

🌈 今月のコラム

『不況に打ち勝つ園芸——趣味からの脱皮』

(株)ハイポネックス ジャパン 桑田 博史

世界の経済はサブプライム危機に端を発しリーマン・ブラザーズの経営破綻で一気に深刻化、対岸の火事とのんびり構えていたわけではないだろうが、日本の経済は瞬く間に百年に一度の未曾有の苦境に立たされてしまった。いつの間にか、過度の輸出依存体質になっていて、景気を支える内需拡大の努力を忘れていたのか、日本経済の成長メカニズムの見直しが、今問われている。相手のエラーを待つ政治ではなく、与党・野党の活発な前向きな議論で新聞のトップを飾って欲しいものである。

さて、このような経済環境が園芸業界にどの程度のダメージを与えるのであろうか。園芸シーズンも早2ヶ月が過ぎ、ピークの月である5月を迎えた。ゴールデンウィークは高速料金1000円を活用する方も多いと思うが、出かける前に家の庭やベランダは花や野菜作りの植え付けが済んでいるのか、少し気になるところである。

ヨーロッパは園芸の先進国であると言われているが、それに異議を唱える人はいないだろう。あるオランダの婦人が「私の住む町には町の色があり、家には家の花があります。園芸は母親が子供に教えます。」と話していたことを思い出す。ヨーロッパの園芸はまさに生活に密着したものであり生活の一部である、と強く感じた。この話を聞いてからかなり年月が経つが、今もこの伝統は引き継がれて、美しい花が咲き誇る家並みを町中の人々が春の日差しを浴びながら楽しんでいるのだろう。

かたや、日本の園芸は、どのような状態と言えるのだろうか。日本の園芸市場は、フラワーエキスポなどの大型イベント、あるいは観葉・洋蘭・イングリッシュガーデンと、何かしかのブームに連動する形で成長してきた。しかしながら、毎年発行されるレジャー白書の趣味の調査項目に「園芸」がある。これは、園芸はまだ趣味の領域で、生活の一部になりきっていないことを裏づける。生活にしっかりと根ざした園芸こそが本物であり、景気不景気の影響を受けない、また天候にも影響されない、堅実な市場を構築できる。

今、園芸市場は伸び悩み、この不況で更に冷え込むことになるかもしれない。活気ある市場への回復を次のブームに期待するなら、ヨーロッパ型の生活と一体となった園芸に進化しない。園芸ブーム、それは園芸後進国の証であり、趣味のジャンルに園芸がでている限り、成長過程の園芸である。見方を変えれば、園芸・ガーデニングマーケットはまだ成長の余地が充分にあるマーケットと言える。

どうすれば生活に根付いた園芸に進化させることができるのであろうか、言うは易し、行うは難しである。今、花育活動が提唱され、小学校・中学校を起点とした各地の活動がネット上にも報告されている。「花育」とは幼児・児童期において、花や緑に親しみ・育てる機会を提供することで、やさしさや美しさを感じる情操豊かな子供に育てること、また花卉を通じての活動で地域交流が深まることも期待し、花卉の多様な機能に着目し、花卉を教育、地域活動等に取り入れる取り組みをと定義している。まさに「三つ子の魂百まで」で、家庭と学校が一体となって、普遍的活動として定着するように、少しでも「ガーデンを考える会」が後押しできればと思っている。



カエデ
kaede

● 総会記念セミナー 6月9日

「白砂 伸夫氏と五嶋 直美氏の講演、まだ間に合います」

今回の通常総会記念セミナーは、これからのビジネスで欠かせない切り口で活躍されている、注目のお二人の講師をお迎えして行います。

- ◇日時 2009年6月9日(火)14:10～17:00
- ◇場所 虎ノ門パストラル 新館5階 マグノリア(東京都港区)
- ◇会費 会員1社1名無料、2名以上および非会員1名につき5,000円(懇親会費含む)
- ◆問合せ NPOガーデンを考える会事務局(TEL052-571-7911)

関東地区ワークショップ、69名が参加して盛況

「環境をテーマにした、これからのエクステリア、ガーデンビジネスとは」

当会ライフデザイン部会(松原 秀樹 部会長)が主催した今年度第1回目のセミナー・ワークショップ「4月関東地区ワークショップ」が4月14日午後、松原 部会長のリック東京本社会議室において開催された。

参加者は、住宅メーカーから設計施工、EXメーカー問屋、園芸資材、植物、学校など多岐にわたり、また、北は北海道から南は関西まで、遠方からの参加もあった。

第1部はリックCASBEE推進プロジェクトリーダー 案浦 耕平氏が「CASBEEを活かした提案、活用法」と題し、CASBEE(環境性能評価システム)を実際の数値などを示しながら、判りやすく解説した。

第2部では、リック常務取締役 小松 正幸氏がコーディネーターとなって「環境をテーマにしたこれからのエクステリア、ガーデンビジネスを考える」と題したパネルディスカッションが行われた。

パネラーは、造景家のエコ・グリーン設計代表取締役 小林 徹氏、建築緑化の東邦レオ営業本部レゾナントチーム チームリーダー 片山 隆史氏、住宅メーカーと密接にかかわっている設計施工セキスイエクステリア 埼玉・開発営業部 埼玉営業所 金澤 貴司氏、EXメーカーのタカショープロユース 営業本部次長 高田 康平氏の4名でそれぞれ違った立場から環境ビジネスへの対応を討論したが、自己紹介のあと、小松コーディネーターから「なぜ環境をテーマにした成功事例が少ないのか?」「皆さんの成功事例、失敗事例を教えてください」「環境をテーマにしたビジネスモデルに必要なものとは?」などの質問を、各パネリストや会場にもマイクを回して、各企業の考え方や方向性など、そこまで話していいのかと見られるようなきわどい内容が、巧みな司会で導き出された。

今回のワークショップについて「庭にかかわるいろんな業種と一緒にCASBEE=環境性能評価の現状と方向性を認識できたことは有意義だったのではないか」との感想も聞かれた。



第1部 セミナー会場



第2部 右に小松氏、左にパネリスト4氏



カエデ
kaede

横浜赤レンガ倉庫でフラワーガーデン2009

開港150周年、開業7周年の春を祝い、横浜赤レンガ倉庫では、約1800㎡を49種類、15万輪のカラフルな花で埋め尽くした。

ウエキ園芸、横浜植木協力の下に展示された。海側に近いエリアの中央には、“幸せの鐘”が設置され、結婚式が行われたり、若いカップルが鳴らしていた。



ライトアップされた夜景も人気

ニュース

矢祭鉢物研究会が内覧会 サカタなど種苗会社5社も展示

5月には園芸業界の最大の物日、母の日があるが、カーネーションをメインに矢祭鉢物研究会(藤田 政則会長、会員8名)は4月9~10日の2日間、福島県矢祭町にある矢祭園芸において、今回で3回目となる内覧会を開催した。

生産者の内覧会では全国でも初めてと見られるサカタのタネ、キリンアグリバイオ、M&Bフローラ、雪印種苗、高松商事の種苗5社がカーネーションを中心に展示した。来場者は、北は青森、南は福岡までの27~28市場や買参人、通販関係者や企画会社、ガーデンセンターなど、両日で約120名が来場し、種苗会社、流通関係者ともども同研究会の内覧会への期待の高さを伺わせた。



矢祭鉢物研究会内覧会会場

会員紹介

LOCA 株式会社 コトブキ

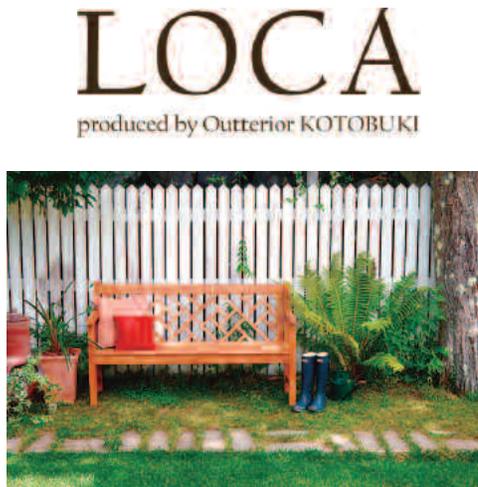
風や緑を感じながら自然な雰囲気の中で過ごすガーデンライフ。もっと上質な時間を過ごすためのデザインファニチャーや華やかなガーデンにも似合うクラシカルなチークベンチなど、「LOCA」は、耐久性の高い高品質な設計と豊富なデザインラインナップで、新しい時代のアウトドア空間にふさわしいガーデンファニチャーを提供します。

お問い合わせ

〒105-0013 東京都港区浜松町1-14-5

TEL 0120-52-8058

URL <http://www.loca-net.jp/>



カエデ
kaede

会員コラム

水商売



グローベン株式会社 服部 崇

水商売とは、先の見通しが立ちにくく、世間の人気や嗜好に大きく依存し、収入が不確定な業種や職業、およびそうしたものに従事する人を指す俗語である(Wikipediaより一部省略)。水は良いイメージばかりでは無いですね。

魚は勿論、動植物の生命を育む水、私たちの生活には喉を潤し料理する水、何でも綺麗に洗う水、火を消す水、暑さを冷やす水、砂ホコリを防ぐ水、せせらぎや波うちなど音を楽しむ水、滝や噴水など見て楽しむ水、子供が触れて喜ぶ水遊び、そして私の大好きな泳ぐ水。

空気と同様に水は生きる為の絶対必要条件、昔から行政においても河川は最重要項目の位置付けとしてやはり水は貴重なる存在でした。日本は雨も充分にあり水には恵まれていると聞かされてきましたが、いつしかペットボトルなるもので水を買って飲むようになってしまいました。天候異変による水不足、時には多過ぎて大洪水。今日、人間文明が自然を変え、その結果必要な水を如何に得るかが重要な問題になってきましたが、人がコントロールしようと思えば思うほど荒れ狂うようです。

そこで我々の属する分野である植栽の管理も昔以上に大変ですし、土壌・気温など環境諸条件も変わってきました。

地球上の砂漠地帯で農業を起こしている地域に灌水技術が発達し、ドリップ式、スプレー式、ミスト式の水遣り方法、コントローラーによる自動管理、などなど多彩な器機が生まれました。工業国の日本もこの分野だけは残念ながら後進国です。その中で農業用やゴルフ場用ではなく、庭に最も適した機材を長年掛けて世界各国から選び抜き、『グローベン自動散水システム』を構築してきました。お陰様で多くの国の方々と親しく交流することが出来、地球の一角で他国の同業者と競い合いながら切磋琢磨の毎日です。

石屋さん・植木屋さん・竹屋さん・花屋さん・造園屋さんなど歴史的な呼称のある商売とは違い、水屋さんとは言わない、水道屋さんとは違う、我々は「庭水屋」である。植物ばかりでなく、水を見て楽しみ、音を楽しみ、触れて楽しみ、周りを冷やして快適な憩いの場を作りたいものです。

人に喜んで頂くのがやりがいであり、水を扱うのは綺麗な仕事だ、などと格好つけて始めましたが悪戦苦闘の連続、イヤ今尚、手間ばかり掛かりなかなか儲からない、収入が不確定、全く「水商売」だなー、と痛感する次第。だからこそ工夫次第で新しい道を開くことが出来ると信じて、今日も愚直に水商売、いや「庭水屋」として一人前になるよう全力疾走中。応援して下さい。

事務局だより

ガーデンを考える会
事務局 TEL 052-571-7911
FAX 052-571-2208

関東ワークショップのあとの懇親会。40名近い参加者の中、司会が乾杯の発声を募ったところ、設計施工らしき若者が手を上げ、元気な挨拶をしました。素晴らしい…。