

第1回 NPO 法人ガーデンを考える会と愛知園芸商組合とのフリートーク

開催日 7月18日(火曜日) / 開催場所 豊明花き / 書記 村雲俊作

出席者

愛知園芸商組合 蟹江(知多園芸)・天野(豊田ガーデン)・服部(尾張園芸)・寺沢(南坊園)・藤浦(藤浦園芸)・井上(井上園芸)・神谷卓男(CIN グリーンパートナーズ協同組合)
ガーデンを考える会 上野(レイハウス)・細江(株ナカヤマ)・中島(中島商事)・前田 JA 東海グリーン)・水野(ハクサンインターナショナル)

開催趣旨・園芸業界の現状について、参加メンバーが意見を交わすことで、現状より少しでも良くするための行動を起こすきっかけを捜す。

話された内容

蟹江会長・業界の現状は厳しいが、話し合いを通じ新しい事に取り組めないか。高齢化が進む中、かつての消費者が重い荷物を運べなくなる等課題が多い。

上野・時代の変化に対し妙案は一朝一夕には出ない。大量消費の次代から節約の次代。

天野・横浜で花博開催が決定している。

寺沢・お墓参りの客が多い。客単価が下がり全ての物がコンパクトになった。花のサイズも下がり大型のコチョウラン需要も減る傾向になるのでは。

前田・売る方も飽きが来ている。客の高齢化は感じる。インドア商品は天候に左右されない。売り場も若手に任せているし、売る物の選択は若い人に任せている。販売アイテム数は売れる物を中心に選抜された結果、今では過去の10分の1程度まで下がっている。安物しか売れない等の言葉は嘘で、値段はあまり関係ないと思う。HCの安売り路線に影響されすぎている。売る方の知識が欠落しており、これが物を売れなくしている。

蟹江・仕入れは豆に多頻度で行っている。これが結果的に好結果となった。ネット販売が以外に良い。

藤浦・兎に角丈夫で管理が際立って簡単なものにニーズがある。ソテツなどはその代表例。庭には、この先こんなものしか売れていけないと思う。

井上・若手の客が多いが、お金が無いのは皆同じ。しかし気に入った物は案外高くても買っていく。根付きの植物は枯れてしまふとかわいそうな感覚が最近感じる。簡単に管理できるものにシフトしている。

服部・園芸的な店の店主は居なくなった。宅配事情が厳しくなったので遠方へ届けられなくなった。一方で遠方の小売店は、品揃えに余り単価を気にせず仕入れをする面がある。

中島・何をどうしたら売れるのかが見えないし判りにくい。売れるものだけしか売らないというのは商売として成り立たないのでは。簡単に楽しめたりするものは品数を増やし振り幅を広くして売ったほうが良い。

神谷・今日の議論として元に戻す話なのか、売上を何でもいいから伸ばすや、売上を作る為の手法の話なのか明確にはいかが。

天野・元に戻すのは無理。時代が変わっているから。例として物を売る我々の責任がある。植物の特性を知らないで売った結果消費者のニーズを我々業者がダメにしてしまった面もあるのでは。植物名が科属種の正式名ではなく商品名となって流通しており業界として大きな問題。

服部・園芸をやるとゴミがでる。土の捨て場が無い。売店の販売活性化を促がす取り組みが必要。豊明花きはイノベーション事業を実行されたが良い事。

寺沢・イノベーション事業は単年度ではダメ。ある程度の年数を実施するべき。そうでないと、取り組みを消費者に知ってもらえない。

水野・かつての広告は、エリア限定でも5~60万円は掛かった。今は、広告を出さなくてもWEBの楽天で販売する事でもその効果を実感するし、売上も確保できている。しかも以前は信頼できるツメーカーでパソコンを介した通信であったが、今はスマートフォンが主流。初心者には、セットをお勧めしているし、丁寧な説明を施せば殆どがそれに食いつく。実際に売上も落としていない。やり方さえ間違わなければ大丈夫だと思う。

上野・量販店には初心者が寄ってくる。消費者に対する信用を取り戻す。その為の活動が必要。私はこの商品を自身を持って売りたい I (わたしが、=愛) が欠けている。I (わたしが、=愛) を感じられない。

水野・植物の品数は減った。売れるものしか作らないことや、売れる商品の寿命が短い時代。生産者も市場もマーケットとのコミュニケーションをきめ細かく取る必要がある。よく話し合っただけ欲しい。

寺沢・ラベルやポップのコンテストをやっては。ガーデン会がスポンサーとなって。

上野・HC といってもレベルの高いところがある。そうした店は売れている。

寺沢・どんなお店か？皆で研修させていただけないか。

前田・国は花の販売には力を入れないという方針を決めている。生産や農家に力を入れる。もっと植物が持つ効果を前面に出した商品作りや販売に注力するべき。

総括

今回は自由意見の交換ができ良かった。意見を聞けるだけでも良かった。今後もまた同様のコミュニケーションをして具体的な活動に繋げられるなら良い。次回に好調な販売を展開しておられるHCを紹介して欲しい。

次回の集まりは未定だが、事務局の天野、村雲が協議し皆様にお伝えする。