


 今月のコラム

今、園芸専門店が取り組むべき課題

(株)サカタのタネ ガーデンセンター横浜
副店長 梅崎良祐



今日、園芸専門店には厳しいビジネス環境に遭遇していると言われています。サカタのタネ・ガーデンセンター横浜の場合、鉢物・苗物・園芸グッズを中心とした「使う、飾る、贈る、育てる」といった用途を主として展開し、景気の影響を受けやすい「切花」は若干の取り揃えで展開してきました。試行錯誤の末50年以上の長きに渡り、この形態で営業してきました。

20年前のガーデニングブームといわれる時期までは、如何に良い品質のものを他所に先駆けて確保するかが最優先事項でした。しかしながら現在我々が置かれている環境は、その前提を許してくれません。もちろん良い品質の「花・植物」を求めて下さる従来型の需要は根強く残っていますが、その需要は緩やかに、しかし確実に減少しています。何故、従来型の需要が減少するのか?現在の(園芸に限らない)小売業態の変化に答えがあると思います。

現状の消費者は、ネット通販で「欲しい時に」「欲しいものを」「欲しい量」すぐに注文できる環境を手に入れています。また、コンビニエンスストアが徒歩圏内にある場合、モノによってはHC・総合スーパーを使い分け日用品など買いだめしつつ、冷蔵庫代わりにコンビニを使うといった文化が浸透している時代です。そのような環境の中、季節を待って準備をし、歳時記に合わせて作業を行う園芸・菜園の常識が通用しにくくなっていると思われます。それではどうすれば園芸店は時流に合わせた商売が出来るか?を考えてみましょう。

昨今、消費者の財布の紐は固くなっているものの、自分が納得したものへの消費を惜しまない傾向があります。「花を愛でる」、「食べ物を育てる」といったニーズは人間の根源的な欲求に根付いていると思われるので、これがゼロになってしまうことは考えにくいです。生活に必要なものは全て揃っている環境の中で、どうしたらご来店・ご購入いただけるのか?買う側は買おうとしているモノ・コトが自分の生活環境をどう潤してくれるかを求めています。そのニーズをイメージ出来るような働きかけをする事が重要になってきます。「居心地の良い空間・時間」を演出してくれる企画・商品の提供、例えば「器も含めた室内装飾としての観葉植物」、「テーマ・風合いを持ったインテリア」等の打ち出し、店頭で頻りに耳にするキーワードとしては「食べる」、「香る」、「手がかからない」、「虫が来ない(来にくい)」等が挙げられます。もう一つは周年楽しむことが出来る「時間消費」のスタイル提供、代表的な例は家庭菜園です。季節感を利用して、その時期ごとにこちら側から「今の時期はこれが一押しです!」と提案するのも効果があります。「園芸を始めたいけれど難しそう…」と敬遠されている潜在需要は少なくないと思います。「30~40歳代女性」、「60歳~のシニア」が強化したいターゲット層です。日本の文化を再認識しようという流れもありますのでそこをくすぐります。「その花のいわれ」、「植物にまつわる日本の文化」、「来歴・故事」などがポイントです。

当店の場合、「老舗の種苗メーカー」という背景を強みと捉え、これを衣食住の基本的欲求にうまく寄り添わせ、無理の少ない形で時流に融合させることが肝要と考えています。具体的施策としては、「産直スタイルのサカタ品種青果販売」→「食べる場所の提供=ゆったりとした時間を楽しむカフェ」、難しいイメージの園芸・菜園を分かりやすくするノウハウの提供(上から目線ではいけません)→「園芸ミニ講座」「園芸アドバイザー」の充実等を行っています。これは親しみやすさに加えて、失敗させない事に力点を置いています。成功体験によって裾野が広がるよう望んでいます。更に加えて、一般小売業態に近い「利便性」、「即時性」、「分かりやすさ」を目的に、自店でのネットショップも開設しました。なるべく園芸業界独特の言葉を使わずに、気軽にご利用いただくことを心掛けたサイトになるよう努めています。根底にある意識は、プロダクトアウトからマーケットインへの転換です。

お客様に望まれているであろう商品・サービスを、如何に早く具体的に形にしてお客様へ提供出来るかが、園芸専門店存続の命運を分けると考えています。



平成27年度 通常総会

平成27年度 通常総会を5月26日(火)13:30～14:20 愛知県産業労働センター「ウインクあいち」会議室において開催いたします。今年は東海地方での総会となり、西日本以西の会員の皆様にもご参加しやすくなっております。

総会後は、3題の記念セミナー、懇親会の席を設けておりますので、名刺・情報交換の場としてご活用ください。

平成27年度 ガーデンを考える会通常総会 記念セミナー 講演概要

14:30～15:15		演題 「花き振興法の施行と花き行政を取りまく状況」	
講師 網澤幹夫氏  農林水産省 生産局 農産部 園芸作物課 花き産業・施設園芸振興室	講師紹介・経歴		講演内容
	平成元年入省 平成25年5月 生産局 農産部 穀物課 米麦流通加工対策室長 平成27年1月 現職		花きの振興に関する法律は、平成26年12月1日に施行され、施行から約半年が経過する中で、この間の花きの振興に向けた取組や活動を紹介します。 また、26年度から取組が始まった「国産花きイノベーション推進事業」の特徴的な取組、特に国産花きの需要拡大に向けた取組とその成果を紹介します。 さらに、2020年オリンピック・パラリンピック東京大会に向け、真夏に開催されるオリパラにおいて、大量に使用される花と緑が不足しないよう、安定的に生産・供給できる体制を整備することとしており、27年度から始まるこのための事業の中で計画されている具体的な取組について紹介します。
15:15～16:15		演題 「補助金、交付金、ファンドなどの活用具体事例紹介 ～名古屋銀行の農業分流(加工・商品・販売を含む)に対するご支援の現場から～」	
講師 北尾英樹氏《予定》、加藤卓也氏《予定》			
16:25～17:15		演題 「ライフスタイルショップと園芸業界のかかわり方と将来性」	
講師 鶴田 浩氏  リアルスタイル(株) 代表取締役	講師紹介・経歴		講演内容
	1963年愛知県豊明市に生。 大学卒業後、建築現場監督からはじめ設計理業務を経て建築・空間プロデューサーとして従事、その間、米国・EU諸国・アフリカを1年放浪の旅に出、日本の素晴らしさに気づく。		今をときめく、ライフスタイルショップ「リアルスタイル」の展開とその好調の方法論。その中でどの様にしてグリーンを販売していただけるかをご教授いただけます。 また、現在の方法論だけでなく未来の消費者にどの様にアピールするか海外での事例も含めてお話いただけます。

■日時

2015年5月26日(火)
 13:30～14:20 総会(13:00より受付)
 14:30～17:15 セミナー(定員80人)
 17:30～19:30 懇親会

■場所

愛知県産業労働センターウインクあいち
 会議室1202号室(名古屋駅より徒歩5分)
 愛知県名古屋市中村区名駅4-4-38 12階
 TEL: 052-571-6131

■参加費

セミナー・懇親会 会員1社1名無料、
 会員2名以上および非会員1名につき
 セミナー2000円・懇親会3000円

申込・問合せ ガーデンを考える会事務局 TEL 052-571-9711



大型ガーデンセンターが4月相次いでオープン

4月に大型のガーデンセンターが愛知県と大阪府で相次いでオープンした。

4月24日に春日井市高蔵寺に駐車場320台のファーマーズマーケット'ぐうびいひろば'がオープン。その隣に売り場面積500坪以上の'JA GREEN ガーデンセンター不二'が設けられたもので、運営は園芸店に豊富な経験と実績を持つJA東海グリーン。

大阪は、茨木市にあるユニバーサル園芸社本社のガーデンセンターを新装しザ・ファーム ユニバーサルとして4月上旬に売り場数百坪でオープンし、レストランなどを増設中。

どちらも元気印で知られ、長い園芸小売り実績のもとに10年、20年先を見越した店舗を開発、園芸業界を牽引する。



4月24日にオープンしたガーデンセンター不二



第10回 EXE2015

ガーデンセラピーやドッグガーデンの提案も

日本最大級のエクステリア専門展示会「第10回エクステリア・エキシビション (EXE) 2015」が4月10～11日、東京ビッグサイトで開催された。今回のテーマは「最高の贅沢は、我が家の庭です」。

今年は小学生を対象に「大好きなお庭」をテーマにした絵画作品を募集し、パネル展示した「小学生絵画コンクール」や、E&Gアカデミーの卒業生が、自らの卒業制作のプレゼンテーション・展示を特別エリアで行うといった特別企画を開催するとともに、セミナーやワークショップなどのさまざまなイベントが実施された。



LIXILは「ドッグスマイルガーデン」を発表



タカショーが提案したガーデンセラピーのモデルガーデン



第1回 花き活用推進会議

厚労省など関係6省が初会合

農林水産省は4月13日、花き振興法に基づく関係行政機関を招集し第1回花き活用推進会議を開催した。参加したのは、文部科学大臣政務官赤池誠章、厚生労働大臣政務官(厚生労働省官房審議官谷内繁)、農林水産副大臣小泉昭男、経済産業大臣政務官(経済産業省審議官若井英二)、国土交通大臣政務官(国土交通省官房審議官舟引敏明)、環境大臣政務官(環境省自然環境局長塚本瑞天)の各氏。この推進会議を補佐するために6省及び文化庁、観光庁も含めた8関係課室の課室長等を幹事とする幹事会を置いて、花きの活用の総合的、一体的かつ効率的な推進を図ることになった。

会議では、最初に小泉副大臣が花き振興法を執行するために協力していただきたい旨あいさつ。続いて各省より花への取組みの発表と質疑応答があり30分の会議を終えた。



第1回花き活用推進会議で挨拶する小泉農林水産副大臣



園芸の素晴らしさをどう伝えていくか

当社は1975年に、創業者曰く自称日本で最初に家畜を飼わずに堆肥を製造販売する会社として創業し、今日に至っています。主に永年愛用されてきた堆肥をベースに様々な商品を出荷していますが、ことガーデンや園芸ということに向けますと堆肥や培養土を扱っています。初対面の方にご挨拶する際に事業の説明をさせていただくと、よく「良いお仕事をされていますね。」と声をかけていただきます。とても有難いです。

家庭や社会にあって、柱と土台の両方がしっかり機能してはじめて成り立っているわけですが、土というのまさに読んで字のごとく土台であり、園芸の中では地味の二重奏みたいなものではないでしょうか。ゆえに園芸では土はとても重要な要素ですが、どうしてもその部分を伝えることは難しく、特に最近是非常に軽んじられてる気がして悶々としています。

ここ数年様々な要因が絡み合い、正直園芸ブームは下がり気味ですが、やはり園芸の素晴らしさや成功体験を伝えることが大事ではないでしょうか？園芸の素晴らしさについて思うのですが、それは人の教育に貢献することだと思えます。家族や仲間みんなで一つのことに取り組む、そして完成してみんなで喜びあえます。また残念ながらも生育できなくても、その原因はなんだったか省みることもできます。子供や植物はその様子を通して自分の心ぐせに気づく鏡のようなものです。子育てと植物と触れ合うことはよく似ている部分があるのではないのでしょうか？

物を売りっぱなしではなく成功体験を売る、うまくいかなかった場合はどうすればうまくいくかをお伝えしていくかが園芸業界に携わる私たちの使命ではないのでしょうか？

園芸には土以外にも種や苗、肥料など様々な物が必要ですが、業界に携わる会社全体で、各社の強みを結集して、成功体験をしてもらって新しいファンを作っていくことに注力することが大切だと感じます。



近畿農産資材(株)
西 威誠



会員紹介

オーセブン 株式会社

エクステリア・外構・造園設計CADの開発・販売を行うオーセブン株式会社は、創業20周年の集大成として、CADソフトの最新バージョン【eE-CAD11】を、2015年4月より予約販売を開始しました。eE-CADシリーズの特長『選んで、置く』だけの簡単操作はそのままに、①営業②プランナー③経営④Webの4つの業務支援を軸に新たな機能を追加し、すべての業務で活用できるオールインワンCADへさらなる進化を遂げました。また、写真の中にコンテンツを入れるだけで『イメージが作れる簡単さ』が売りの【e-Shot造園4】も造園業者様に大好評です。両ソフト共に、超お得な20周年感謝祭キャンペーン中です。詳しくは、オーセブンのホームページをご覧ください。

本社 〒338-0004 埼玉県さいたま市中央区本町西 6-4-14
TEL 048-840-1577 HP <http://www.o-seven.co.jp/>



eE-CAD11『選んで、置く』だけの作図イメージ



e-Shot造園4の現場写真のビフォーアフター