

もう安売りはご免だ！ 進む花の産業革命をつかまえる

㈱サカタのタネ 西日本支店 久保田 芳久

第21回2004年の花葉サマーセミナーは7月24日(土)～25日(日)に、場所は東京都千代田区富士見の日本歯科大学 本館8階 富士見ホールで開かれました。会場は中央線・地下鉄飯田橋駅のそばで、全国からの集いに地の利がよい所です。昨年から使わせていただき、今回が2回目。事務局・幹事や関係者も都合が判り、設定・準備も少しは早くなったと感じます。

エレベーターを降りた会場の入口前のスペースが広く、ここを書籍・カタログ売り場、そして花の展示室としました。今年の7月は早くから異常に暑く、出展する花を揃えるのに苦労したメーカーさんが多かったようです。鉢物・ポット苗を中心に、切花も壁面を飾り、農家や普及所の担当者等がじっくり観察をしていました。

今回のテーマはちょっとショッキングな言葉を使いました。これはここ数年続いている花関連の安値と、安値に苦しむ生産・流通の事情があるからです。長い不景気は花の相場にも深い影を落とし、産地の悲鳴が聞こえ、市場も厳しい状況にあります。当然種苗業も例外ではありません。アメリカも長いこと安値に邁進していましたが、ブランド化により安値からの脱出を成功させている例があります。また日本でもたくましく頑張っている人々が居ります。この情勢だからある個人育種の意義、市場からの試み、消費者のニーズを徹底的に研究した売店などを取り上げ、苦境からの脱出を訴えました。

今回の参加者は、常連の農家は「元気をもらいに来た」といったところですが、普及所など公務員の方々が多かった事が特徴です。参加者は多く、242名と、会場運営の幹事・学生多数、それにプレス関係者等合わせて341名と、にぎやかに催されました。

安藤会長から開会の挨拶があり、テーマの定義付け、今回の企画の意味が説明され、講演へと入りました。

7月24日(土)

「安売りに対抗するアメリカの選択」

ジョージボール社 出版部

フローラルカルチャー・インターナショナル

主幹編集長 Dabbie Hamric 氏

通訳：千葉大学花卉園芸学研究室助手 国分尚氏



デビー・ハムリック女史は、今回の講演をするにあたり、3日間ほど早く来日され、長岡幹事長等の案内で日本の市場、園芸店、ホームセンター等を調査・視察されました。女史は以前にも数回来日していますが、今回また新たに発見するものがあったそうです。そのことは今回の講演内容に生かされました。

女史はジョージボール社の出版部に所属しているジャーナリストですが、公平で客観的な内容の構成をし、アメリカの様子を詳しく話してくれました。

アメリカ花苗流通の現状と背景を話した後、花苗のブランドとは、という重要な定義付けを行いました。アメリカではガーデンセンターにブランドを見出しており、商品にブランドが無いと。ブランドは「もの」ではなく「体験」と言い切ります。植物の使用感がブランドであるという、我々に新鮮な投げかけでした。勿論そこにパッケージ等の工夫とグッズは必要です。

この上でメインテーマの有名3ブランド、Proven Winners (PW), Simply Beautiful, Flower Fields の内容が詳しく語られました。グローアは提携して苗を買い、それぞれのラベル、ポスター、鉢を使って出荷します。テレビや雑誌を用いて広告しており、花のタレントと契約している所もあります。

他のブランド企画も触れましたが、ブランド失敗例が語られ、参考になりました。

何れの販促プログラムも悩みは小売店での品質コントロールが出来ていないことです。我々が驚いたのは、店の商品の並び替えや差し替え、水やりは生産農家が行い、店はしないというのです。女史が日本で園芸店やホームセンターの従業員が世話をしている姿を見て、アメリカとの違いを感じたといえます。

「この閉塞感を打開できるのは育種家しかない」

有限会社フローラルトゥエンティワン

代表取締役 坂寄 潮氏



氏はサントリーのサフィニアの育種で知られ、タピアン、ミリオンベルなど育種家としてヒット商品を出し続けました。1997年に独立し、(有)フローラルトゥエンティワンを創設。個人育種家として、PWグループで多くの品種を世に送り出しています。

供給側と消費側の質と力関係の変化、大型種苗会社育種の盲点、鉢の苗の価値とは何かを説いたあと、本題に入りました。野生のペチュニアとの出会い、交配して出来たものへの驚き。この時から、坂寄氏の育種活動が本格化したそうです。常に消費者・需要を見つめつつ、野生種に戻る姿勢はバーベナでも花開きました。この閉塞感を打破するのは自由な発想の育種でしょう。

「どうして私たちは市場出荷ができないか」

講演 (有)三浦園芸社長 三浦基彰氏



この講演はそれ以前に行われた討論会を三浦氏が代表して発表する形をとりました。



講演者の三浦氏とともに質問に答える篠原氏、角田氏

討論者 篠原 茂氏 (有)ハルディン篠原社長
角田ミサ子氏 (有)角田ナーセリー専務
三浦基彰氏 (有)三浦園芸社長
司 会 安藤敏夫 千葉大学教授
記 録 神谷卓男氏 (有)K I S
大前良夫氏 (有)権行社

三浦氏からその討論の状況と、内容の説明がありました。また自分の作るハイドロカルチャーと、店先の陳列の様子が画像で紹介されました。

この討論に参加された三氏はかつて市場出荷を行っていましたが、現在ほとんど無くなり、独自の市場外流通ルートを開いています。変動相場では大きくなった所帯が支えにくく、安定を求めたこと。または客に誘われて自然体でなどが理由です。その分末端の売り場まで含めた研究が良くなされており、作って市場に出す生産者とは一線を隔しています。

流通も、集めるための車手配をする市場と異なり、店に届けるためのデリバリーに勤めます。営業における展示会の比重は何れも高く、またその表現が次の勉強になっているようです。

講演後の質問は、言いたくないノウハウの部分に及び、夏の「コリウス」や、「切花畑」や「足元注意」など、企画の力がいかに大きいかが表明されました。

「市場はこうして構造疲労を乗り越える」

(株)フラワーオークションジャパン

取締役営業本部企画開発室長 長岡 求氏

この一つ前の市場外流通を受けての、市場側の講演となりました。前の市場外流通の安藤教授の一言、「市場の出来ないことをしてきたのですね」を返して、「市場のやらないことをしてきたのです」と。市場を変革する意思表示と聞こえました。

坂寄氏の功績を称えつつも「サフィニア公害」を説



きます。メーカーブランド品が高値で売り場の多くを占め、市場の苗が片隅に追いやられていると。「誰が売り場をおかしくした。素人化が仕入れと市場で進んだ」「セリ的前提条件、情報共有化が崩れた」など手厳しい分析が示されました。

構造疲労の処方箋が小売編、市場編で示されました。「提案型の売り場作り」「市場は黒子から主役へ」「理想的なブランディング」「卸売市場法の改正」など、その輪郭が示されました。秘策は別にあるようでした。

7月25日(日)

「JA東海グリーンのありがとう 感謝される売り場作り」

JA東海グリーン代表取締役社長 前田 悟氏



名古屋椿協会の会長も勤める前田氏は、様々な経歴を経て平成15年に(株)JA東海グリーン社長に就任され、71店舗を展開、売上高200億円を達成しています。

グリーンセンターの概要を多くの資料で紹介され、それに則った店舗の基本コンセプトを提示しました。そして実際の売り場や商品の企画は、徹底した「自分たちの地域のニーズ」研究でした。土壌、気候、生活習慣、行事、流行そして宗教まで検討されています。今後の目標は売上280億、「生産農家と一体となった販売企画営業」です。

前日一日間かけて投げかけた様々な問題に、直接もしくは間接的に触れた話で、「痒い所に手が届いた話」でした。

「押し寄せるグローバルスタンダードと日本の戦略」

千葉大学園芸学部教授 安藤敏夫氏

この2日間の多岐にわたる講演を受けての総括を、



会長の安藤教授が担当しました。

前日取り上げられた問題点を一気に列挙し、「花産業の玉突き現象」としてとらえました。「さまよえる日本の農家」をキーワードにそれらの背景に迫り、アメリカの視点を捉え、日本の選択に言及しました。それらは「生産者育種のすすめ」であり、「生産者連合を作ろう」です。そして前日からの話題の発展で、「市場と共栄しよう」「種苗会社と共栄しよう」と、より便利で前向きな方向を示しました。市場外流通や、JA東海の販売に学べば、需要は十分にあるのですから。花消費の原点に立ち返り、「花を召ませ」で結びました。

1日目、2日目の質疑応答は活発で、提出された多くの質問用紙に時間が足りないくらいでした。また、各種苗会社の品種紹介も手慣れて、単に品種だけでなく何を訴えたいかが盛り込まれるようになりました。

アンケートには質問項目以外に「ありがとうございました」と添え書きされたものが複数ありました。やってよかったセミナーでした。

後日、このセミナーテキストが関係官庁方面でも検討・研究されていると聞きます。

花葉会サマーセミナーが確実に情報の波紋を広げていることと確信します。



質疑応答に応える講師の方々

テキスト購入ご希望の方は、代金2,000円（送料込み）を添え、下記へお申し込みください。

〒271-8510 松戸市松戸648

千葉大学園芸学部花卉園芸学研究室「花葉会」事務局

TEL:047-308-8810 郵便振替：東京5-13341 花葉会