

今月のコラム

“作り屋” “陳列所”との決別を

岐阜大学応用生物科学部
福井博一



1月7日の神戸新聞で「兵庫県生花と大阪鶴見花きが経営統合に向けて協議に入る」というニュースが報道されました。この経営統合によって規模拡大で集荷力を高めるとともに、システムの高度化でコスト低減を図るとのことです。日本の人口が減少し、さらに高齢化社会がそれを加速する状況に加えて、年金問題や経済の低迷など先行きが不安な中で、花きの消費の伸びは期待できそうもありません。この数年間の市場取扱金額は毎年減少し続けており、花き市場の経営は極めて厳しい状況となっています。卸売市場法が改正されて久しいにも関わらず、花き市場の統合再編がなかなか進まなかったのですが、いよいよ本格的な再編整備が始まることを実感した次第です。生産者や販売店の皆さんはこのニュースをどのように受け止められたでしょうか。

周囲の同業者の経営が立ちゆかなくなる中で一人生き残れば確かに顧客を独占でき、実質的には規模拡大も可能かもしれませんが、消費減少の状況ではいずれはそれも破綻することになります。またコスト低減においても海外の熱帯高地の産地には太刀打ちできませんし、スーパーと勝負を挑むのは難しい状況です。少子高齢化がますます進んでいく中で、自動車業界や家電業界がその姿を示してくれているように、これまでと同じような戦略を取り続けることは難しく、戦略の大転換が必要です。花き業界は、これまでとはまったく異なる観点で花を日本国民に浸透させるという気概が試されているのではないのでしょうか。

この不景気の中で、新聞全面を使った海外や国内旅行の広告が毎日のように掲載されています。旅行に物質的な対価を求めることはできませんが、「こころの価値」を提供することが出来ます。有能なガイドが同行する旅行では日常とは違う体験と感動を楽しむことができ、その思い出はその後長く心の中に留まり続けます。

花き市場も生産者もそして販売店も花を「物」と捉えている限り、景気の低迷と共に縮小し始めた花き産業の構造を打開することはできないでしょう。新たな花き産業を考える上で、花を「ソフトを提供するための道具」と捉える発想が大切です。例えば、花は「人と人との絆」を生み出す道具であり、「育てる体験」を提供する道具という発想。「心を豊か」にする道具を提供するという発想。このためには、花を生産して販売するのではなく、「物としての花」と共にそれが持つ魅力や情報、楽しみ方を判りやすく説明できる能力が問われています。生産者は「作り屋」になってはいけません。販売店は「農産物陳列所」になってはいけません。それを取り巻くソフトを提供できる知識人であることが問われています。昨年、消費者が勝手に盛り上がってくれたグリーンカーテンに便乗するのではなく、的確な情報を提供できる産業人であることが大切だと考えます。



カエデ
kaede

🌈 ガーデントライアル IN 八ヶ岳 2012

「資材と植物のコラボ」など多彩な企画を予定

実行委員長
坂田 渉



今回で3回目を迎えるガーデントライアル。小淵沢に会場を移し今年で2回目となります。未だ試行錯誤しながらの展開ですが今年ガーデントライアル実行委員長に任命されました私、北越農事株式会社の坂田と申します。新潟県に事業所を構え全国の専門店、ホームセンターへ植物を中心に販売をしております。その中で今回のガーデントライアルの実行委員長という大役を仰せつかったわけですが、何をしたものか考える毎日です。

ガーデントライアルのメリットとして資材と植物のコラボレートを提案できることが挙げられると思います。近年の消費者の需要は多岐に富んでおります。その需要を満足させられる売り場の提案には単品提案ではすでに満足して見られない現状が見受けられます。

また、資材の使い方を理解されている販売店従業員がどれだけおられるか、という問いにほとんど分からないという答えだと思われま

す。今回のガーデントライアルはその「？」に答える提案ができればと思っています。

また、新商品のある資材メーカー様には『新商品発表ブース』を設け、販促に注力してもらおう企画も立案中です。植物あつての資材ですが逆を言えば資材がなければ植物も販売できないということです。

私ども実行委員にて知恵を出し合いながら植物と資材のコラボレーションを現実売り場で実践していただけるよう具体的なコンセプトを作成中です。

みなさまの参加を是非ともお願い致します。

募集要項がまとまりましたら改めて通知いたしますが、今現在検討中のものでベストブースコンテストを開催する予定です。ベストブース賞の企業様には次年度の出店料100%無料というものです。

是非この賞を取りに積極的なご参加をお願い致します。

また、ブースの設定はAパターン(1.8mX1.8m)とBパターン(0.9mX2.7m)でそれぞれ会員50,000円非会員60,000円となる予定です。

ガーデントライアルでしか表現できないものを参加社皆で作りに上げていく為にご参加の程どうぞ宜しくお願い致します。



フィオーレ小淵沢



生産者が都心でマーケットリサーチ

六本木アークヒルズで矢祭園芸が展示即売

シクラメンの魅力、品種を知ってもらおうと一昨年に続き、矢祭園芸（金澤美浩さん、福島県）は、12月に六本木アークヒルズ・カラヤン広場で開催されているヒルズマルシェ in アークヒルズに出展した。

当日は、チモシリーズなど約50品種のシクラメンを展示、即売し、矢祭園芸・金澤美浩氏が品種ができた経緯や育て方なども詳しく説明。即売では、2年物の豪華な10号鉢3万円から800円まで各価格帯をそろえたが、かわいい花が何十輪も咲いていて、価格も手ごるなチモなどがよく売れていた。



ヒルズマルシェ in アークヒルズ会場



シクラメンは花嫁によく似合う

ガーデンセンター

フラワーガーデン泉がテーマ別で売り場づくり

常に消費者目線での売り場づくりを目指しているフラワーガーデン泉（群馬県前橋市、六本木社長）は、昨秋より、テーマを決めた売り場を作り好評を博している。寄せ植え見本とそれらに使った植物を1つの島（売り場）に集めたもので、昨年11月段階では「クリスマスカラー」「ハンギングバスケットに使える」「小さなコンテナに寄せ植え」「カラーパリエーションを楽しもう!!」の4つのテーマを提案した。



見事なハンギングバスケットの下には、ハンギングバスケットに適した植物が使いやすいサイズでいろいろ提案されている



「おしゃれにセンスよく!!」をテーマに、小さなコンテナに寄せ植えコーナー



オランダ屋さん「試飾」のすすめ

東京、千葉で15店舗の花店を展開するオランダ屋・蓑口 猛社長は、昨秋から「試飾」を積極的にすすめている。

スーパーマーケットには、食品を求めて毎日多くの買い物客が来場するものの、フラワーショップの存在を気に留めていない来店客も多い。そこで、普段は花を買わないのではないかと見られる子ども連れや女性客に、オランダ屋の包装紙にくるんだ一輪の花を「試飾しませんか」とプレゼント。一瞬、「ししょく?」と戸惑われるが、「飾る試飾です」との説明に相手はにっこり。「ただ無料のプレゼントではなく、『試飾』がポイントです」と蓑口さん。「花を飾る習慣のない人へ、いかに飾ってもらえるようにするか。まだまだ努力が足りないような気がします」と「試飾」が全国に広がることを期待している。



お店の前で「試飾」をおすすめ



挨拶の大切さ

(株)ハクサン 服部鈴男



日本では一年を通じ四季折々色々な行事がありますが、その中でも格別に日本らしさを感じさせてくれるのがお正月です。大晦日から一夜明けただけの元旦はきわめて新鮮な気持ちにさせられます。元旦を迎えてから暫くの間は年の初めとして“明けましておめでとう”とお辞儀挨拶の光景があちらこちらで見られます。なんとも新鮮で爽やかな感じがします。

現在私たちの会社では、お客様に爽やかな印象と好感を持っていただくため、お辞儀による礼儀正しい爽やか挨拶運動に取り組んでいます。会社全体として上下の隔たりなく全員が挨拶運動に取り組んでいます。

毎朝行う朝礼では、全員の当番制で一言話題と元気な声で挨拶の復唱を行なっています。“おはようございます” “今日は” “ありがとうございました” これらあたりまえの言葉を心の中から自然に習慣的に表現できることを目指しております。

運動を始めた当初、社員の中には、“てれくさい”とか、“常連のお客様だから面倒なので簡単な挨拶で済まそう”、などの気持ちを抱いている者も見受けられました。しかし、面倒であるから正しく挨拶することが礼儀になり、相手に好感を抱いていただくと考えております。その気持ちが浸透し、その成果が現れ始めました。以前と比較して格段に改善されてきました。来訪者からも、事務所訪問時に全員の挨拶で迎えられるのでとても感じが良いとお誉めいただけるようになりました。

華やかさと和やかさを感じさせてくれる花ビジネスに関わっている職場であるからこそ、爽やかで清々しい挨拶を素直に表現できるようにこころがけたいと思います。

“日常生活の基本、人格の基本はまず挨拶から”をモットーに取り組んでおります。



会員紹介

吉田園芸

今からの時期はルピナス、花菖蒲、高性アスチルベなどを生産、出荷しています。どの植物もそんなに花期は長くありませんが、毎年株の姿が変化していき大株になればたくさんの花を咲かせます。高さのある庭づくりや切花にも利用することができます。様々な花色もありますので、ボーダーガーデンや和風の庭などにいかがでしょうか。



吉田園芸 (関西支部)
兵庫県多可郡多可町加美区寺内392
〒679-1211 TEL : 0795-35-0479