신품종 칼라 『고우니』, 『수려한』의 유통시장 평가 결과

▢ 배경 및 필요성

○ 개발된 신품종의 시장평가(유통인)를 통해 시장요구를 반영한 품종개발, 시장정보 수집 및 대응, 신품종 소개 및 홍보, 시장런칭 정보제공 등으로 신품종의 안정적인 시장정착 유도

▢ 정보 내용

구 분	내 용
○ 시장평가(종합)	- 최근 소비선호 색상변화 · 백색칼라 성장세 정체, 유색칼라 지속적 성장세 · 흰색, 핑크색 선호(과거) ⇒ 파스텔톤 색상선호(최근)
○ 육종가 고려사항	- 칼라 시장확대와 소비증가를 위해서는 다양한 품종개발 필요 · 소비자들이 선호하는 색상현화 지속 · 신품종 개발시 시장을 반영하는 유통인과 정보교류 등 협업 필요
○ 생산자 고려사항	- 칼라는 주로 웨딩용으로 많이 쓰이는 꽃이며 대중적이지 않음 - 재배적인 방법으로 화형을 크게 조절 및 수량확보 - 가격인하로 소비 증가는 농가소득 향상에 기여

▢ 파급효과

○ 컨설팅 및 농업인의 영농 의사결정 자료로 제공하여 농가 안정성 확보

<세부 연구결과>

가. 시장평가(종합)

○ 고우니는 **화경크기도 크고 대가 강하고** 무르지 않다는 장점이 있지만, 미색바탕의 노란색으로 용도에 한계가 있다는 의견

○ 수려한은 대체품종인 벤츄라 대비 색상이 애매하다는 평가

○ 최근 소비선호 칼라의 색상변화

- 백색칼라 성장세 정체, 유색칼라 지속적 성장세
- 흰색, 핑크색 선호(과거) ⇒ 파스텔톤 색상선호(최근)

* 3년 전부터 피치색이 인기이고 보라색과 노란색은 인기가 없다 (**유학파 플로리스트**의 선택이 영향을 주는 것 같다는 의견)

나. 육종시 고려사항

○ 칼라의 시장 확대와 소비증가를 위해서는 다채로운 품종개발 필요

- 소비자들이 선호하는 색상이 변하고 있으므로 개발시 시장을 반영한 경매사 또는 중도매인과 협업 필요

다. 생산시 고려사항

○ 칼라의 소비확대를 위해서는 칼라의 시장규모 및 현황파악 필요

- 칼라는 고급스럽고 비싼 꽃이라는 소비자 인식
- 칼라의 시장규모는 증가하나 증가폭은 적어 장미나 국화에 비해 작음

○ 칼라는 주로 웨딩용으로 많이 쓰이는 꽃이며 대중적이지 않음

- 칼라의 경우 결혼식이 몰리는 기간에 집중적으로 소비가 이루어지고 있으나 최근들어 웨딩용 수요가 줄어들고 있다는 의견* 5~6월, 10~11월 집중
- 재배적인 방법으로 화형을 크게 키우고 양을 늘려 단가를 낮추면 소비도 늘어나고 이는 오히려 농가의 소득도 증가 할 것이라는 의견

라. 유통인 평가

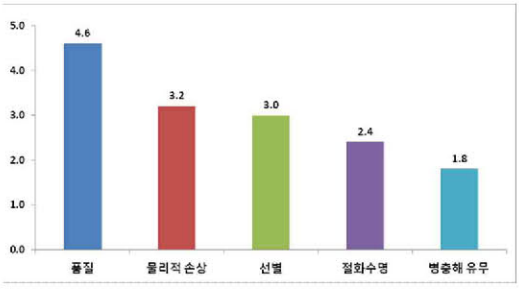

그림. 가격을 결정하는 주요 요인(5점척도)

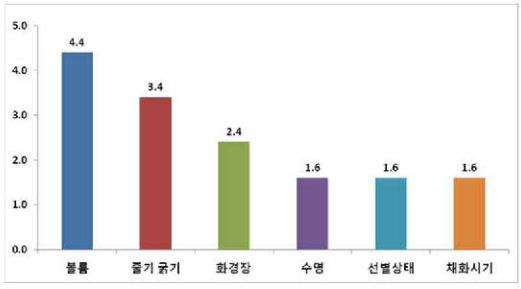

그림. 품질을 결정하는 주요 요인

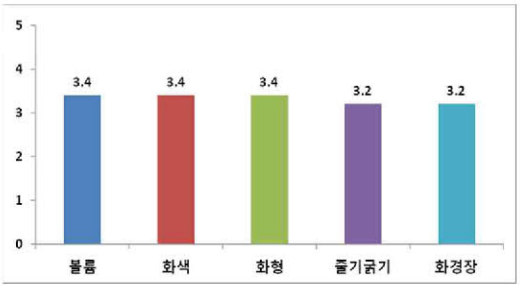

그림. 고우니에 대한 품질특성 평가

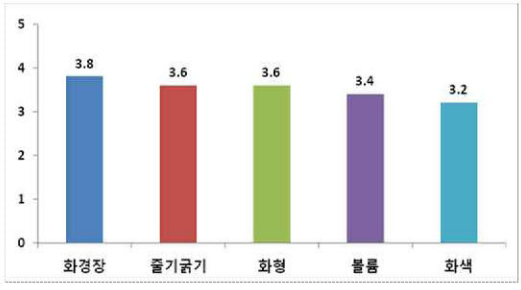

그림. 수려한에 대한 품질특성 평가

작물연구과

담당자 : 김용복, 안용진, 신동호, 고재영, 김상수
(033)248-6043, power8946@korea.kr