

ご挨拶

事務局長となって

豊明花き 村雲 俊作



「NPO法人ガーデンを考える会」総務委員長をお受けして既に8年が経過しましたが、今回事務局長も兼務することになりましたので抱負などを述べさせていただきます。

私達の園芸業界の消費構造はお花好きの主婦層が軸にされ続けてきましたが、この後もその構造に変化は無いと思います。しかし変わって行くのは消費者の高齢化が進み、日常的にお花を必要としていただける方が減っていくという事かと思います。

これ等の状況はどうしようもないので受け入れるしかありません。でも新たな花好きの若い世代も確実に居ますから心配ありません。それにこれからは、高齢化社会に対して認知症予防にガーデニングを勧める専門家もいらっしゃいます。植え付けや植物の手入れに指を使う作業に予防効果があるとしています。

その為には成功しやすい初心者セットや、管理・成功体験が出来易い品種を紹介することが必要となります。その一方で、販売は路面店販売が減りWEBで購入し宅配で届けられるパックの利用者が急増。そんな消費者が割合として増加しています。商品的には初心者が扱えるパッケージ化と軽量化を意識した商品開発が求められます。

また身の回りへの緑化には高い関心が集まると思います。室内外ともに手間の掛からない丈夫な植物が求められ、ガレージや玄関先で、お水を定期的にもらわなくても枯れないソテツやサンスベリアなどが丈夫で長持ちし手間要らずの植物が復活するのではないのでしょうか。この先もあらゆる場面での変化は避けられないと思います。

我々NPO法人ガーデンを考える会はこうした実際の到来を予見し、経営に対して転ばないようにする為の打ち出しを少しでも行なっていければと思います。

今後の活動は、会員が主体の話し合いを中心に進め、園芸業界の同趣の会とのフリートークや勉強会が実践出来ればと考えます。会員の皆さんが気軽に業界人として話し合いに参加できるように考えます。人の話を聞く事はとても勉強になります。直ぐに活かせる事ばかりではありませんが勉強になると思います。6月に開催した総会の折に3名の講師の方々からお話を聞く機会を得ましたがそれぞれ好評でした。

この先にも、講演を聞く機会を通し当会の活性化を目指したいと思います。この先も会の活動には事務局を通じてお声掛けをさせていただきますので、会員の皆様の参加を心よりお待ちしております。



JFIトレードフェア



交通の要衝に建つ豊明花き



 活動報告

第1回 NPO 法人ガーデンを考える会と愛知園芸商組合とのフリートーク

園芸業界の現状について意見を交わすことで、現状より少しでも良くできるための行動を起こすきっかけを捜すべく、7月18日(火)豊明花き会議室において、愛知園芸商組合と当会合同のフリートークを行った。

書記 豊明花き 村雲 俊作

出席者(敬称略)

愛知園芸商組合：蟹江(知多園芸)・天野(豊田ガーデン)・服部(尾張園芸)・寺沢(南坊園)・藤浦(藤浦園芸)・井上(井上園芸)・神谷卓男(CINグリーンパートナーズ協同組合)

ガーデンを考える会：上野(レイハウス)・細江(株ナカヤマ)・中島(中島商事)・前田(JA東海グリーン)・水野(ハクサンインターナショナル)

内容抜粋

- 蟹江** 業界の現状は厳しいが、話し合いを通じ新しい事に取り組めないか。課題は多い。
- 上野** 時代の変化に対し妙案は一朝一夕には出ない。大量消費の時代から節約の時代だ。
- 寺沢** 客単価が下がり全ての物がコンパクトになった。花のサイズも下がり大型のコチョウラン需要も減る傾向になるのでは。
- 前田** 売る方も飽きが来ている。安物しか売れない等の言葉は嘘で、値段はあまり関係ないと思う。HCの安売り路線に影響されすぎている。売る方の知識が欠落しており、これが物を売れなくしている。
- 藤浦** とにかく丈夫で管理が際立って簡単なものにニーズがある。ソテツなどはその代表例。庭には、この先こんなものしか売れていかないと思う。
- 井上** しかし気に入った物は案外高くても買っていく。根付きの植物は枯れてしまうとかわいそうな感覚があるように最近感じる。簡単に管理できるものにシフトしている。
- 中島** 何をどうしたら売れるのかが見えないし判りにくい。売れるものだけしか売らないというのは商売として成り立たないのでは。簡単に楽しめたりするものは品数を増やし振り幅を広くして売ったほうが良い。
- 神谷** 今日の議論として、元に戻す話なのか、売上を何でもいいから伸ばすか、売上を作る為の手法の話なのか。明確にしてはいかか。
- 天野** 元に戻すのは無理。時代が変わっている。物を売る我々の責任がある。植物の特性を知らないで売った結果消費者のニーズを我々業者がダメにしてしまった面もあるのでは。植物名が科属種の正式名ではなく商品名となって流通しており業界として大きな問題。
- 服部** 売店の販売活性化を促がす取り組みが必要。豊明花きはイノベーション事業を実行されたが良い事。
- 寺沢** イノベーション事業はある程度の年数を実施しないと、取り組みを消費者に知ってもらえない。
- 水野** 今は、広告を出さなくてもWEBで販売する事でもその効果を実感するし、売上も確保できている。初心者には、セットをお勧めしている。丁寧な説明を施せば殆どがそれに食いつく。実際に売上も落としていない。やり方さえ間違わなければ大丈夫だと思う。
- 上野** 量販店には初心者が寄ってくる。消費者に対する信用を取り戻す。その為の活動が必要。私はこの商品を自身を持って売りたいI(アイ)(わたしが、=愛)が欠けている。II(アイ)(わたしが、=愛)を感じられない。
- 水野** 売れる商品の寿命が短い時代。生産者も市場もマーケットとのコミュニケーションをきめ細かく取る必要がある。
- 上野** HCといってもレベルの高いところがある。そうした店は売れている。
- 前田** 国は花の販売には力を入れないという方針を決めている。生産や農家に力を入れる。もっと植物が持つ効果を前面に出した商品作りや販売に注力すべき… ※ 全文はNPO法人ガーデンを考える会ホームページに掲載

引き続き、情報を持ち寄り各立場で意見交換をするフリートークを継続していく。
10月3日(火)午後 豊明花き会議室にて第2回愛知園芸商組合様とのフリートークを開催
◆申込：事務局 npogarden@green-joho.jp



研修セミナーおしらせ

自産自消のある生活が世界の農業を変える!? ～2020年の日本の農業未来予想図～

10月11日(水) 13:00～14:00
幕張メッセ 農業ワールド内セミナー

秋恒例、国内最大級の植物・花・農業の総合商談会 国際ガーデンEXPO/国際フラワー&プランツEXPO (10/11(水)～13(金)主催:リードエグジビションジャパン)内の「農業ワールド」内において、10月11日、ガーデンを考える会共催で研修セミナーを開催します。

講師は、6月の総会で好評を博した株式会社マイファーム代表取締役 西辻一真氏。ガーデンを考える会会員特典として、受講ご希望の会員様には無料聴講券(通常料金4,000円)お送りします。ぜひお誘いあわせの上、ご参加ください。

講演内容

「自産自消のある生活が世界の農業を変える?!」

自産自消のある生活とはどんな生活かということからそれが広がった時の社会の変革や農業界に与える影響を説明します。

「2020年の日本の農業未来予想図」

ビジネスとして農業界で活動をしながらも、政策立案や政策審議委員を務め日本の農業に関わっていることで得られる最新の農業トレンドや未来の世界の農業の勢力図などをお話します。

講師紹介

株式会社マイファーム
代表取締役 西辻 一真

- 1982年福井県生まれ
- 2006年京都大学農学部卒業
- 2007年株式会社マイファーム設立
- 2010年農林水産省政策審議委員就任
- 2014年内閣府国家戦略特区農業特区委員就任
- 2016年総務省「ふるさとづくり大賞」優秀賞受賞



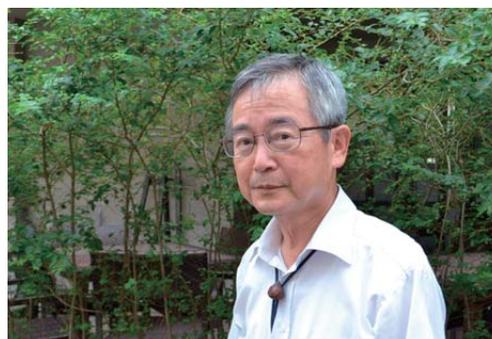
◆申込 ガーデンを考える会事務局
Mail:npogarden@green-joho.jp

ご挨拶

事務局長を退任して～20年の御礼

グリーン情報 山川 正浩

今年の6月をもって、20年間務めた事務局長を退任しました。設立以来、至らぬ事務運営にもかかわらず、長く会員を続けていただいています皆様、役員経験者の皆様には、本当に感謝あるのみです。会の時々の思い出などを少し振り返りながら、お礼とさせていただきます。



会ができました20年前にも、庭に関わりのある業種は生産、小売り、造園など今でもある各種団体がありましたが、各業種の人たちが集まった団体はなく、庭にかかわりのある人たちの情報交換、交流からこれからの自分の進む方向、仕事が見えてくるのではないかとことから発足しました。当時はガーデニングと



という言葉が雑誌『ビズ』を通して広がり始めた頃でした。設立にあたっては特にエクステリア関係者からは植物、園芸関係者との接点、コラボの道が開けると熱いものを強く感じました。もちろん園芸関係者もこれからの庭がどのようになっていくか、今後の展望、展開に高い関心を持つ人たちが集まり、当時出始めたリックCADの伊豆2泊セミナーにも園芸関係者が何名も参加し、また園芸関係のセミナーにもエクステリア関係者が多数参するなど情報の交流が始まりました。当時はメールは使われておらず連絡はほとんどFAX、郵便で発足時の4人の世話役（今は理事会）へのFAXは月に何十枚もあって世話役の一人が驚いていたのを覚えています。

会の名前が広く業界全体に知られるようになったのは、ジャパンガーデニングフェアだったと思います。発足後すぐに開催した会の事業を検討する会員全体会議の中で、一人、秋のトレードフェア開催を強く要望する高岡伸夫会員がいて始まったものです。お金の裏付けは？ 運営は誰が？ といった課題はありましたが、その20年ほど前に商談展示会運営の経験があったことからフェアの運営事務局を引き受け実行委員の皆さんと一緒に手作りで開催したことは懐かしい思い出です。ちょうどガーデニングブームが始まりつつある時期と重なり、業界活性化の起爆剤となるとともに、ガーデン会の名前も不動となったように思います。

また、設立時はセミナー、勉強会等を通して情報と人脈作りの交流を目指そうとしていた園芸、エクステリアのセミナーもジャパガと並行して年に何回も回数多く開かれました。園芸はちょうどホームセンターが力を入れ始めた頃で、生産と小売りのニーズがマッチし熱いセミナーが続きました。エクステリア系も植物やメーカー主導ではないテーマでの勉強会ということで設計・施工、問屋メーカーが情報交流の場として賑わいました。

内閣府へ何度も足を運びNPO（特定非営利活動法人）になったのは平成13年でしたが、この頃、長岡求総務委員長を中心に、1年間、総務委員会を東京と名古屋で交互に開き、定款や規則などを決め組織的にも確立されて行きました。

こうした会の事業が発展、展開する中で、個人的には園芸関係者ばかりでなくエクステリア関係者との人脈も太くなっていったことは、その後の業界の見方、情報収集にも大いに役立って、グリーン情報（GardenCenter）が業界雑誌として唯一残っているのはガーデン会のおかげがあったと思っています。

初代米山由男氏（ヨネヤマプランテーション）、町田篤實氏（セキスイエクステリア）、小塚純一氏（花ごころ）、水野隆氏（ハクサンインターナショナル）、上野和治氏（レイハウス）の5代会長に勤めさせていただきました。小生が園芸系ということもあるかと思いますがエクステリア系の町田会長時代が、エクステリアと園芸の良さがコラボし事業に勢いがあり、会の発足の目的が達成されていたと感じています。

近年3代の会長は園芸系で、事業も園芸セミナーや震災支援が中心となってきて、会の当初の目的とは変わってエクステリア会員が減り非常に残念ですが、変化に対応できる組織が生き延びることを考えれば、それもやむを得ないのではないかと思います。しかし、園芸系だけでなく設計施工、さらにはライフスタイルを構成する音楽や美術などより多くの業種とのコラボレーションが業界の発展していく方向性と思っており、他業界とのコラボによるイノベーションを起こしてほしいと思っています。

ともあれ、7月に70歳になるのを機に事務局長を退任しました。20年間で支援いただいた方々に改めて御礼申し上げますとともに、会の発足時に設立発起人になって頂いた方々、世話役として当初を支えたリックの故堀田清光社長、米山由男社長（ヨネヤマプランテーション）、杉本英則社長（東洋EX）、高野勝重社長（高野植物園）への報告とさせていただきます。