

「ガーデンショップ、ホームセンター、エクステリア、造園業の方必見」
 “ポタジェガーデン”で勝ち抜く新ワークショップシリーズ第3回

家庭菜園の魅力をもっと知ろう！提案しよう！！
 ～庭づくりのプロに求められる「家庭菜園」（ポタジェガーデン）作りのポイント～

家庭での野菜作りが世界的なブームとなっています。食の安全や食育など誰もが喜ぶこのブーム。それだけに庭づくりのプロは、菜園づくりの本質を理解し、デザイン、テクニック、注意点をきちんと把握しておき、一過性のブームではなく、生活の一部として定着するための提案力・知識が必要です。今回のワークショップでは、実際にガーデンの一部として菜園の提案事例や具体的なテクニックから、庭だけでなく、ベランダや屋上などへの広がり、そして生活者の心に与える影響など、家庭菜園の可能性までご各分野の専門家の方をお招きして、パネルディスカッションを行います。

■募集要項■

- ・日時： 2009年11月26日（木） 15：00～17：30
- ・場所： ユニマツト青山ビル6階会議室（リック東京本社 東京都港区南青山 2-12-14）
- ・定員： EX関連企業（販工店・商社・メーカー）、造園関連企業、住宅関連企業、園芸関連企業、ホームセンター他 30名～40名程度
- ・参加費： 3,000円（会員 2,000円）
- ・スケジュール： 15：00～17：00 パネルディスカッション
 17：00～17：15 質疑応答
 17：15～17：30 名刺交換会
 17：45～19：30 情報交換・懇親会（別途4,500円）

11/26(木) ワークショップ申込書			
会社名	会員会社より紹介があった場合は、ご記入ください。 参加費を2,000円(会員価格)とさせていただきます。 紹介会員の会社名：		
参加者氏名	※情報交換・懇親会に、()参加する ()参加しない		
	※情報交換・懇親会に、()参加する ()参加しない		
連絡担当者名	担当者 部課名		
ご住所	〒		
業種(○してください)	・ 設計施工 ・ 小売 ・ メーカー ・ その他		
担当者連絡先	TEL	FAX	
	Eメール		

お申し込み : FAX : 052-571-2208

申込締切：11/20（金）

■内 容■ パネルディスカッション

＜テーマ＞「家庭菜園の魅力をもっと知ろう！提案しよう！！」

- 定着するための菜園づくりの楽しみ方
- 見て美しいポタジェとしての菜園、気軽に楽しめるキッチンガーデン、それぞれの意味と役割について
- 家庭菜園による花育・食育、心に与える影響
- コンポストのメリット・デメリット（循環型の庭づくり提案）
- 見た目だけではないデザインのポイント&テクニック
- コンパニオンプランツの威力&有機野菜の育て方
- ベランダや屋上での家庭菜園提案

…他

※コーディネーター 株式会社リック 常務取締役 小松正幸氏

＜パネラー＞

**東京農業大学
農学部バイオセラピー学科 准教授
木村 正典 氏**

1962 年北海道生まれ。専門分野は人間・植物関係学、都市園芸、野菜・ハーブ等。建物緑化や、家庭菜園の福祉的機能の再評価、インテリア植物によるシックハウス症候群原因物質除去など、おもに都市における園芸の意味や重要性、手法について研究をしている

<http://www.nodai.ac.jp/hol/>

**越ガーデンデザイン事務所
代表
越 洋子 氏**

一級造園施工管理技士。JAG日本ガーデンデザイナーズ協会正会員。長野園芸福祉ネットワーク理事。第11回国際バラとガーデニングショー入賞、善光寺花回廊フラワーモニュメント作成、長野善光寺御開帳ウエルカムガーデンデザインなど。

企業花壇のデザイン管理やそれぞれのライフスタイルに合った「暮らしの庭」を提案するガーデンデザイナーとして、多くの個人庭を設計している。

共著書として「信州で楽しむナチュラルガーデニング」（信濃毎日新聞社）、「1 級造園施工実地試験完全制覇」（オーム社）など。

<http://www4.plala.or.jp/koshi-garden/>

**株式会社プロトリーフ
庭とくらし事業部 部長
佐藤 圭太 氏**

2005 年 8 月、株式会社プロトリーフ入社、
庭とくらし事業部（造園部）配属。

2007 年、プロトリーフ町田支店立上げ。

2007 年、プロトリーフ町田支店 店長。

2008 年、プロトリーフガーデンアイランド玉川店
庭とくらしの窓口立上げ。

2009 年、庭とくらし事業部（造園部）部長就任。

<http://www.protoleaf.com/garden>

**北越農事株式会社
営業第二部 次長
坂田 渉 氏**

平成 8 年北越農事(株)入社。以来、13 年間
植物を中心とした営業活動を展開。

近年、新潟県内の生産者とグループ「Hcg」を
作り、新しい形の商品開発・提案をホームセン
ター・園芸専門店に対して行っている。

野菜苗企画提案にも力を入れ、大手量販店
等で実績を上げている。

<http://www.hokuetsu-noji.ecnet.jp>