

同志会新聞

第五回

新春ボーリング大会



一月十六日土曜日に、第五回を向かえた三者合同新春ボーリング大会（新年会）が、八十名を超える人の参加で開催された。生産者同志会からは二十五

発行者
(株)都城園芸花市場
生産者同志会
第12号
発行日
平成22年2月9日
編集者
原田 修作

名の参加をしていただきました。

ボーリング大会では、例年になくハイレベルな戦いとなり、優勝の上田さん（買受人）は二ゲームスクラッチ三百八十点と上位六人までが三百点台となる戦いとなりました。

同志会のメンバーでの最高順位は串間市のスターチスの生産者井手義利さんで二百八十四点でした。

須木地区から参加された、小牧御夫妻は、ご主人の則義さんが十八位、奥さんのスミ子さんが十九位とかわるうじて、男の面目を保てた結果となりました。

表彰式を兼ねた新年会が、ボーリング場二階のぼんち広場で行われた。同志会代表の川添さんの挨拶で始まり、表彰式では、今年の目玉賞品液晶TVは当日賞十六位の日高直子さん（買受人）がとられ大変な盛り上がりとなった。

「みやざき花で彩る未来」 推進協議会主催

平成21年度

みやざき花で彩る交流会



一番目に安久町の矢野バラ園から視察が始まり、自然な形で花の栽培に参加された方々が、興味深く話をきかれていた。

次に平塚町のJA都城部会長の菊の畑を見学、菊について花屋さんから質問が出されていた。



三番目の視察地は横市町の「竹翠花園」鎌田氏の圃場の視察。鉢物・苗物生産についての

質問等がなされていた。

その後、都城駅近くのイオン都城ミエル内の花屋さん「すみれプロッサム」を見学、スイトピーのミニブーケが多く飾られた店内を隅々まで視察されていた。



最後は都城園芸花市場の買受人組合長 矢野氏の店舗「フローリスト花正」視察。

鉢物で綺麗にディスプレイされた店内で、営業内容等の説明を聞き、販売価格等の質問がなされていた。

今回の交流会の中で感じたことは、お花屋さんが生産の現場を見てみたいということである。

今年買受人組合で、産地視察を計画されるようです。その折、お願いをされるとの節はよろしく願います。その節はよろしく願います。

ぶらーり洋子フ

日本フラワービジネス大賞 育種・生産部門大賞

おめでとーございます



日本花普及センター主催
「日本フラワービジネス大賞2009」で(有)綾園芸の草野修一氏が大賞を受賞されました。

育種・生産部門においてランキュラスの需要拡大に大きく貢献されたこと、と花の産業分野における品種の開発普及に先駆的な役割を担ってこられたことを、大きく評価されての受賞です。

おわび

一月十六日に行われた、新春ボーリング大会では多くのご参加ありがとうございました。取引業者の協賛により、地デジ対応液晶テレビや浄水器また賞金に、参加者の皆さんに喜んでいただきまし

が、日々の取扱高の減少等に頭をなやませ、多くのご期待に応えることが出来ない現実を、お詫びする次第です。

深イイ

「変わらなければ衰退する、進化がなければ負ける」と良く云われます。これは、状況によって、変改を行い、新しいものへの挑戦や取り組みが必要であると云うことなのだ。新しいものへの取り組み、新しいものとは何か！凡人には、新しいものがない浮かばない！

「今の世の中新しいものは無い！しかし、従来のいろいろなものと組み合わせる力と頭が、今の世の中で変改を行える人」だと言っています。そう考えると、私達にも何か出来そうな気がしませんか？

女性の力

「女の人生は、川の流れる

似ている」ゆるやかな流れもあれば、はげしく岩にぶつかる流れや、滝となって流れ落ち渦を作ることもある。

本来男性に見守られ、力弱いはずの女性ですが、女房は強いと、どこか殿方も思っているはず。

川の流れるように、やさしさと強さがあるから子供を産み、時にはしたたかに強く生きていける。(私も女ですけど、あえて書きま



2009-12アレンジ講習会

還暦

私も還暦を迎え、人生の残りが秒読みになったのかと、寂しさを感じる今日この頃ですが、還暦とは「こよみが返る」つまり人生の折り返しで、もう一度赤子に返ると云うことなのだから「甘えよう」と勝手に思っている。

じつは昨年十一月六日に、お客様と食事に出掛けそこで、両足をくじいてしまった。

遠くへも行けず、公式な会にも出れず、お酒も飲めず(足がはれるため)大変な思いをしました。かれこれ三ヶ月になるのに、今だ靴を履くことが出来ず(介護シューズはOK)

義

敵に塩を送る

年老いたものは時折、義理と人情を口にするのだが、「この義」を信条として生き抜いたのが、上杉謙信宿敵とされた武田信玄に「義」を貫いたと言われる人物

「敵に塩を送る」と言う言葉がある。敵の弱みに付け込むことなく、反対に苦境から救うと云う意味がある。

これは謙信が信玄に対してみせた「義」にまつわる事から由来すると言われている。

又、武田信玄は亡くなる前、息子に「謙信は義の人である。頼りにせよ」と言

たそう。上杉謙信は信玄の死を嘆き悲しんだと言われている。

一方家臣は敵將の死を好機に今こそ武田を攻めようとするが、謙信は「大人げない」と家臣をいさめたとされる。

現代において「義」も遠く、大人げないことをする事の多いこと。

花屋さん紹介

業態別花屋さん



都城市鷹尾2丁目
(フラワーショップ・スパシーバ)
Tel 0986-22-5611

小売7割

業務3割

都城市の西方高台、鷹尾2丁目に開店3年目の「フラワーショップ・スパシーバ」
店主の内勝也氏は現在33歳
29歳の時、都城市内の花屋さんから独立フラワーショップ・スパシーバを開店させた。
主に奥さんと二人で小売7割、葬儀業務3割売上ベ-

ス)の仕事をこなしておられる。
小売関係では奥さんのフラワーデザインの技術で、固定のお客さんが多いようである。淡い色合いの花使いが評判の店でもある。
奥様の賀代子さん、二月二日から三日に行われた九州花商団体連合会の熊本大会の装飾選手権で、農林水産省 生産局 局長賞・九州花商団体連合会 会長賞銅賞を受賞されました。
都城市中心街から直線にして3キロメートル程度に距離にあり奥さんが以前勤務していた花屋さん時代か

らのファンが買い求め戴くことも多いようである。
開店してから3年目を迎え、地元のお客様も確実に増えてきており、現在、来客数の半数程度は地元のお客さんと、顧客も確実に増やされているようである。



観葉植物の大鉢がディスプレイされた店内は、切花の色がはつきりと目立つ陳列がされていた。
今後の夢は、鷹尾町内に住居兼店舗を構えるのが夢で、その店舗が出来たら、アレンジ教室も開きたいと話されていた。
当社取引業者さんの中でも、確実な伸びを示されている小売店舗であります。

生産・加工・販売

(株)サン・フレッシュ



年商7億円 花の総合会社
サン・フレッシュ

社長の橋口康雄氏は皆さんご存知の弊社前専務であります。現在社員40名・小売店舗を3店舗・生産部門・卸加工部門・冠婚葬祭部門と幅広い花の総合商社を経営されている。
生産部門は、有限会社野々美谷園芸を中心に、自社生産農場で菊類・オリエンタルユリを生産し、契約農家では大菊類を中心に生産さ

れている。

加工は2台の加工レーンをフル稼働、一日七千束から一万束を加工し、遠くは新潟県までの、大型量販店向け、また南九州地域スーパーマーケット向けの商品もパッキング作業がなされている。
基本的には翌日店着可能ながら大阪以西が中心のようであるが、連日フル稼働の状態

卸部門は生産部門の商品を中心に、近隣の花屋さん向けに行われている。
現在鹿児島1社、宮崎2社、都城と幅広い仕入先を築かれたことにより、商品在庫量も豊富にあり、卸部門も



順調な伸びを示しているようである。

葬儀部門も現在6社との取引で確実な伸びをみせているとのことである。

葬儀部門・加工部門とが連携良く動いているため、花のロス率も減少したとのことである。

現在、経営の中で一番利益の伸びの良い部門は、加工部門であるとのこと。納品価格は現在の経済状況を反映するように低価格ではあるが、1日一万パック加工することにより、確実な利益があるとの事であった。

現在いろんなところで、花の消費量が落ちているとの話を聞きますが、橋口社長の話聞いてみると、パツク加工された花の販売数量は年々伸びているとの事があります。

2010年

花取引大予想??

不況と花

花の取引を語るとまず「景気が悪い」と言う言葉が出てきます。

現実、遠い昔になりましたが、バブルの絶頂期、東京銀座のクラブで一ヶ月間のお店に飾る花の購入代金が、うん千万円だったとか。オネーちゃんの誕生日に一本うん千万円するバラの花束を贈ったとか。

それにより、生産するものも一時はこんなに高い値段で売れていいのだろうか？そんな、時期に花を栽培されていた方もいらっしゃるでしょうね。

花の相場、売行きを見るとときにこのときの景気は論外的話であります。

確かに景気の影響から、企業ギフト生花スタンド等の需要は減少しており、総体的な花の消費量減少にはなっております。

皆さんも私がここに書く以上に、ご存知のこととは思いますが、花の消費には贈り物等のギフト需要、結婚式・葬儀等の業務需要、そして一番確実な需要が家庭に飾られるホームユース

需要であります。

ギフト需要では、企業関係のギフト需要は景気の影響から、今後伸びることはなかなか考えづらいものがあります。

しかし、個人、特に男性から送るギフト商品の一部にはバラの花束が含まれるのだそうです。町の花屋さんに行くのは照れくさいから、インターネット上の花屋さんからバラの花束を贈り物にしようという記事も度々目にするところですね。

そのことから高価な、爆発的なギフト需要は望めないにしても、堅実なギフト需要は今後も続くであろうと思います。

次に業務需要ですが、前段で書きましたクラブのうん千万円は無いにしても、結婚式・葬儀の現場での花の消費は今後も続くでしょう。

確かに皆さんが良くいわれるスナック、花のボリウムいかですか。低料金でお客さんをお迎えされる店は、少ないでしょうね。しかし、やや飲み代が高いお店はそれなりに花も

飾つてあるはずですよ。

そこが、景気と花の消費関係ではないでしょうか。

結婚式は晩婚・少子の影響から件数自体は少ないようですが、花の飾られてない結婚式はないはずですよ。デザイン性の高いブライダル需要は今後も続くと思います。

現に、先日九月号の花の雑誌を見てブライダルの花の注文が入っておりまして。

葬儀業務は高齢化の関係から順調な伸びを示すものと考えております。

しかし、葬儀業界の競争激化が、今後の花需要に大きな変化をもたらすことも考えられます。

そしてホームユースの花の需要この問題が今後の花の消費量に大きく関わることであるでしょう。

ホームユース、要するに家庭で使う花。お墓の花・仏壇の花・食卓、玄関先に飾る花です。

まず、仏花昔より墓に行く頻度は減ったと話は聞きますが、仏壇・お墓は今後も存在しつづけます。

今後もっとも伸ばさないといけない消費形態は、食卓に・玄関に飾る花。

その分野のホームユースの花に、人々の目をいかに向けるかが今後の花消費拡大につながると思います

期待される花

それでは、今年と云うか今後期待される花は。

ここから先は、「あたるも八卦」の世界ですが。

現在の競り場の中で取扱量が増え続けている品目は、スプレー菊です。

葬儀業務の中では、白スプレー菊は必需品。以前は白の大菊が必需品でしたが、大菊の必要性は現在も

ありますが、それにも増して、スプレー菊なしには、葬儀が出来ないほどの重要性が出てまいりました。

祭壇飾り・生花スタンドと以前のスペースを埋めるだけの花から、自身の存在をアピールする花へと変わってきました。

その他、ソリダコ、冬場に限ってはストック。特にスプレー系のストックに人気は集中しております。

根強い人気の金魚草は、ホームユースから、業務まで幅広い人気を示している。

ブライダル需要の中で、一年中注文が殺到するのがダリアです。

黒蝶と云う品種が出現してから、ダリアの人氣が大ブレイク中、一時的な人氣ではないような勢いです。

当初は花が大きく神秘的な色合いの黒蝶だけのダリア

の存在でしたが、品種改良により、数々の品種（色）が出現しブライダルのメイン商材の勢いを持ってきました。

ブライダルと云うと、バラの存在が目につきますが、現在のバラの主たる需要先は、ギフト商材へと変わってきています。

今後、大きくブレイクするのではと予想される品目はランキユラス。

「洋子ばら」の項目でも取り上げました。草野氏のランキユラス、バラに無い、色合い、やわらかさ、日持ちの良さ等を兼ね備えた花の出現です。

ホームユースの花定番は仏花ですが、仏花の商材はやはり菊類、大菊・小菊・スプレー菊これらは切っても切れない商品であります。しかし、昔ほど仏花に

菊類中心の考え方は無くなりつつあり、カーネーション・スターチス・等々色鮮やかに各種の花が用いられるようになってきました。

今回の花屋さん紹介の欄にもありますが、サン・フレッツシュ等の大手加工業者は、棚持ち、日持ちを考えあらゆる商材のパッキング販売を始めております。

思いつくままに、今後に期待できる花を記しましたが、今がチャンスの時、資材も上がり経営的に苦しい

ことも理解できますが、売れてる花を自分の単価で売るか、厳しい単価ながらそこにあわせた作り方をするか、選択の時代であろうと思います。

編集後記

同志会新聞の発行を長い間サボってしまい、誠に・衷心より・心を込めてお詫びいたします。

今回の同志会新聞より、花屋さん紹介を定期的に連載をしてまいりたいと考えております。

【ぶらり洋子】と同様に営業体系の違う花屋さん（取引業者）を紹介していきます。

又、昨年実施しなかった、同志会大会を今年は六月中下旬に計画であります。

厳しい経済状況、生産の現場では燃料を始めとする、資材の高止まりが続いており、苦しい経営を強いられる現実。大変なご苦労があるのことに御察し申し上げます。

しかし、今がチャンスと云う、それぞれが自分の進むべき道をはっきり決めて進めば、必ず結果が現れる時代と考え、前向きに頑張っ