

今月のコラム

マイサプリ野菜

(有)角田ナーセリー 角田ミサ子



花苗・野菜苗メーカーである角田の商品開発担当の位置づけがはっきりして1年半が経ちました。

やはりオリジナル企画&品種を持って不況に勝ちたい!が2000年からのテーマで、“余分な存在”になったからこそその仕事と早速計画を立てたものです。

まずは消費者と同じ環境で取り組むのが必須。

その昔取った杵柄?を信頼して畑に入ったのですが、事務所生活に緩んだ細胞がなかなか目覚めてくれません。長靴の穴が開くばかり、でも作業ははかどらず、日焼け止めクリームメーカー別性能と価格の比較に精通するばかり。

と言いつつも、「切り花畑」の性能を確認したり、「トマト収穫祭(2007年)」に気をよくして、ではナスもジャガイモ(ジャガイモは今年度)も、と夢は果てしなく広がっていきます。

トマト収穫祭では日本・イタリアの有名どころ40数種集め一斉に植えて味と性能に納得し、お客様にも確認して頂いたり大いに収穫があったものですから。その結果は自社の「天使のトマト」に営業部門が感嘆し商品性に認識したり、また40数種の中から意外なメーカーの発見にもつながりました。

別口のテーマ追求にいちごの育種と健康機能性野菜の収集があります。

畑にいちごが植えられ始めると「いちご開発を素人が?」という声を良く聞きました。まったく、その通り。でも県の試験場で育成するのはプロ向け、ハウス栽培向けの品種ばかりです。露地で肥料や水分のコントロールも無し、無農薬、もちろん蜂も飛ばない環境ではハウスから来た品種は性能を発揮しないでしょう。次の年の意欲に繋がりません。

ビギナーズラックという言葉もあるくらいです。チャレンジ、チャレンジ。

現在、日長フリー、耐暑性、連続大実、白実、などの組み合わせを進めています。

花粉を付ける作業をしながら、「視点を変えると開発テーマは果てしなく広がる」なんてめっそもない思いがむくむくとわいてきます。

還暦を跨いだとたん、沢山のサプリメントを試すことになりました。そここの機能が気になりだして次から次へと通販を頼りに集めました。これでは薬を食料にしているおばあちゃんさながら。よしこれをなんとか一挙両得に、体力作りを兼ねた「畑のサプリメント」提案をしようではないかと思立ち、企画立てをはじめました。

“食べておいしい”を前提の「Potagerのマイサプリ野菜」。これはいけます。

現在5種。

家庭園芸のニーズは幅広い。家庭園芸を支える開発を手掛けて40年の節目は楽しく迎えたい。





カエデ
kaede

ラ・カスタ ナチュラル ヒーリング ガーデン

平成 18 年、アルペンローゼ(株)は、北アルプス連峰を望む安曇野に、工場敷地内約1万1000㎡を庭園とし、“ラ・カスタ ナチュラル ヒーリング ガーデン”をオープン。年々充実してきて、およそ250種、約4000本の樹木が育ち、年間で400種ほどの花々が咲き誇る。

園内は、コニファー、メドウ、ウォーター、ヒドゥン、シーズン、ロック、ウッドとテーマごとに分かれ、五感を通して存分に味わうことができる。

入園は前日までに要予約。

<http://www.lacasta-garden.com/>



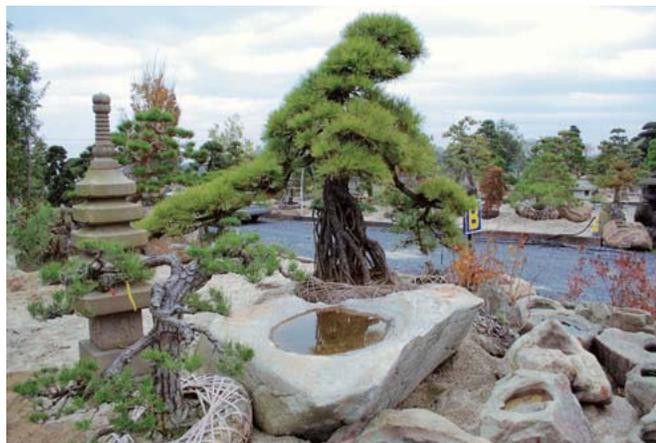
1万3千坪の展示場 Saien Gardenオープン 埼玉園芸市場

埼玉園芸市場のガーデン資材大展示場が、埼玉県加須市に3月オープンした。伝統的な和風庭園樹、洋風庭園樹を始めとする植物、石や置物、竹などの資材等、あらゆる庭園資材がそろった1万3千坪の大展示場だ。ガーデン材料の展示・相対取引センターとしてオープンするもので、アクセスとしては、2012年に圏央道が開通すれば、成田や横浜からも1時間以内と関東全般から身近になる。

数百坪の温室や展示・研修室も予定され、1万7千坪の敷地に池を除く1万3千坪の整備を進めているもの。2～3年で全施設を完成させたいとしている。

広い敷地に多くの植物、特に中高年世代が自分で手入れをして楽しめる和風の造形的な樹木、ガーデン盆栽を主体に、あらゆるガーデン材料をそろえることによって、業界の誰もが利用できるようにしていきたいとしている。

<http://www.saien.co.jp/>





カエデ
kaede

第20回日本フラワー & ガーデンショウ、3月26～28日

メインテーマは‘バラ’と‘野菜作り体験’

20回目を迎えた日本フラワー & ガーデンショウが3月26～28日、幕張メッセ国際展示場で開催される。今回は、出展者要望ランキング1位の「バラ」をシンボルフラワーに据え、来場者興味ランキング1位の体験型野菜作りイベントを企画。会場内に50Mの畑を作り、ミニ耕耘機を動かすことができるほか、苗の植え方、マルチの張り方などを体験できる。入場料は700円。<http://www.kateiengei.or.jp/show/show2010/index.html>



昨年の会場風景



テーマ展示コーナー（昨年）

「ガーデントライアル IN 蓼科2010」 出展者募集

9月28～30日、蓼科バラクラで

2月号のカエデでも紹介した蓼科バラクラでの商談会、名称も新たに「ガーデントライアル IN 蓼科2010」として開催することになり、募集を開始した。

テーマを『売り場から買い場へ』とし、植物・資材の関連販売の提案を行い買い手側への売り場提案を行う「ガーデンを考える会だからできる商談会!!」(実行委員会)である。

出展料は、1小間当たり(大)3m×1.5m 50,000円、(小)1.5m×1.5m 30,000円で、このほか、20,000円の事務局費が必要。

申込み資格は、NPO ガーデンを考える会会員。

〆切り 2010年4月30日(金)

問合せ・申込みは事務局(TEL 052-571-7911)まで。

E-mail npogarden@green-joho.jp



会員紹介

大興産業株式会社

大興産業株式会社は1959年にコンクリートの二次製品会社として、創業開始。

「土 Ground と遊び緑 Green に安らぐガーデンライフ」の提供をモットーに 1997年にガーデン&エクステリアの設計・施工部門「ガーテリア・GG」を立ち上げました。

門柱・門扉をはじめ コンサバトリーやウッドデッキ、テラスや植栽等、お客さまのご希望を伺いイメージをトータルコーディネートし プランニング。見積りから施工まで 地元を中心に活動。名古屋市長賞を始め、数々の受賞経歴を持ち、若きスタッフが熱意をもって お客様の夢を形にするお手伝いをさせていただいております。

ショップではイギリスの輸入雑貨、ガーデニングオブジェやグッズ等、楽しい商品も販売しております。渥美半島の中ほどに位置し、温暖な気候とさわやかな海風を感じる町です。皆様のお越しをお待ちしております。



お問い合わせ

〒441-3422 愛知県田原市赤石5-1

TEL・FAX 0531-23-1961

HP：<http://www.garderrior-gg.jp>

定休日：水曜及び第4土日



カエデ
kaede

コラム

古くて最新のインドア球根を楽しむ

株式会社フラワーオークションジャパン
佐無田 仁



古くて新しい商品とは何でしょうか。当たり前のように販売されている球根や球根鉢物・球根切花ですが、インドアで球根を楽しむという文化の創造に対する新しい動きについてレポートします。

インドアの球根と言っても、日本人的に言うと球根切花であり、球根と根っここの両方とも無いものを指します。新商品の概要は、底穴の開いていない器に球根が盛られていて、ピートモスや椰子ガラで支えられており、しかも球根の肌はむき出しになっている。もちろんほとんどが芽出し球根で器に植え替え後、商品になるというものです。

想像できるでしょうか。業界の方からすると、見てしまえばなんてことはないのですが、日本で本格的に商品化するには、生産・流通・販売・消費者それぞれで、受入がなかなか難しい商品のようです。この商品は、ヨーロッパではかなりポピュラーで、冬から春のインドア商品として定着しています。

消費者の認識からすると、日本では子供のころから球根は花壇に深植え（球根の高さの何倍かの土を被せる等）するものと教育され、インドアで想像できるのは、ヒヤシンスの科学実験的水耕栽培くらいではないでしょうか。業界では当たり前の伝統的な日本の球根鉢物の生産を説明すると、底穴のある鉢やビニールポットに粘土質や砂質の土に深植え（球根が見えない）されます。消費者のところでは屋外に置かれるか、室内では鉢皿を敷いて置かれるといった、他の鉢花と同じであり、ポット物は花壇に下ろされる運命にあるのがほとんどです。歴史的なこの商品の販売は現在残念ながら好調とは言えず、生産意欲も減退しているようです。

そこで生まれたのが古くて新しい欧州型インドア球根商品です。オランダ国際球根協会も減少する球根の対日輸出を取り戻すために日本向けプロモーションに力を入れ始めました。この結果日本にも多くの情報もたらされることになります。

生産者が粘土質の土で作ってしまうと植え替えの際、根が切れてしまったり、器が土で汚れたりなど基本的に無理が生じ、生産から変更する必要があります。先日行われたオランダ国際球根協会主催の球根サミットでは、生産・流通・小売りが意見交換をおこないました。生産者代表は、販売が変わってくればコストをかけてでも土を変えてもいい。小売り代表は、消費者がついてこれるか疑問がある。流通代表は、広く提案してみましよう。という内容で終了しました。つまり、やってみるということです。生産者は土を変え、流通は小売りに紹介し、小売りは消費者に説明します。穴の開いていない容器にどのように水やりをするのか説明が必要です。

おかげさまで、今年生産が変更された商品は少量ですが好調な販売が続いています。一部の小売店ではこの新商品提案がスタートしています。現在認知度は低いですが、流通全体での理解と販促を進めて、低迷する消費が古くて新しい商品によって活気づくの期待したいものです。



インドアで球根を楽しむという文化を創造しよう



事務局だより

ガーデンを考える会
事務局 TEL052-571-7911
FAX052-571-2208

3月に入ると、秋に植付けした球根や苗がどんどん育って、今年はどんな花で春を迎えてくれるか、楽しみです。昨日は春日和のなか芝生に座り込んで雑草抜きの2時間、至福のひと時でした。なんと安上がりな。