

今月のコラム

感性と化学式

($12\text{H}_2\text{O}+6\text{CO}_2\rightarrow\text{C}_6\text{H}_{12}\text{O}_6+6\text{O}_2+6\text{H}_2\text{O}$)

エクアドル産のバラを見る機会がありました。巨大な花と長い枝は日本産では見たことがありません。深い色と巨大と呼ぶにふさわしい大きな花は多くの人が驚き、触り、香りを嗅ぎ、飾りたいと感じることでしょう。

高地の紫外線が強い所で栽培された花は、花色が奇麗だと言われています。強い紫外線为了避免のために色素を強く出すことが、人間にとっては発色の良いバラという事になります。エクアドルのバラは標高2800m付近の冷涼な山岳地帯で栽培されているそうですので、まさにバラの栽培にうってつけということですが、しかし、この花の巨大さは何なのでしょう？品種によるものなのか、栽培技術によるものなのか、栽培環境なのかは判りませんが、恐らくは全てが相関して出来る技なのだと思います。では、条件を揃えれば同じものを栽培することが出来るのでしょうか？

$12\text{H}_2\text{O} + 6\text{CO}_2 \rightarrow \text{C}_6\text{H}_{12}\text{O}_6 + 6\text{O}_2 + 6\text{H}_2\text{O}$ は光合成の化学式です。植物の体内では12個の水と6個の二酸化炭素に光が作用して、デンプンと6個の酸素と6個の水が作られます。これに、N・P・Kや微量元素を加えた肥料があれば植物は育つ事になります。

さて、人工的に植物の栽培環境をつくる植物工場が花盛りです。完全閉鎖型の植物工場、太陽光利用型の植物工場で温度や光、CO₂・湿度・肥料など栽培環境を調整できます。家庭の室内で栽培できる水耕栽培セットなども数多く販売されています。

季節や栽培環境によって変わる条件を人工的に補うことが出来ます。曇りの日に光を、寒い日に温度を、成長に合わせて適切な肥料をコントロールできます。

成長に適した環境を作ることが出来るので、普通に栽培しているより生育は早くなります。コストを考えなければ、きっと日本でもエクアドル産並みのバラが生産できることになります。

植物工場のように条件を揃えれば大きくて、美しくなると仮定すると、残るは品種作りだけが人間の感性に左右される大きな技術となります。

育種は条件では達成できませんし、感性と努力と運が必要な究極のモノづくりだと思います。バラの品種はヨーロッパの育種家が育成した品種が多いと感じられますが、日本で育種された品種もでてきているようです。もう少しすると日本で育種された品種が世界に出ていくのかもしれない。

ボーダーレスのこの時代には、『日本食』だけでなく『日本の園芸』も世界遺産に登録される可能性もあると思います。2020年東京オリンピックは日本の園芸文化発信には大きなチャンスです。『おもてなしの花』を届けましょう。



福井シード株式会社
代表取締役 井村 裕治





活動報告

樹木見学ツアー報告

副会長 藤田 茂 (有限会社緑花技研)

8月26日(土) シンボルプロムナード公園(東京都江東区)において、樹木見学ツアーを開催いたしました。参加者は会員企業社員8名、非会員6名、計14名。樹木見学会は、公園内に植栽されている新樹種の実物を見て触れて、設計や植物選択時の注意点について解説しました。続いて、臨海副都心花と緑のイベント実行委員会によりプロ向け夏花見学ツアーが行なわれ、さらにその後、樹木見学ツアー、夏花見学ツアー参加者合同で懇親会が行なわれました。樹木見学ツアー参加者の内11名が夏花見学ツアーにも参加し、さらに13名が懇親会にも参加しました。

当日は薄曇りで気温は30℃を超えましたが太陽光が少なかったため、特段暑い状況ではなくじっくりと見学できました。夏花見学ツアーは、花の種類が膨大で時間が足りない感じもありました。

ガーデンを考える会の花壇は、ヒマワリが大きく育ち後ろのマンデビラを隠してしまうほどでしたが、植えた植物はいずれも順調に生育していました。来年の花壇作成は、幾つかに区切って何組かに設計・施工(植物資材は会が提供)にトライしてもらう方法を考えています。



ガーデンを考える会の花壇部分



ガーデンを考える会の花壇全景



夏花見学ツアーの様子

研修セミナーおしらせ

ガーデンセミナー in にいがた 園芸業界のあたらしいあたりまえ

ガーデンを考える会では「園芸業界のあたらしいあたりまえ」と題した研修セミナーを、屋内緑化推進協議会、新潟県花き振興協議会の共催で開催いたします。

①植物の効用が実証されインテリアとしてだけでなく必需品として求められる「室内緑化」についての講演で最新の知識を吸収、②園芸業界各者によるパネルディスカッションを通じ情報を共有、③懇親会にて忌憚ない意見交換をしましょう。ぜひお誘いあわせのうえ、ご参加ください。

また、セミナー参加者への配布資料として、会員各社の会社案内などお渡しすることができます。貴社事業PRの場としてもご利用ください。参加お申込み・資料配布のご希望は、ガーデンを考える会事務局 npogarden@green-joho.jp まで

日時：平成29年11月22日(水) 14:00(受付13:30～)

会場：新潟ユニゾンプラザ 新潟市中央区上所2-2-2

14:00-15:00 第一部 講演「室内緑化の最新事例と緑の効用」(有)緑花技研 藤田茂氏

15:15-16:30 第二部 パネルディスカッション

18:00～ 第三部 郷土料理を囲んで「明日の園芸業界をみんなで語り合う懇親会」



活動報告

第2回愛知園芸商組合様とNPOガーデンを考える会とのフリートーク

10月3日(火)豊明花き1階会議室にて7月に続く第2回目の、愛知園芸商組合様とのフリートークを開催した。

出席者(敬称略)

愛知園芸商組合：天野(豊田ガーデン) 井上(井上園芸) 藤浦(藤浦園芸)
ガーデンを考える会：上野(レイハウス) 前田(JA東海グリーン) 中島(中島商事) 細江(ナカヤマ) 竹川(花ごころ) 水谷(水谷農園)
石川(豊明花き)

内容抜粋

石川 要請があり、農水の資料を持参した。

前田 輸入品はもっとこれから増える。しかし消費者のニーズのあるものを入れて売っただけだ。カインズの納屋橋店は新たなコンセプトで開始された。

中島 今何が売れているのか。

前田 いっぱい売れているものはある。プラネットが沖縄で商品生産をして販売する。一方で商品管理は別の業者にやって頂くなどのモデルが成功事例としてある。

上野 以前から売り場が印象的な某HCの貝塚店について店舗担当者とパートさんに聞き取りができた。売上は伸びている。野菜とハーブに特化し結果が出ている。専任のパートさんを付け、得意なジャンル品を持つことで特徴を出す。若い客層を対象とするように売り場を作ると、親御さんや子供の集客にもつながっている。その地域の一番を目指して売っている。見本鉢、寄せ植えを置くことで資材関係も売れ販促につながっている。近場の生産者からも仕入れする事で鮮度維持を図っている。販売価格は高めに設定している。品質で高く売れる事を目指している。

園芸担当者は、仕事のやらせられている感はなく感じられない。植物が好きなのかと思える。指導が重要。HCであってHCのような気がしない店であった。

細江 私はラベル業者としてこの業界に携わるが、花だけが売れていないのではなく他にも売れていないものは沢山ある。再生するためには、自分のところで何を付加価値として先様に認めていただけるようにするか。花業界でも、花が売れないと言う前にやることはまだいっぱいあるのではないかと。売れない理由を前に並べても解決にはならない。

上野 先ほどのHCは植物の管理鮮度を徹底的に管理することに特化する。そうすれば売上は付いてくるという考えでやっている。

水谷 バラ生産を通じて説明すると、特に販売チャネルの多様化で、ネットからテレビチャンネル販売などにつながっている。イベント事業への参加もある。販路はネット通販が伸びてきている。物が売れないというより客が何を求めているのかだとかお客満足度を求めてそれを形に変えることに注力した。どうしたらお客様の要望を形に変えられるかを原動力として経営に反映させている。

天野 一時のバラの動きに対して陰りが見えるように思うがどうか？

水谷 バラの使用用途は広い。営利栽培向けの苗販売は激減しているが、今は幅広いジャンルから声掛けいただけるようになり変化している。高いものは売れないが新規販路は拡大している。

石川 販売の取引先は多様化してきている。住宅メーカーやレストランなどもオフアがある。人が集まる場所で如何に植物が使っていたかのようにするかを形にするのが課題。また、生産技術の伝承も含め鉢物・切花の次世代への引継ぎが不安。取引先が若くなっていることは良い事。インテリア雑貨などがもてはやされている。

天野 行政がお花を使う場面は減少の一途。若手の勧誘は植物の効用をうたわないと難しい。植物の適正が理解されていない中でリリースされ商品を駄目にしていく。

竹川 ユーザーにいかに関心を持たせるかが最も重要。実に難しいがこれが重要。

井上 切花のイベントをすると年配の人たちばかりが集まる。ターゲットを絞ってイベントをやらないと。イベントはおじさんたちが考えてもあかんと思う。若い連中に任せるべき。

藤浦 世代を超えるという意味では孫が売店の販売に従事するようになった。新たな取り組みはこれからのこと。市場仕入れを中心にこの先も事業展開するが、商品価格の安定をさせないといけないと思う。

細江 若い人達が持つ世代の感覚に併せていかないと社業が乗りおくれる。大手生産者が、自分の昔の経営より今の息子の経営の方が理にかなっていると思うと言っておられた。任せるのは悪い面もあるが、良い面もあると。

上野 業務向上させる原動力は何か？人の育成がやっぱり必要。



文責 村雲

※ 全文はNPO法人ガーデンを考える会ホームページに掲載



名古屋グローバルゲートでの新たなグリーンサービス事業

株式会社プラネット 渡邊 亮介

今年の秋、名古屋市のささしまライブ駅前にグランドオープンしたグローバルゲートにて様々なグリーンサービス事業を行っていくことになりました。

グローバルゲートは、「GREEN STYLE」をコンセプトに店内には緑が溢れ、飲食店や雑貨店ではオーガニックや自然をテーマにした商品が多くあり、訪れた人々の暮らしの中にみどりや自然を取り入れることをコンセプトにした商業施設になっています。



【植物工場レンタル菜園「GREENS SQUARE」】

一般の方々が室内で手軽に野菜を育てることができる場所です。弊社ではこれまで商業施設における屋外のレンタル菜園事業と、それとは別に空き倉庫を利用した植物工場事業を手掛けてきました。その2つのノウハウを融合させたものが「GREENS SQUARE」になります。1プランター単位でレンタルしていて15株の野菜を育てることができます。育てる野菜の種類は48種類でその中にはハーブも含まれています。栽培期間は2か月間設けていて種まきから約1か月で収穫できます。根付きなので一度収穫した後でも再度収穫できます。種や道具など必要なものは全て揃っているので手ぶらでご利用できます。



【24節気ガーデンと園芸セラピー講習】

24節気とは1年を24の季節に分けることで24節気ガーデンはそれぞれの季節に見頃の花や樹木が植えられています。そしてそれぞれの季節に応じた内容の園芸セラピー講習を開催しています。

【食育体験農園とハーブ園「ナチュラルオーガニックファーム」】

グローバルゲートの屋上には野菜を育てる畑があります。ひとつは食育体験農園といって育てた野菜をグローバルゲートのレストランで利用したり、近隣の幼稚園を招待して収穫体験をするイベントを開催しています。

ハーブ園は約150種類のハーブが植えられています。全て植物性の有機肥料を使い、無農薬で栽培していることがナチュラルオーガニックの定義でそれを実施しています。

