

今月のコラム

中国経済と中国マーケット

アップルウェア(株) 丸山盛生



5～6年前から上海地区を中心に毎月中国を訪問している。

特段、弊社の工場が中国にあるわけでもないが、特定な商品の製造に中国の企業（日系企業、中国のローカル企業も含めて）に製造委託し生産管理や品質管理の確認に製造並びに開発担当者と訪中している。

我が社としては当初から会社方針で中国に工場を設立し、中国法人化する考えはなく、今後もその計画はない。（理由は何かありますがここでは触れないでおきます）

中国も2008年には北京オリンピック、2010年には上海万博とたて続けに世界的なイベントを開催し、何年か前には上海万博が終われば中国経済の危機があちこちで騒がれましたが、2年後の今年になっても大きな変化は中国にはないように思われます。

多少昨年からのユーロ危機で欧州への輸出が減少し、今年の上半期（1月～6月）のGDPの伸びが昨対比で8%を割り込んだことが変化かもしれません。

数年以上中国人と付き合ってきて、毎年何かの事柄で裏切られ（日本人の思い込みも含めて）、神経をすり減らし続けた結果ある程度中国人並びに中国企業と付き合い方を会得してきたように思います。長年中国で仕事に従事されてきた方からのアドバイスもあり、日本人の考え方を一方的に押し付けるのではなく中国人の考え方や習慣を理解した中で仕事を進めることも重要だと。

ただ、最近の中国のインフレ率が大きいので、ワーカー（作業従事者）の最低賃金が毎年13%以上アップしていることを考えれば、5年後には2倍になる計算です。3年前までは日本の10分の1だった賃金が2年後には日本の5分の1まで引き上げになりこのまま推移すればその後については日本の半分程度の賃金体系になります。

現在中国からインドやベトナム、バングラデッシュにまで工場移転を考えている企業が多数あります。賃金から考えればそうなりますが、中国人や中国企業のしたたかな戦略から予測すれば、そんな早いスピードで移行することはないと考えます。

日本企業が中国に求めていくものは、安い賃金から生まれるものではなく、合理化された設備やASEAN諸国にはまだ整備できていないインフラを含めた総合技術力を生かせる商品創りではないかと考えます。この変化の読みから中国マーケットへの進出を考えれば大きな失敗はないかと考えます。中国での園芸マーケットについては後日機会があれば、触れたいと考えます。今年の3月に開催された日本企業を意識した上海の華東交易会の写真を掲載します。園芸関連商品や企業の出展は少なかったものの、雑貨や生活関連商品の内容において欧州市場から日本市場へ移行しているのが垣間見えたと思います。

又、尖閣諸島の領有権で昨今日中関係がギクシャクしていますが、政治と経済とは切り離しながら内政問題を対日問題にすりかえる「したたかな」戦略がみてとれます。

（上海華東交易会より）

会場は10万㎡以上あり1日では回りきれない広さ
（上海新国際博覧センター）



上海市をはじめ3市6省の企業3500社が出展



カラフルな容器や家庭用品が数多く出展されている
（素材はペーパー、プラスチック、レザーなど多様）





カエデ
kaede

ガーデンを考える会

～新商品・新企画、発表会～

ガーデントライアルin八ヶ岳2012

9月25～27日、いよいよオープン

新商品発表の場として定着したガーデントライアルがフラワートライアルと同時開催でいよいよ開幕です。小売バイヤーをはじめ流通関係者、生産者等業界関係者1000名以上が参加し、来春のガーデニング売り場に欠かせない苗物・鉢物、園芸資材・雑貨等が集合します。

ガーデントライアルには、昨年を4割以上上回る43社が出展し、今年もサカタのタネが温室1棟を使用して大きく展開、今までにない規模で開催します。フラワートライアルも9社増えて58社となり、全会場では101社、13会場となりました。

今回の新企画は、植物のパフォーマンス(生育状況)を見るのにポット苗、鉢植えでは分かりにくいものを初夏から秋にかけて約7㎡のガーデンに直接植え込んで、その生育ぶりを見る「トライアルガーデン」。参加企業は角田ナーセリー、豊明花き、ハイポネックスジャパン、ハクサン、ハクサンインターナショナル、花ごころ、水谷農園の7社。もう1つは、売り場や展示方法の新たな可能性を見せる「ベストブース賞」。

初日、25日夕刻には恒例の「業界人300人、情報交換懇親会」もあります。

2日間、3日間かけてのご参加をお待ちしています。

ガーデントライアルのHP：<http://www.npogarden.com/gtrial/>



ガーデンを考える会

いつも大好評「八ヶ岳セミナー」

9月25日

「花き市場が変わる、業界が変わる」 FAJ藤澤俊三社長

9月26日

「先取りした商品開発」 JA東海グリーン 前田悟社長

今年の八ヶ岳セミナーは業界でいま最も注目されているお2人のとっておきのセミナーです。

まだ少しの余裕があります。申込みはお早めに。

会場：フィオーレ小淵沢セミナー室

講演時間：両日とも13:30～15:00

参加費：ガーデンを考える会会員3,000円(一般5,000円)

締切：2012年9月15日

募集：40名

申込み&詳細はホームページより

<http://www.npogarden.com/etc/201209-yatsugatake.pdf>



藤澤社長



前田社長



ちょっと視点を変えたフロリアードツアー記 オランダ型経営移譲スタイルの現場を見て

(葡)角田ナーセリー 角田ミサ子

オランダの農業の継承は実にオランダ的というか、実質的だ。継承が親子であっても、息子は親の持つ経営権を銀行から借金をして買い取る。ここで意欲と背負う責任が明確になる。親が「頼むから継いでくれ」は無い。「サラリーマン社長」も無い。従業員への継承の場合も合理的に進む。これはツアー中、バスの中で、2代目経営の2ナーセリーの視察前に現地ガイドから聞いた説明だ。2つとも現在は育種と種苗提供で成り立つ。

最初のナーセリーは宿根草の切花と鉢生産から宿根草とバラの育種と種苗卸しに移行したBARTELS STEK.。2代目社長が移行経過を誇らしげに語っていた。ガーデンでも宿根草が中心のヨーロッパのマーケットを見据えての転換でさすがのオランダ発想か。



二番目のナーセリー、タッチミー(オプコニカ)で有名なSchoneveldは元従業員が買い取った典型例。1930年にショーネベルト氏が野菜生産で始め、切り菊・鉢菊の小売業向け卸しへと経過してきた経営を1従業員であったPeter Vandepolが92年に買い取った。そして生産者向け苗生産へ、その後プリムラ・シクラメン・ラナンキュラスの育種をキーにした種苗卸しへと舵を切った。現在はフルパワーの意欲ある若き経営者だ。

農業経営の継続自身が難しい時代、熱血漢とまでは言わないが、意志のある者が継承しやすい環境が日本の農業にも必要と痛感した。
追記 写真はJA東海グリーン前田氏からお借りしました



カエデ
kaede



感動分岐点を越える美しさ

あしかがフラワーパーク 園長 塚本こなみ

あしかがフラワーパークが開園したのは平成9年4月、世で言うバブル終焉の後でした。開園当初は園の主人公である大藤4ヶ所の棚も、まだそれぞれが300㎡と小さく、その花を咲かせても圧倒的な美しさの演出は出来ず、経営的にも大変な時期もありました。年月を重ね、ひと株で800㎡そして今は1000㎡となり、その美しさは世界一とも言われるほどになりました。フジの開花シーズン中だけでも60万人の来園者を迎えています。

大藤の満開の棚の前で涙を流し、体を震わせて見入る方。ただただ立ち続ける女性、多くの「わあーすごい、わあーきれい、わあーすてき」の声。多くのお客様に【フジの花の魅力】をお伝えできる幸せな瞬間です。

開園当初は予算も少なく稚拙な園でしたが徐々に改修を重ねて現在に至っています。園もゆっくりと熟成して大人の魅力が出てきたのかしらとも思っています。

花売店に並ぶ花を見ていると、花の流行が手に取るように感じられますが、消費者が求めているスピードよりも生産者が仕掛けしすぎているような気がいたしますがいかがでしょうか。仕掛けるスピードが速すぎて植える場所が無いのかもしれない。

あしかがフラワーパークは世界一フジの花の名所と言われていています。フジの花をお目当てに多くの皆様にお越しいただきますが、「大きなフジだけかと思って来たがフジ以外の花や花壇の花がすごい」との声をいただきます。花の流行も取り入れるようにしていますが美しさの定番はあるような気がいたします。この美しさの定番とは？

【植物の持つ優しさと季節感】をどれだけ演出できるかがポイントではないかと思えます。

7月下旬、十勝千年の森での北海道ガーデンフェア、風のガーデンなど、北海道ガーデン街道を訪ねてきました。



まさに花の優しさと季節感に溢れていました。

天災、人災の、国同士の紛争のニュースが多い中、流行を追うことよりも、じっくりと本物の優しさが演出できる「感動分岐点を越える美しさ」園を作りたいと思っているこの頃です。

平成24年8月18日



会員紹介

株式会社ガーデンプラザ・ナガバ

弊社は平成2年に会社を設立し、今年でようやく22年目を迎えました。

弊社の主力商品は、「秋植え球根」「宿根草」「アスパラガスやウドなどの食用植物」です。

一部のオランダ産輸入球根以外は、地場の新潟県その他、国内のこだわりの農家さんに生産委託をしております。その年の天候で生産物の出来が左右される事もありますが、“ファーストクラスコレクション”という自分で名づけたブランドをプレッシャーに「妥協を許さず」「頑固一徹」

「超こだわり」の精神で、常に最高級の商品出荷に努めております。

これからも、お客様から“あっ！”と驚く商品開発に努めてまいります。

皆様、どうぞよろし

くお願いいたします。



球根生産畑

アスパラガス 一番のおすすめ！2L株



今期国内初登場！珍しい斑入葉チュウリップ ハッピーアップスター

〒959-2624 新潟県胎内市羽黒 1351-1
株式会社ガーデンプラザ・ナガバ
TEL 0254-43-6848 FAX 0254-43-6543