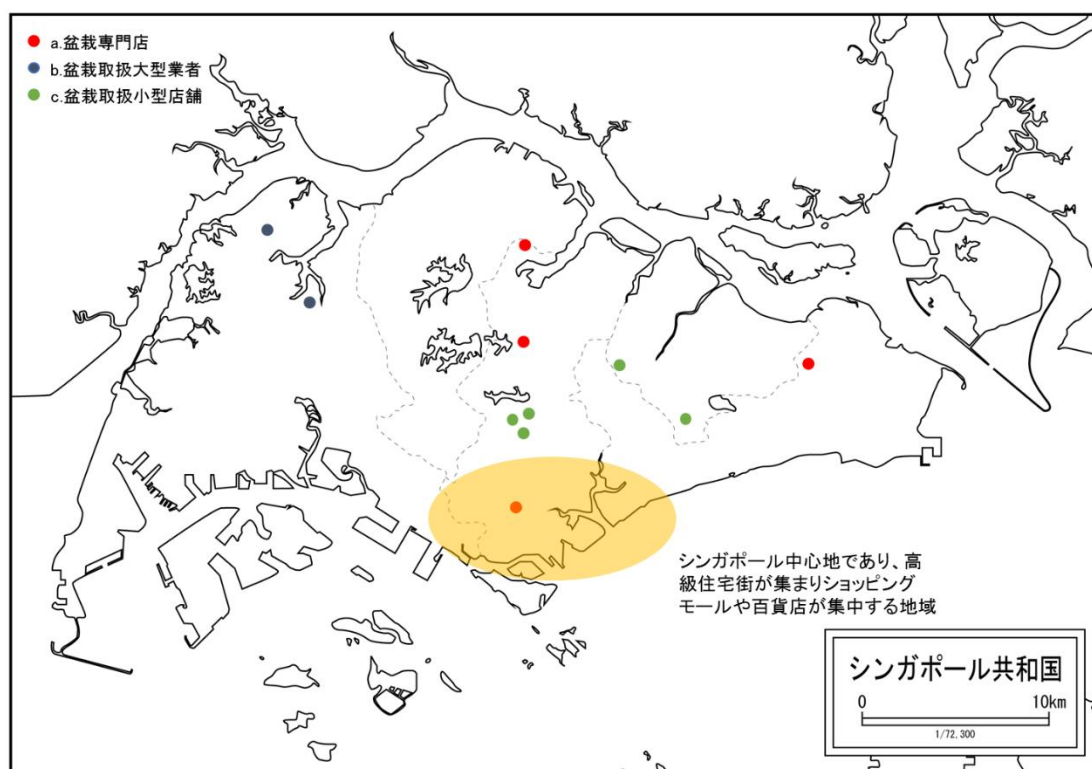
	No	名前	電話番号	住所	メールアドレス	日本産盆栽の有無	盆栽輸入業務の有無
a. 盆栽専門店	1	Bohbonsai	65 9826 7767	16 Lengkok Mariam	Sales@bohbonsai.com	○	○
	2	JIA Bonsai Singapore	65 9665 5477	22 Jalan Menarong	jiabonsai@gmail.com	○	○
	3	Bonsai Gallery	65 6763 1180	Bah Soon Pah Rd	info@bonsaigallery.sg	○	○
	4	Kyoto Omuro	65 0910 2004	高島屋店: 391A Orchard Rd	info@kyoto-omuro.com	○	○
TANGS 店: 310 Orchard Rd				info@kyoto-omuro.com	○	○	
Supermama : 265 Beach Rd				info@kyoto-omuro.com	○	○	
b. 盆栽取扱 大型業者	5	THONG HUP GARDENS	65 6454 5055	70 Lim Chu Kang Lane 1	thonghup@singnet.com.sg	×	○
	6	Chengtai Nursery	65 6765 3333	51 Sungei Tengah Rd	sales@chengtainursery.com	○	○
c. 盆栽取扱 小型店舗	7	Singapore Florist	65 6345 2847	2 Defu-Lane 10 #01-527	HP のコンタクトフォームが窓口	×	×
	8	Candy Floriculture	65 6256 6788	567 Thomson Rd	hello@candy.com.sg	○	○
	9	Gifts Florist 2000	65 6452 7705	338 Ang Mo Kio St 32 #02-1673	N/A	×	×
	10	HAWAII LANDSCAPE	65 6251 3963	559 Thomson Rd	info@hawaii.sg	×	○
	11	Far East Flora	65 6251 2323	565 Thomson Rd	admin.thomson@fareastflora.com	×	×

* デスクリサーチ及び店頭調査を基に作成

各主要店舗の分布は以下の図表の通りである。

盆栽専門店や盆栽取扱大型業者は、ほとんどが土地を広く取ることのできる北部や Changi 近くの東部に位置し、小型店舗は中心の都市部や Thomson Road の花問屋街に位置している。そのため、5章で取り扱った日本産盆栽の潜在的顧客となりうる層はなかなか普段盆栽を見かけることがなく、潜在顧客との接点を逃していると考えられる。

図表：シンガポールにおける主要店舗の分布



6.3 専門店の店頭調査① 【Boh Bonsai Singapore】

6.3.1 店舗基本情報

名称：Boh Bonsai Singapore

場所：16 Lengkok Mariam

Boh Bonsai Singapore 代表の Boh Twang Keng (莫壯廷)氏は、国際コンペでの受賞歴、盆栽に関する書物の出版歴を持ち、盆栽の国際カンファレンスにシンガポールの代表として出席するなど、現在のシンガポールにおける盆栽業界の中でも大家と言える人物である。

Boh Bonsai は Boh 氏の自宅庭園に存在し、300 鉢を超える盆栽が陳列、栽培されている。誰でも気軽に訪れられるよう開放されており、ワークショップも定期的で開催されるなど、盆栽の普及活動も精力的に行なわれている。

6.3.2 店頭の写真



代表：Boh Twang Keng (莫壯廷)氏



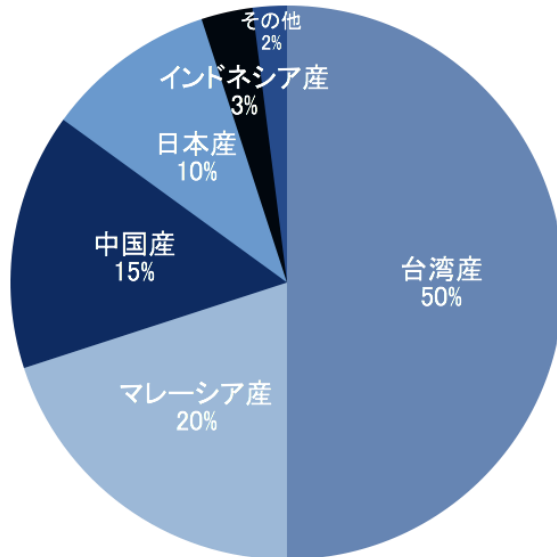
庭園の様子



店頭の日産盆栽

6.3.3 取扱商品

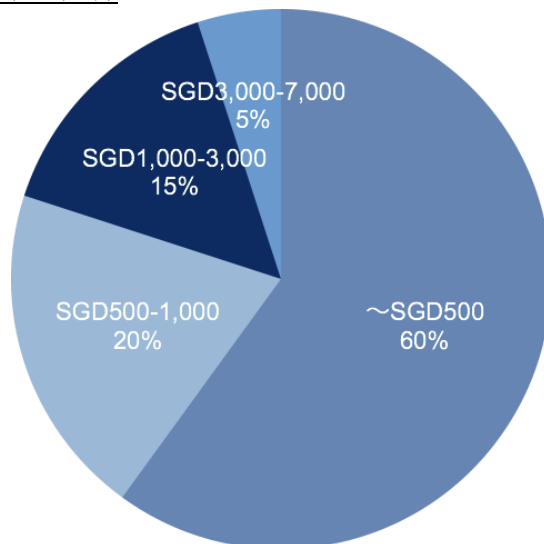
産地別割合



*聞き取り調査を基に作成

店主の Boh 氏によると、シンガポールに国産の盆栽は存在しないとのことである。また、Boh 氏は個人のコネクションでアジア中から盆栽を購入している。

価格帯別割合



*聞き取り調査を基に作成

仕入れ・商品に関するインタビューによる補足

シンガポール国産の盆栽は存在しない。各国に生産者の知り合いがいるので、そこから直接買い付け・輸入をしている（輸入比率はグラフの通りである）。

生産者から写真が送られてくるのでそれを見て選んだり、直接買い付けにいたりする。

特に売れ筋の商品や種類があるわけではなく、購入者は一つ一つを見て、自分が気に入ったものを感覚で買うことが多い。従って、買い付けの時に商品の選定基準も1個1個を見て、是々非々に判断をしている。幹が曲がっているから美しい、という盆栽もあれば、太さが美しい、という盆栽もある。全てが一品ものの商品であり、購入者もそれぞれどこを気に入るかかわからないので、平たい言い方をすれば、「私がいいと思うもの」を買い付けて販売している。

日本産の松や真柏はその形や美しさから人気が高いが、価格が他国産に比べて高いこと、シンガポールの気候との相性が良くなく枯れやすいことが難点となっている。そのため、高い金額を払って日本産の盆栽を購入したのに、その後枯らしてしまうお客さんも一定数おり、一度枯らしてしまった顧客は次に買う際日本産を選ばなくなる傾向がある

ここ2年ほどは、世界のトレンドとして真柏(Juniper)や松類(Pine)が人気で、その多くは日本か台湾から輸入されたものであった。だが育て方が難しいという認識が広がりつつある。

6.3.4 顧客のプロファイル

一般的な顧客のタイプとしては、中国系富裕層が多く、90%は地元のシンガポール人で、残り10%は海外からの購入者である。

基本的には盆栽の愛好家であり、リピーターが多い。基本的には小型（高さが数十センチ程度）で低価格（SGD500以下）の盆栽が中心である。価格が手頃であることに加えて、シンガポールの住宅事情もある。富裕層とはいえ広い庭を持てる人の数は限られているため、バルコニーで育てられるサイズが人気となっている。

一方で、月に1-2鉢は大型の盆栽（1m以上でSGD2,000を超えるようなもの）が売れる。このような盆栽は、あらかじめ生産者から取り寄せた写真をベースに購入者が買うものを選び、その上で取り寄せるというパターンも多い。

季節ごとの売上個数については基本的に1年を通し安定しているが、中国の旧正月の時期は、盆栽愛好家でない人も含めて買い求めに来る人が増える。言い換えると、盆栽愛好家は年間を通じて買い求め、初心者は旧正月時期に多くなる。

6.3.5 盆栽市場の成長に対する課題

世話の仕方さえ間違えなければ長生きできるため、育て方についての事前の説明と、アフターケアが重要だと考えている。

お客さんの多くは、盆栽の本来の価値や育て方を正しく理解できているわけではなく、売り手を信じるしかない。このため、よく盆栽を知った売り手が、購入者と良好な関係を築き、直接盆栽の価値や育て方について説明し、販売、アフターケアをすることが大切だと考える。

Boh Bonsai では購入後のアフターサービスとして、3ヶ月後に購入者の家を訪れて育て方のアドバイスをする(SGD100。Boh bonsai に直接持って来た場合は無料)、剪定(SGD 50)を行うなどのサービスを提供している。長期で旅行する購入者に対しては一つの盆栽につき一日 SGD1 で預かっている。

6.4 専門店の店頭調査② 【JIA Bonsai Singapore】

6.4.1 店舗基本情報

名称：JIA Bonsai Singapore

場所：Upper Thomson road

JIA Bonsai は、オーナーが趣味で始めた盆栽を本格化させ、現在では庭に 150 鉢を超える盆栽が育てられている。個人でオンラインを中心とした販売を行っており、若い人も巻き込みなフェア、鑑賞と情報交換を目的とした盆栽愛好家コミュニティが形成されつつある。将来的にはより広い土地への移動も考えている。

6.4.2 店頭の写真





6.4.3 取扱商品

全体の比率としては日本産の盆栽が 90%、台湾産の盆栽が 10%ほどである。日本産の盆栽を中心に取り扱いしている盆栽店は、国内でも珍しいと思う。

価格別で見ると、取り揃えている盆栽のうち、SGD300-2,000 の小型盆栽が 50%、SGD2,000-SGD8,000 の中・大型の盆栽が 50%ほどである。

基本的には海外に自ら赴き、直接買いつけ空輸したものを、自分で育てながら、直接購入者に売っている。良い盆栽を国内の小売店で見つけたときは、自分で購入し手を加えたのちに、購入者に売ることもある。

海外の盆栽園とは、Web で見かけたところに自分から連絡を入れたり、友人の紹介やお勧めを頼ったりして関係を構築している。日本産の盆栽は、2ヶ月に1回のペースで日本に行き、そこで買い付けており、福岡、大阪、香川、鹿児島など各地から満遍なく取り揃えている。

だいたい30-40鉢が1ヶ月に売れる。販売は基本オンラインでのみしか行っていない。Webを見た人や友達が週末に店に来て、買っていくパターンが多い。

どの種類の盆栽が特に人気ということもなく、またトレンドのようなものもない。仕入れに関しても自分が見た目や雰囲気の良いと感じた盆栽を買っている。

6.4.4 顧客のプロファイル

顧客のほとんどは中華系シンガポール人である。一軒家で自分の庭を持っているような富裕層が顧客の30%を占めている。

お客さんも、特にどの産地や種類が人気ということもなく、来たお客さんと話をし、その家の生育環境(どれくらい日光入るか等)やその人の好みで、自分からお勧めを判断する。これは、そのお客さんがきちんと盆栽を大切に、最後まで枯らさず育てられるようにするための自分なりのこだわりであり、自分が盆栽を売るときに最も大切にしている一つのポリシーである。

今後 JIA Bonsai の中でコミュニティを作っていくことで、購入者同士の交流も盛んになっていくことを期待している。

6.4.5 盆栽市場の成長に対する課題

シンガポールは”Garden city”として有名であり、シンガポール政府は国の緑化を強く進めている。購入に補助金が出るわけではないが、イベントなどを通じた緑化啓発のプロモーションは多く開催され、中心街の大型植物は政府を通して提供されており、国民の植物に対する意識は高いと感じる。

日本の盆栽は長生きさせるのが難しいのは事実で、台湾産などの方が簡単ではある。例えば、日本産の盆栽はとてもセンシティブなため、二日間水あげないと二ヶ月後に死んでしまう。だが難しいというのは、どうやっても早死しやすい、あるいは手順がとても複雑という意味ではない。正しい環境のもと毎日の手入れを怠らなければ長生きさせることは誰でもできる。そういう意味では、自分にとって日本産盆栽を育てることは特別難しいことではなく、手の掛け方が違うだけで他の国の盆栽とも全部一緒だと言える。

正しい育て方を伝えていくことで、他の国からの盆栽と同じように日本の盆栽を皆が楽しめるようにしていきたい。

6.5 その他販売店の状況

6.5.1 店頭状況① 【HAWAII LANDSCAPE】





SGD50 前後の低価格帯の盆栽（左）と、SGD 2,000 を超える高価格帯の盆栽（右）

HAWAII LANDSCAPE はシンガポール中心部よりやや北側に伸びる Thomson Road に位置する園芸店である。Thomson Road の北側は周辺一体が全て園芸店及び花卉の卸売市場となっており、多くの園芸業者が集まる地帯である。

およそ 300 m²の敷地内で中国、タイ、ベトナムなどから輸入した植物を卸売し、また個人購入者向けに販売している。

以下、店主へのインタビューを基に店舗概要について詳述する。

同店舗は盆栽のみの売上については計測していないが、年間約 400～500 鉢の盆栽が販売される。なお、販売されている盆栽の価格は SGD 28～SGD 2,000 までと幅広いが、得に SGD 58～SGD 128 の価格帯で販売されている盆栽が多いことが店頭調査より判明している。

店主は売上には十分に満足している。同店舗は盆栽の販売のみに注力しているわけではなく、盆栽は売り切ることのできる量のみを輸入しており、これ以上多くの盆栽を輸入する必要性はないと感じていると、インタビューに対して答えている。

販売している盆栽は、70%が中国から、30%がタイ、ベトナムなどのその他の地域から輸入している。また、ごく少数ではあるが、国内で盆栽を趣味として育てている人から購入することもあるという。

盆栽の輸入は、それぞれの輸入元国において1、2つの輸出業者と提携をし、全ての盆栽をその輸出業者から仕入れているため、仕入れ窓口は統一されている。欲しい種類の盆栽などがあれば、輸出業者に注文を出し、輸出業者が輸出国内で盆栽を仕入れて、年に数回まとめて出荷をするという仕組みを採用する。

盆栽の輸入プロセスについては、上記の方法で確立しており、検疫の通過方法なども含めたノウハウが完成しているため、現状に課題は感じていないという。

日本産の盆栽を店舗で取り扱っていない理由として、仕入れ値の高さをあげていた。また、日本産の盆栽は高品質であることは認めるが、同じ種類で見た目が似ているものは中国から輸入することができるため、中国産の盆栽を優先的に購入してしまうとインタビューに対して答えている。

その他、日本産の盆栽については熱帯気候での生育が難しいため、空調設備等の特別な設備が必要であると考えているようである。

6.5.2 店頭状況② 【Far East Flora】



Far East Flora も、HAWAII LANDSCAPE と同様に、Thomson Road に位置する園芸店である。およそ 1,000 m² の敷地内で中国や台湾から輸入した植物を卸売し、また個人購入者向けに販売している。

同店舗は 2018 年 1 月 24 日時点では中国旧正月前であるため、旧正月向けの植物販売に注力をしており、盆栽を販売していなかった。

以下、店主へのインタビューを基に店舗概要について詳述をする。

盆栽の売上は年間約 100 鉢であり、あまり大きな売上をあげていないという。購入者からの積極的な需要はなく、盆栽の売上は年々減少していると感じている。

取り扱っている盆栽は 60% が中国産、40% が台湾産である。国外の輸出業者から購入しているのではなく、シンガポール国内の盆栽専門店を通して盆栽を入手している。そのため、国外から盆栽を輸入するノウハウなどはない。

店主によると、産地によって売れ行きに違いなどは感じないそうである。

日本産の盆栽を取り扱っていない理由として、仕入れ値が非常に高く、そもそも盆栽が売れていない同店舗の現状においては、販売に踏み切る理由がないと答えている。もっとも、もし相場よりも非常に低い仕入れ値で入手することができれば、店頭で販売して売れ行き動向を確認することはありうるとのことである。

6.5.3 店頭状況③ 【Chengtai Nursery】





Chengtai Nursery は、シンガポール中心部から少し北上した Sungei Tengah Rd に位置する総合造園事業会社である。10 エーカー(約 12,200 坪)の広大な敷地の中に、様々な植物のほか、約 3,000 鉢を超える盆栽を有している。造園のデザインなども手がけているため、写真のように展示にも力が入られているのが特徴であるが、全ての盆栽は一般購入者でも購入可能である。

全体としては、中国、台湾、マレーシア産の盆栽を中心に販売されている。大きさや価格帯別には、SGD20- SGD50 の小型の盆栽が約 2,000 鉢、SGD50-SGD1,000 の中型の盆栽は 500 鉢ほどで、1m を超える大型の盆栽が約 200 鉢並べられている。大型盆栽の値段は物によって大きく異なるが、台湾マレーシア産を中心に SGD20,000- SGD30,000 程度のものが多く、中には SGD100,000(約 830 万円)の値がつくものも売り出されている。

日本産の盆栽も 100 鉢ほど取り扱っており、SGD100-SGD500 程度の価格で販売されている。

他の盆栽専門店で取り扱われている日本産盆栽と異なり、入念な手入れをされる前の状態で売られており、大きさの割には割安となっている。

6.5.4 店頭状況④ 【THONG HUP GARDENS】



エントランスとその奥に並ぶ大型盆栽



上中段が中国産、最下段がマレーシア産、



盆栽以外にも、屋外用の植物が多く販売されている。

Thong Hup Gardens は、シンガポール最北部の一角、70 Lim Chu Kang Lane 1 に位置する大型のサプライヤー兼小売店である。造園製品や造園サービスも幅広く提供している。

敷地内には 1,500 鉢を超える盆栽が並び、半分以上は中国から、その他はマレーシア、タイなど東南アジアから輸入されている。日本産を置いていない理由としては、価格がとても高い上、Thong Hup Gardens が有している他の盆栽商品と全くタイプが違うことをあげている。

販売されている盆栽の大きさは、20cm の小型のものから、60cm-100cm の中サイズのものが中心であるが、2m を超える大型の盆栽も 50 鉢以上売られている。基本的には屋外で育てるための盆栽が売られている。同じ大きさでも、例えば東南アジア系のものは、高さ 50cm で SGD 30 程度のものが多いが、中国産のものは同じ大きさで SGD70 程度のものが多い。

売れ行き動向に関しては、お客さんの好みによって幅広い商品が売れているという。

6.5.5 店頭状況⑤ 【Kyoto Omuro】





Kyoto Omuro は、京都にある老舗花屋「京都花室 おむろ」がシンガポールの百貨店に出店するテナントである。シンガポール国内の中心商業地区(Central Business District, CBD)に位置するデパートに、現在3つの売り場を持ち、都心部の購入者に向けたインテリア盆栽を販売している。

販売されている盆栽は、京都産の五葉松、錦、真柏、黒松などであり、価格帯はSGD 350-SGD638である。升や信楽焼とセットで販売しているところも特徴である。

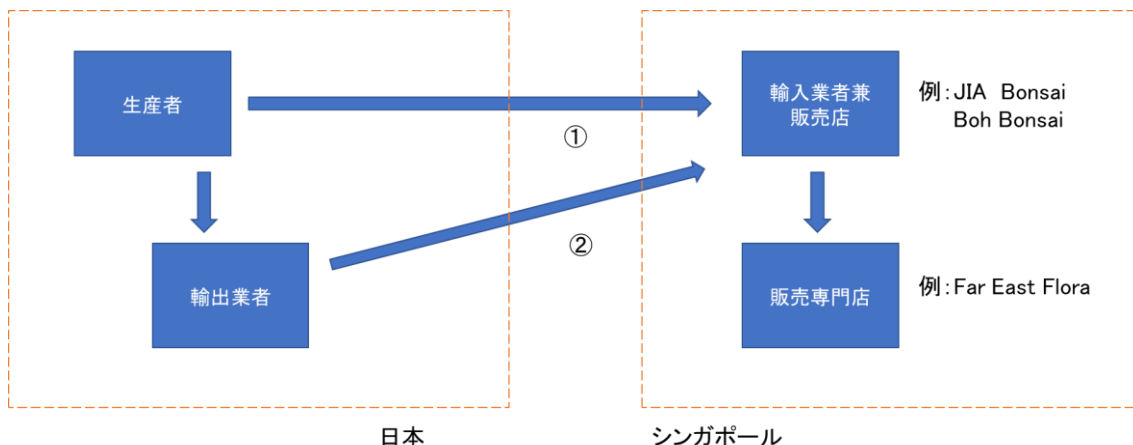
プロモーターへの聞き取り調査では、以下のことが確認された。

- 五葉松、真柏が人気の商品である。
- 日本の盆栽はその形や佇まいの美しさから、通行人の目を惹きやすい。
- 「Made in Japan」が持つブランドイメージ(高級感)も、購入へとつながっていると感じる。
- 日本と違う気候の中で盆栽を枯らせてしまうリスクや、日本産盆栽の価格の高さから、購入を控える買い物客も少なくない。そこで、シンガポールの気候の中で枯らしてしまうことのないように、育て方をきちんと伝えることを特に大切にしている。

7 生産者

7.1 日本からの輸出の状況

日本からシンガポールへ輸出される盆栽の経路



*聞き取り調査を基に作成

日本からシンガポールへの盆栽の輸出の形態に関しては大きく以下の二パターンに大別できる。

①生産者である日本の盆栽園が直接輸出する方法

シンガポールの個人事業主が、日本の輸出業者と提携せずに盆栽園と個人的なつながりを持ち、自分で輸送手配をして盆栽をシンガポール国内に持ち込む方法である。現在シンガポール国内でこの方法で取引を行う業者は限られているが、Boh Bonsaiはこの方法でシンガポール国内に盆栽を持ち込んでいる。また、Chinese GardenのBonsai Gardenといった公共施設の日本産盆栽も、個人が直接日本の盆栽園から取り寄せたといわれている。

なお、生産者である日本の盆栽園側から直接、シンガポールに存在する盆栽業者へと提携を申し込んだ例は現在確認されておらず、シンガポール側の輸入業者兼販売店が日本国内の盆栽園を周って目利きをした上で、提携を申し込む例がほとんどである。

その理由として、シンガポールへの輸出をメインに行う日本の盆栽輸出業者は、シンガポールの検疫手続きは複雑であるため、シンガポールに積極的に盆栽を輸出するインセンティブが薄いということをあげている。

②日本の輸出業者がシンガポール国内の輸入業者へ輸出する方法

生産者である盆栽園に代わって、日本の輸出業者が商社の役割を果たして輸出を行う方法である。一般的な輸出の形態としては、日本にある規模の大きな植木専門の輸出業者が、他の樹木とともに盆栽も輸出をしているケースがほとんどである(6.5参照)。またそれに対し少数ではあるが、盆栽に特化した日本の輸出業者が、シンガポールの輸入業者兼販売店に日本各地の盆栽園を紹介し、仲介するケースも確認された(6.4: JIA Bonsai参照)。

農林水産省の植物検疫統計によると、過去五年間における輸出された盆栽の鉢数は、下記の表の通りになっている⁵。

日本からシンガポールへの盆栽輸出鉢数の推移 (単位: 鉢)

	H.25	H.26	H.27	H.28	H.29
鉢数	52	119	70	451	1,167

これまでシンガポールでは盆栽は、郊外に位置する盆栽専門店や盆栽取扱大型業者でのみ販売されており、愛好家以外の目に触れる機会が少なかった。だが近年、日本産盆栽が商業地域にある百貨店や小型店舗でも販売されるようになり、新しい消費需要を開拓したことも、近年の輸出鉢数の急激な伸びの一つの要因となっている。

7.2 その他主要エリアからの輸出状況

シンガポールは国内で盆栽の生産がほぼ見られないため、各店舗で取り扱われている盆栽の国別シェアが、各国の輸出状況を見る上でも参考となる。以下は、4章でも取り上げた店舗辺りの国別市場シェアの図である。

店舗当たりの盆栽の生産国別シェア

店舗名	国					合計
	日本	中国	台湾	マレーシア	その他	
Boh Bonsai	10%	15%	50%	20%	5%	100%
JIA Bonsai Singapore	90%	0%	10%	0%	0%	100%
Kyoto Omuro	100%	0%	0%	0%	0%	100%
THONG HUP GARDENS	0%	50%	0%	30%	20%	100%
HAWAII LANDSCAPE	0%	70%	0%	0%	30%	100%
Far East Flora	0%	60%	40%	0%	0%	100%
Chengtai Nursery	有	有	有	有	有	有

■ 店舗当たりシェア1位

■ 店舗当たりシェア2位

■ 店舗当たりシェア3位

中国産や台湾産、マレーシア産の盆栽のシェアが多いことから、これらの国からの輸出が多いものと想定される。

シンガポール国内において、特定の専門店では、個人的なコネクションで国外生産者と提携していることが多い。また、通常の盆栽取扱店は海外の輸出業者と契約を結んでいる場合が多い。

⁵<http://www.pps.go.jp/TokeiWWW/faces/Pages/yushutuShokHinmoku/yushutuShokHinmokuList.xhtml>

8 メディア／コミュニティ／展示機会

8.1 概要

メディアに関して、国内に主要な盆栽メディアは確認されず、盆栽取扱店や盆栽コミュニティがホームページやSNSなどを通して情報を発信している。

主な発信媒体は以下の通りである。

No	発信主体	発信形態	URL
1	Boh bonsai	ホームページ上のブログ	http://www.bohbonsai.com/
2	JIA Bonsai	Facebookページ	https://www.facebook.com/jiabonsaisingapore/
3	Bonsai Gallery	Facebookページ	https://www.facebook.com/bonsaigallery/timeline
4	Botanic Garden Club	メルマガの配布	NPARKS_Public_Affairs@nparks.gov.sg 宛にメールで申込
5	Miniature Bonsai Singapore	Facebookグループ	https://www.facebook.com/groups/167716763795715/

コミュニティに関しては、Singapore Penjing & Stone Appreciation Society がシンガポールを代表する組織であり、国内唯一の世界盆栽友好連盟 (World Bonsai Friendship Federation : WBFF) 加盟組織となっている。

そのほかには、いくつかの地域のコミュニティークラブ(CC と呼ばれる)内に盆栽クラブが存在し、代表的なものが Yuhua や Ayer Rajah のコミュニティークラブである。

主なコミュニティは以下の通りである。

No	コミュニティ名	Phone	Address
6	Singapore Penjing & Stone Appreciation Society	6835 3141	10 Kampong Eunus
7	Yuhua Bonsai and Artistic Stone Club	6560 4490	90 Boon Lay Way
8	Ayer Rajah Community Club	6560 9983	150 Pandan Gardens
9	Tanglin Community Club	6251 3922	245 Whitley Rd

展示機会に関しては、展示会と展示場(常設)があり、展示会の代表として Penjing & Artistic Stone Exhibition & Competition が2年に1度 Singapore Garden Festival 内の催しとして1994年より開催されている。また、盆栽専門店が不定期に一般向け展示会を開くこともある。

展示場としては、Botanic garden や Chinese Garden が Bonsai Garden を一般に公開している。

主な展示機会は以下の通りである。

No	展示機会	運営母体	頻度	種類
10	Penjing & Artistic Stone Exhibition & Competition	Singapore Penjing & Stone Appreciation Society	二年毎	展示会
11	盆栽展示会	各盆栽専門店	不定期	展示会
12	Bonsai Garden (Singapore Botanic Gardens)	National Parks Board	常設	展示場
13	Bonsai Garden (Chinese Garden)	Jurong Town Corporation	常設	展示場

8.2 シンガポール国内の主要な盆栽コミュニティ

以下では、シンガポールを代表する盆栽コミュニティである Singapore Penjing & Stone Appreciation Society と、地域のコミュニティクラブの代表として Yuhua Bonsai and Artistic Stone Club を紹介する。

8.2.1 Singapore Penjing & Stone Appreciation Society

Tel: 65 6835 3141

所在地：10 Kampong Eunus

Email: lkwah@singnet.com.sg

公式ホームページ: 現在公式ホームページをリニューアル中 (2018年2月時)

Singapore Penjing & Stone Appreciation Society は、国内の盆栽および水石の普及を目的として 1990 年代後半に盆栽愛好家が設立した、シンガポールの盆栽活動を代表する組織である。

国内唯一の世界盆栽友好連盟 (World Bonsai Friendship Federation : WBFF) 加盟組織となっており、2年に1度 Gardens by the Bay で開かれる Penjing & Artistic Stone Exhibition & Competition の運営も手がけている。

現在のメンバーは 30 人ほどであり、主要メンバーの中には、他のコミュニティクラブの盆栽グループから来ている人も多い。

活動は毎週の庭園での集会や毎月の会合のほか、国立公園から活動を依頼されたり、ツアーなどのイベントも手がけたりしている。コミュニティ内で育てている盆栽は東南アジア産のものが多い。

8.2.2 Yuhua Bonsai and Artistic Stone Club

Tel: 65 6560 4490

所在地：90 Boon Lay Way, Singapore 609958

公式ホームページ: 現在 Facebook Page をリニューアル中 (2018年2月時)

Yuhua Bonsai and Artistic Stone Club は、25 年前にシンガポールで創立された歴史ある盆栽クラブである。二つの盆栽園の中で 300 本の盆栽が育てられており、シンガポール国内でも規模の大きい盆栽クラブとなっている。

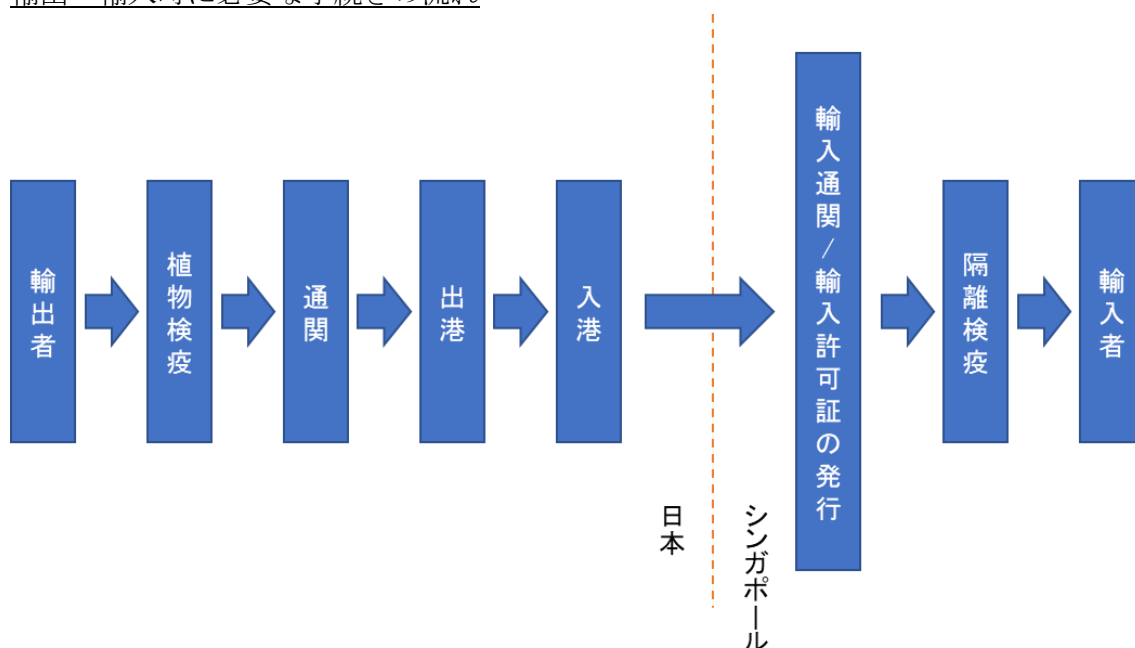
盆栽の知識をシェアし、お互いのつながりを強め、盆栽愛好家の輪を広げることを目的に活動しており、毎週週末に集会を開いている。2018年2月現在、43名のメンバーが在籍しており、メンバーの 90%は高齢者である。

各々自分の育てている盆栽については、集会の日以外にも、各々が好きな日に園を訪れ手入れをしている。園内の盆栽の種類は、*Ficus retusa* (ガジュマル)や *Wrightia religiosa* (水梅、オマツリライトノキ)といった、東南アジア産の植物が多い。

クラブ内には 7 人の盆栽の専門家、4 人の石の専門家、4 人の鉢の専門家が在籍しており、毎年、年に 20 以上のワークショップを開催している。その内 6 回はクラブ内にとどまらず、National Park 運営のもと、Chinese Garden にて一般の方も参加できるワークショップを開いている。

9 盆栽に関する政策・規制

輸出・輸入時に必要な手続きの流れ



*聞き取り調査、デスクリサーチを基に作成

上図のように、輸出国である日本における手続きと、輸入国であるシンガポールにおける手続きに大別される。シンガポールは外来植物の輸入に対して寛容であるため、盆栽の輸入に関する特別な政策・規制は存在しない。そのため、病害虫などの有無の検査や消毒などを行えば、盆栽を日本からシンガポールに輸入することは可能である。このうち、輸出者にとって最も課題となるのは、日本における植物検疫証明書の取得である。以下、手続きを概観する。

9.1 輸出国（日本）側の手続き

先述のようにシンガポールは外来植物の輸入に対して寛容であるため、輸出国側である日本における植物検疫証明書の取得が、最も困難な作業となる。

植物検疫は、植物防疫法⁶、同法施行規則、同法施行令に則り実施される。

植物検疫証明書の取得手続きは、以下に大別される。

1. 植物検疫申請
2. 植物検疫検査
3. 植物検疫証明書の発行

⁶ <http://www.maff.go.jp/j/syouan/syokubo/keneki/index.html>

これらの手続きについて概観する。

9.1.1 植物検疫申請

輸出植物の検査申請は、「植物等輸出検査申請書⁷」を輸出検査を受ける植物防疫所に提出することで行われる。植物防疫所は、横浜、名古屋、神戸、門司、那覇の計 5 か所に存在する。

申請書の提出は、用紙を直接防疫所に提出するほか、オンラインによる申請も可能である⁸。

9.1.2 植物検疫検査

輸出検査は、病害虫、寄生虫、ウイルスなどの付着の有無の調査や、消毒確認によって行われる。

輸出検査は基本的に植物防疫所で行われるが、輸出植物の集荷地で実施することもできる。

9.1.3 植物検疫証明書の発行


輸出検査の要件を満たすと、検疫証明書が発行される。この植物検疫証明書は、船積み前 14 日以内に発行されたものでなければならないことに注意が必要である。

したがって、検疫証明書発行後 14 日以内に当該盆栽を輸出することが求められる。

⁷ <http://www.maff.go.jp/pps/j/law/form/form07.html>

⁸ http://www.maff.go.jp/pps/j/law/denmado/index.html#denmado_PQ

植物検疫証明書（例）

PHYTOSANITARY CERTIFICATE PLANT PROTECTION SERVICE MINISTRY OF AGRICULTURE, FORESTRY AND FISHERIES JAPANESE GOVERNMENT		
TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S) OF		SINGAPORE No. [REDACTED]
I. DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
1. Name and address of exporter	2. Declared name and address of consignee	
[REDACTED]	[REDACTED]	
3. Number and description of packages	4. Distinguishing marks	
7 CARTONS	N/M	
5. Place of origin	6. Declared means of conveyance	7. Declared point of entry
KYOTO, JAPAN	AIR CARGO	CHANGI INTERNATIONAL AIRPORT
8. Name of produce and quantity declared	9. Botanical name of plants	
[REDACTED]	[REDACTED]	
This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.		
II. ADDITIONAL DECLARATION		
This is, further, to certify that the plant material has been thoroughly inspected and found to be free from Plant parasitic nematodes.		
III. DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT		
10. Date	11. Treatment	12. Chemical (active ingredient)
[REDACTED]	SPRAYING SPRAYING MIXING	MANES FENITROTHION POSTHAZATE
13. Duration and temperature	14. Concentration	15. Additional information
XXX	750.0 PPM 500.0 PPM 20.0 G/W2	XXX
 16. Place of issue () Plant Protection Station () Japan	17. Date	18. Name of authorized officer
	[REDACTED]	
(Stamp of Organization) We warrant liability with respect to this certificate shall attach by the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, Japan or to any of its officers or representatives.		

9.2 輸入国（シンガポール）側の手続き

輸入国であるシンガポール側の手続きは、以下に大別される。

1. 輸出国からの植物検疫証明書の取得（1営業日）
2. AVA (Agri-Food & Veterinary Authority of Singapore/農業食品・畜産庁)

の植物輸入要件の確認

3. AVA からの輸入許可証の取得 (1 営業日)

4. 隔離検疫の予約 (1 営業日)

これらの手続きについて概観する。

9.2.1 輸出国からの植物検疫証明書の取得

日本からシンガポールへの盆栽の輸出の場合、前述の手続きにより発行された植物検疫証明書が必要となる。

9.2.2 AVA の植物輸入要件の確認

盆栽は観葉植物、苗木等に分類され、輸入要件として

- a. 培養土に寄生線虫類が生息していないこと
- b. 輸出前に指定の方法により消毒がなされていること

が必要となる。これらは、前述の輸出国側における植物検疫検査と表裏一体の関係にある。

9.2.3 AVA からの輸入許可証の取得

輸入許可証は CCP (Cargo Clearance Permit/貨物通関許可) と呼ばれている。

Tradenet⁹と呼ばれる電子申請窓口を通して申請可能である。CCP の有効期間は 2 週間である。

CCP の申請には、輸出国側の植物検疫証明書、インボイス、梱包明細書、航空運送所、貨物引換証が必要となる。

また、発行手数料として、1 枚あたり SGD 11 が徴収される。

9.2.4 隔離検疫の予約

隔離検疫の予約が必要となる。予約は、AVA e-Licensing¹⁰を通して行う。

検疫料金として茎 24 本又は 10 鉢までは SGD12、それ以上の本数又は鉢数の場合は SGD 50 が必要となる。また、隔離検疫証明書として 1 種類ごとに SGD12 の発行手数料が必要となる。

9.2.5 用語説明

以下、必要書類について解説をする。

インボイス

形式に特に決まりはない。関税法施行令によって定められている項目を記載する。主な法定記載項目は

- 貨物の品名、数量及び価格
- インボイスの作成地及び作成日
- 貨物の仕向地 (輸入国) と仕向人 (輸入者)

⁹ <https://www.tradenet.gov.sg/tradenet/default.portal>

¹⁰ <https://licence1.business.gov.sg/AVA/authentication/showLogin.action>

- 貨物の価格決定に関係のある条件
 - インボイス発行者（輸出者）のサイン等
- である。

梱包明細書

梱包明細書も形式に決まりはなく、貨物の梱包ごとの数量や容積、重量等の明細を記載して作成する。

航空運送状（Air Waybill）

梱航空会社又は混載業者が発行する航空貨物の受取証であり、輸出者の方で準備する必要はない。

9.3 留意点・注意事項

日本からシンガポールへ盆栽を輸出している業者によるインタビューによって、盆栽の輸出手続きにおいて留意すべき事項が明らかとなった。

第一に、植物防疫所が盆栽の植物検疫を実施する対象は、埼玉県大宮市や香川県高松市といった名産地の盆栽に限られており、これまでに輸出実績のない地域から盆栽の輸出を試みる場合、防疫検査を断られることもあるため注意が必要となる。

これは、防疫所の数が少なく、検疫にかかる時間的コストのため、全国の盆栽店舗の植物検疫を実施することが不可能であることが理由となっている。

同様の理由により、これまで輸出実績のない種類の盆栽も、既に輸出実績のある盆栽に比べて検査に時間がかかるため、検査対象として認められないこともあるという。

第二に、盆栽の輸出に関して、シンガポール側での輸入手続きをする業者は不可欠であり、法人格を持つ輸入代理店との提携が必要となるため、シンガポール国内の輸入業者との関係構築が非常に重要である。

10 まとめ

10.1 シンガポールにおける盆栽市場の現状

シンガポールの盆栽市場は一部の盆栽愛好家によってのみ構成されており、依然として規模は小さい。現在のところは小売店の数が少なく、その多くが郊外に店舗を構えているため、盆栽の購入に積極的な一部の愛好家以外は盆栽との接触がなく、潜在的な購入者への積極的な需要喚起が見られない。

また、市場シェアを見ると、中国・台湾産の盆栽が多く、日本産の盆栽を取り扱っている店舗は未だ少ないため、日本産の盆栽が購入者の目に触れる機会は少ない。

10.2 日本産盆栽の拡大可能性と課題

日本産盆栽の輸入個数は過去5年で大きく伸びている（7章参照）。これは、日本産盆栽をシンガポール中心地の商業地域で販売することで、新しい消費需要を開拓しようとしている輸出者が出現したことが原因であると考えられる。

特にシンガポール中心地に住む富裕層の中には、盆栽や日本の文化に興味を持つ層が存在する。彼らはデザイン性が高ければ、価格にこだわらずに盆栽を購入する傾向にあるということが今回の購入者調査から明らかになった。

一方で、盆栽愛好家以外のそうしたライトユーザーを増やすためには、依然として以下のような課題が存在するといえる。

1. 潜在的顧客に対する露出度が低いこと
2. 日本産盆栽の生育は熱帯のシンガポールでは困難であるとの共通認識があるため、小売店は仕入れを、購入者は購入を躊躇してしまうこと
3. 価格が高すぎることに

10.3 日本産盆栽拡大のための対応策

以上を踏まえて、日本産盆栽の市場規模を拡大するには、以下の対応策が必要であると考えられる。

1. 潜在的顧客に対しての露出を増やすために、中心市街地など、従来と異なる顧客の目に触れやすい場所での販売を行うこと
2. 消費者が安心して盆栽を購入できるように、小売業者が、販売時・販売後に渡って顧客のケアを行うこと
 - a. 販売時に消費者に正しい生育方法を伝える
 - b. 販売後にアフターケアサービスを提供する（例えば盆栽の購入後の手入れや枯れた場合の交換など）
3. 富裕層から中流階級層へと購入層の拡大を図るために、単価の低い盆栽も揃え、購入者の裾野を広げる

シンガポールにおける盆栽類の輸出可能性調査

2018年3月作成

作成者 ジェトロ（日本貿易振興機構）シンガポール事務所／関東貿易情報センター
〒107-6006 東京都港区赤坂 1-12-32

Tel. 03-3582-4953
