

今月のコラム

消費者の満足度を上げる

豊明花き 村雲俊作



先日、スマートフォンをショップで購入した。契約は順序に習い説明を受け終えたが、その際選んだ機種についての使用説明は一切無く、甚だ不安であった。その後自分なりに努力し理解を深めてみたが、カメラ機能のズームがどうしても判らないため、再びショップに向き尋ねてみた。説明によると高い画素数の場合はズームが出来ない機種だという説明を受けた。何故、初めに言ってくれないのかと尋ねると、「お客様から具体的な機能説明を求められない限り説明はしない」との受け応えにとてものがっかりしたしこのメーカーから次は換えてやろうと思った。

翻って、私達も日頃より鉢植えを消費者に販売しているがこのような事が小売の現場であってはいけないとつくづく思う。しかしながらその実態は、少なくないのではないだろうか。植物を育てるといのは簡単ではないが、ジャンルがあまりにも広く難しい。観葉、鉢花、ラン、多肉、植木、野菜。手入れに至っては、肥料、植え替えから剪定、消毒などと書き出せばきりが無い。しかし小売の現場では店員に知識があったとしても、消費者から求めが無い限り説明はされないだろうまた、深く求められても答え切れないのも事実のように感じる。更に適切な園芸資材の提案まで尋ねられたら明確に応えられるのはほんの一握りの人になってしまうのではないか。消費者はせっかく購入しても基本的な置き場所や、水のやり方がよく判らず、枯らしてしまい残念な結果になってしまう。

そんな中、私達流通業者の使命の一つに生産者が持つそれぞれの管理方法をお客様に伝える勉強会が有効かと思う。もちろん講師の先生は生産者に勤めていただき、生産している植物の特性などについて語っていただくというもの。市場に出入り頂くお客様にも時間を作って頂かなくてはなりません。品種やジャンルが多すぎるという難点はあるが少しづつでも積み上げる事で、お客様の商品に関する販売スキルが上がり自信を持って売れるようになるなど大事なことだと思っている。更に、消費者の満足度を上げるためには提案の仕方にも工夫が必要です。特に物日は重要で、価格、鮮度、持ち運び易さに加えアレンジメントデザインが求められます。アレンジは切花だけでなく、鉢物もギフト用に手を加える事で価格帯を上げる事が出来ます。コケ巻き等はその良い一例だと思います。

また植物の楽しみ方提案は必須だと思います。壁面緑化用のキットを使った提案は簡単で手間が掛からない。しかも観葉植物を使ったデザインはとても美しいしかっこよく出来る。また、根を洗ったルートプランツブークは本当に夢を与えてくれる提案と思います。消費者の満足度を上げる為には多くの事を学ばなければなりません。こうした具体的な努力を重ねない限り、園芸業界の先は細るばかりです。これからも支持頂ける市場として頑張りますので宜しくお願い申し上げます。



カエデ
kaede

🌈 ガーデントライアル、出展料は 5 万円

ベストブース賞、モデルガーデン企画も

第 3 回目を迎えた「ガーデントライアル IN ハヶ岳」は、既報のように 9 月 25 ～ 27 日、前回と同じ会場、フィオーレ小淵沢で開催します。

出展料は、前回は 1 小間 8 万円でしたが、今回は会員 5 万円(非会員は 6 万円、別途 2 万円事務局費)と、より参加しやすい料金設定となっています。

今回は、出展ブースを審査するベストブースコンテストを開催します。ベストブース大賞には豪華商品が用意しております。このコンテスト開催は、出展者には出展商品をいかに魅力的に展示するか、また来場者には商品価値だけでなく、売り場作りの参考にしてもらうことを期待しています。

もう 1 つの特別企画として「モデルガーデン」があります。入り口から会場までのエントランス部分に、出展者が自社植物を植えてモデルガーデンを作り、パケットライアルとして業界関係者への PR のみならず、実際に消費者が楽しむ花姿を見てもらおうというもの。花だけでなくガーデン資材並びにガーデン雑貨関係社とのコラボレーションで展示される予定で、植物と資材・雑貨を一体化した売り場作りの参考にもして頂こうというものです。

3 月末が締め切りですが、すでに多くの申込みがあります。満席になり次第締め切りですので、申込みはお早めに。

昨年の会場



出展案内書はガーデンを考える会事務局 (052-571-7911) まで。 Mail: npogarden@green-joho.jp



カエデ
kaede

8万㎡の敷地で春から秋まで花物語

群馬県 ザ・トレジャーズガーデン

分福茶釜の伝説で有名な茂林寺や数多くの野鳥が生息する森に囲まれて、群馬県館林市堀工町に2009年オープンした「ザ・トレジャーズガーデン」が3月31日を皮切りに、約8万㎡の敷地でさまざまな花物語を展開していく。

「芝桜のガーデン」では、4月上旬から25万株の赤・白・ピンク系の芝桜が開花し、「青のガーデン」ではネモフィラなど22万株の花々が美しく咲き誇る。新設された石造りのエントランスは「幸せになれるバラの園」のプロローグ。5月中旬より300種のバラが出迎えてくれ、延べ1000mを越える「ロングボーダーガーデン」には、1500種以上の宿根草などが咲き誇る。

<http://www.sibazakura.com/>



25万株の芝桜のガーデン



美しい庭物語が始まる、新設された石造りのエントランス。

屋上菜園が人気

デパートや商業施設の屋上を「貸し菜園」として提供する動きが、都心を中心に高まっている。マンション住まいで野菜を作るスペースがないという人や、ベランダ菜園では物足りないという人まで、30～50代の女性を中心に人気だ。指導スタッフが駐在する菜園も多く、初心者にとっても心強い。最近では園芸教室や植物を使ったクラフト教室も併催されており、園芸消費者の拡大につながると期待されている。



ダイシン百貨店「レンタルファーム」の屋上菜園 (写真提供、プラネット)



収穫した植物を使った園芸教室も人気

今年も緑のカーテンに注目

隠れたヒット商品「ちゅうりり」

ゴーヤーをはじめ緑のカーテン用の植物は、今年も人気を博することは間違いないと見られるが、隠れたヒット商品に「ちゅうりり」がある。沖縄に自生する日本の植物で、ころっとした小さな瓜がかわいい。実は食べられないが、夏は緑、秋になり気温が下がると熟して赤く色が変わる。実は落ちないのでツルごと切り取って飾りにすることもできる。

緑のカーテン、いろんな楽しみ方のつる植物が店頭を賑わせそうだ。



ちゅうりり(矢祭園芸提供)



カエデ
kaede



植物の価値を考える

生産者部会 東海支部 小関園芸 小関正司



「売り場での売価ラインはこの辺だから、卸価格はこれくらいだろう…」

園芸業界における植物、特に苗ものにおいてはこんな商談風景が当たり前のように見られます。

生産者が卸価格を決める時、まず原価を出し、利益を足してといった計算をします。もちろんその計算に“セリ相場”という不確定要素まで加える必要のある商品もありますが、それを避けるために商談等を行い、“注文”に結び付けようと努力します。ここで出てくるのが“売価ライン”です。この“売価ライン”はいつ、誰が決めたのでしょうか？

かなり以前は、売価は卸価格の倍掛けが当たり前な時代がありました。これも誰が決めたのか分かりませんが、単純でかつその時代にとって理にかなっていたのかもしれませんが、その後、量販店での販売が増加すると共に、掛け率も変わり、現在のようなスタイルになってきました。売り手市場から買い手市場へ移行したことも、大きな要因のひとつだと思います。

“売価ライン”から卸価格が求められるようになると、商品によっては採算が合わないものも出てきます。採算の合わない商品は生産量が激減し、いつしか生産農場の片隅に追いやられ、消えてしまいます。

でも、本当にそれで良いのでしょうか？

園芸とは産業であると共に文化だと思えます。生活するために必要でないかもしれませんが、多種多様な植物は私たちを癒し、楽しませてくれます。そんな植物たちが消えていく危機感を感じます。

そろそろ“売価ライン”から決める植物の売り方を変えてみませんか？流通量は少ないかもしれませんが、ニッチなニーズが故に、全ての窓口で売れない商品かもしれません。それでも先人から受け継いできた文化、これからも発展し続ける園芸文化のためにも、残すべき価値ある植物がいっぱいあります。

園芸業界を誰よりも考える“ガーデンを考える会”だからこそ、取り組むべき課題ではないでしょうか。

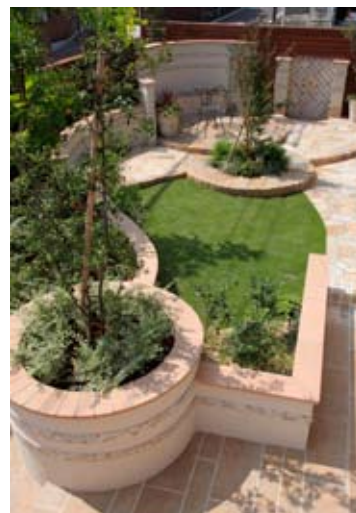


会員紹介

セキスイエクステリア

セキスイエクステリア株式会社は“信用・品質・デザイン”をコアに人・街・自然がつながる豊かな暮らしに貢献することをモットーにして、次の三つの中核事業に取り組んでいます。

- ①ザ・シーズン事業では、エクステリアとガーデンの新築・リフォームの設計施工を手掛けるエンドユーザー向けの専門ショップブランドを展開しています。おかげさまで2012年度は店舗を始めて15周年を迎えることが出来ました。
- ②パートナーシップ事業では、景観デザインや大規模エクステリアなど、建物・街なみに関わる企業様に、デザイン性の高いエクステリア（外観）をご提案致します。
- ③資材販売事業では、国内はもとより世界各地からデザイン性に優れたエクステリアとガーデンのアイテムをセレクトして販売を行っています。



セキスイエクステリア株式会社

〒162-0824 東京都新宿区揚場町1-21 飯田橋升本ビル7F

Tel.03-6685-7030 Fax.03-6685-7035 URL <http://www.the-season.net>