

## 今月のコラム

### 消費者目線で盛り上げたい

(株)フラワーオークションジャパン 平田隆明



前回原稿を書かせていただいてから早いもので4年が過ぎようとしています。ガーデン会の皆様とも親しくしていただき、少しずつではありますが歯車の1つとして実感できるようになってきました。以前書かせていただいた原稿を読み返して感じることは、花業界の変革が「言うは易し行は難し」に尽きる。依然花業界の閉塞感は蔓延し、価格の下げ止まりが見えてきたとは言うものの、生産、卸、販売の厳しい状況が続いている。しかし、その中でも2月14日のバレンタインに関しては少しずつ認知されて、サンプル展示受注も大きく伸びてきている。園芸で物日を創ることは母の日のインパクトがあまりにも大きく、並大抵ではないが、継続をすることで少しずつ前に進んでいるような気がする。また、年々読みづらくなってきている天候との戦いも生産、卸、販売の頭を悩ませて来ている。とくに昨年のような暖冬になると冬の鉢花の販売にかなり苦戦を強いられた。また、生産サイドではパンジー、ビオラが前進開花で年明けに出荷予定の商品が年内に出荷し終わる産地が多く出ている。年々、入荷量に合わせて仕入れを起こしてくれる動きが薄れ、生産、卸の側からすると売れる期間が短くなっている。購買層は依然60歳以上の方が多く、30歳以下の園芸に対しての認識はかなり少ない状況が続いています。いい意味で危機感を感じて日々自分の糧となっている園芸の卸を考えさせられる。ガーデンを考える会に携わらせていただいて7年、縮小進行中の園芸界をこのままで終わらせないためにも園芸に関係する他団体と連携して、より大きな流れで消費者目線で花の業界を盛り上げる必要性を強く感じている今日この頃です。





カエデ  
kaede



## 経産省 先進モデル企業に選ばれた 「道頓堀ホテルの差別化戦略」セミナー募集 3月8日16～20時、大阪・道頓堀で

当会研修委員会企画によるセミナー、10月は幕張メッセ GARDEX 会場内で開催し100名余の参加者があった盛況セミナー「人の5倍売る技術～テクニックよりも大切なもの～」に続くセミナーは、経済産業省の先進モデル企業に選ばれたホテル、道頓堀ホテルの差別化戦略を橋本正権社長にさせていただきます。



少子高齢化、人口減少でも店を維持していくためには、お客様の来店頻度と購入単価を上げる必要があります。そのためには自社の差別化が重要になってきます。

道頓堀ホテルは、そのことに気づき差別化した宴会をするためにはどうしたらいいかを社員とともに考えられ心に残る宴会をパッケージ化に成功。日本文化とおもてなしを体験でき、業績を上げたモデル事業にも選ばれています。講演後はその差別化された宴会を体験し、差別化の楽しさを体験していただきます。

日 時：3月8日 16：00～20：00

会 場：道頓堀ホテル（大阪市中央区道頓堀）<http://dotonbori-h.co.jp/>

募 集：50名限定、参加費 5,000円。



DOTONBORI HOTEL

◆申込・問合せは、<http://www.npogarden.com/houkoku.htm#seminar1603>



## 2016年おもてなしガーデンの協力依頼

ガーデンを考える会 五輪プロジェクト委員会

2020年のオリンピック・パラリンピックに向けた臨海副都心シンボルプロムナード公園の「おもてなしガーデン」、3回目の2016年は志向を変え、会員各社の提案を取り入れて東京五輪を踏まえた「おもてなし」にふさわしいガーデンの全体コンセプト、デザイン、資材提供を募集いたします。



2016年のおもてなしガーデン仕様：14m×4m=56㎡（3区画）

すでに、オリーブ大木（3本予定）、フラワーボールφ60cm（3基予定）、マンデビラ（背面14m×5株=70株予定）の提供申し出があります。

今回、特に必要なものとして下記の物を再度募集します。

- フラワーボール用花材（6月～10月まで連続して開花するもの希望） 48株×3基=144株
- ツル登はん補助資材（ネット等） 14m×高さ2m=28㎡
- つる植物を含んだ壁面資材又は背丈が高くなる植物（両サイド：壁面緑化、パパイヤ等）  
   パパイヤの場合 8m×2株=16株
- 床用資材（イポメア等地被植物、カラーマルチング材等）  
   イポメアの場合 56㎡×9株=504株（黄、紫、緑、斑入り等3色希望）
- 縁取り用草花（6月～10月まで連続して開花する背丈の低いもの希望）  
   前面に1列として 14m×7株 = 98株

その他、肥料、活力剤、土壌改良剤、軍手、移植ごて等の提供もお願いします。

申込・問合せは事務局（TEL:052-571-7911） [npogarden@green-joho.jp](mailto:npogarden@green-joho.jp)



## 花と植物のポータルサイト「LOVEGREEN」 公式アプリを発表、自社の登録・PRも

暮らしに花や植物を取り入れたボタニカルライフを支援する植物のポータルサイト「LOVEGREEN(ラブグリーン)」(運営：(株)ストロボライト/石塚秀彦代表取締役)は、LOVEGREENの公式アプリを1月に発表した。LOVEGREENサイト内の記事がコンテンツごとに読みやすくなるほか、アプリに搭載されているカメラ機能で自分が育てている植物の写真を撮ってタイムラインで共有もできる。撮った写真には、撮影した場所・気温・天気・湿度が自動で入る機能もあり、撮影した植物の栽培環境などもシェアできる。



またアプリ内では、植物のプロが自社のページを作ることでもでき、園芸店・フラワーショップ・造園会社などが登録し、全国のユーザーに自社をPRすることもできる。

アプリの発表を記念して1月12日～24日には、渋谷モディ5階のセレクト雑貨ショップ「Time mart」内のギャラリースペースで初のポップアップイベントを開催。イベントスペースには、植物を体全体で感じることができる森のような植栽が施され、LOVEGREENのサイト内で紹介している、植物をモチーフにした作家やショップの作品や商品が展示・販売された。

<https://www.lovegreen.jp.net/>



## 365日24時間「ネットで商談会」 園芸バイヤーやメーカー必見！

この2月、園芸商談のための全く新しいサイト「ネットで商談会」がオープンした。商品ジャンルも企業の大小も問わず、園芸に関する商品や情報を一堂に見ることができる、これまでになかった園芸系B to Bサイトで出展・来場ともに急増加中。



人と会い、商品を直接目にできる商談会はビジネスをする上でなくてはならず園芸業界でも年明けから各地で展示商談会が開かれて活発な情報交換が行われた。今年はこちらに、インターネットでの商談会が加わった。

「ネットで商談会」(株)グリーン情報が運営)は、園芸業界関係者に向けたネット上の商談会サイトで、種苗会社・生産者・資材メーカーなどが出展社となり、鉢花・花苗・野菜苗・果樹・花木等の園芸植物や肥料用土、プランターなどの園芸資材、園芸に関する商品情報やニュースを一堂に紹介する。

アクセスすれば24時間365日、園芸業界の最新情報が入手可能で、その場で担当者に電話・メールなどをして商談を開始できる。コストをかけることなくオフィスやお店にいながらにして、最新の園芸商品情報をチェックできる。



2016年2月のオープン以降、情報に敏感な園芸バイヤーやメーカーの間で大きな話題となっており、サイト閲覧者の登録は日々うなぎ上りに増加中。今後は出展メーカーを2倍、3倍と増やしてサイトを充実させていきたい、としている。

<http://www.net-de-syodankai.com/member/login>

