

ここまで来ている…市場の“企画”というものの実態 ～静かに進む市場改革を学べ～

(株)サカタのタネ 久保田 芳久

07年の花葉サマーセミナーは、表記の題名の通りに、市場の企画を取り上げました。会場は使い慣れた日本歯科大学の富士見ホールに、入場者数323人と盛況な催しとなりました。参加者は市場がテーマだけに、市場関係者も多く、また中央の市場との接点が薄い遠方の東北や九州の農家が多かったことも特徴でした。

◎7月7日(土)

「市場の動態の見方」

花葉会会長 千葉大学園芸学部 安藤 敏夫 氏

開会の挨拶も兼ね、安藤会長より、今回のテーマのコンセプトが語られました。ここ数年取り上げてきた各テーマにあるように、“混沌と低迷”から抜け出す試みを生産者・育種者側から話をしていただきました。しかしその試みを市場側からのものとして取り上げたとき、この“企画”を「企て＝強い意志」の上に生まれる「計画」として捉えられる。それを汲み取ってほしい、呼びかけました。



「企画部、物流部、

そしてグループ企業の連携に明日を託す」

豊明花き株式会社 福永 哲也 氏



豊明市場の成り立ちから始まった説明は、その組織内容を明らかにし、その上で、企画部に移ります。商品企画課と販売企画課で構成さ

れ、商品企画課は、種苗や資材を起点に、生産者と数量、価格を設定します。予約相対で買参人と商談します。販売企画課は売り場提案を中心に企画します。テーマに沿った商品を取り揃え、予約相対で商談します。

市場というと「セリ売り」がイメージされますが、豊明アグリや豊明物流などのグループ企業と連携し、種苗、加工と配送など様々な機能を有しています。具体的な企画として、マンデビラ、陶器鉢シクラメン、東北のリンドウ直送、母の日アイテムなどを紹介。また予約相対のシステム化やトレードフェアの効果など発展中の市場としての状況を分りやすく説明してくれました。

「業界スタンダードを生み続ける市場の底力とは」

〈切花版〉

株式会社フラワーオークションジャパン 佐無田 仁氏

FAJと言えば「鉢物市場」とイメージされがちですが、近年の切花の取扱高の伸びは目を見張るものがあります。その推進力となったの



は、バケット輸送のELF(エルフ)と、鉢物で活躍する日本植物運輸(株)の切花輸送専用車両の組み合わせです。佐無田氏はこれを「バケット流通」と言います。システムとしての成立です。そして2001年に始まった試みは確実に実績を伸ばし、2006年には、入荷量の40%を超えるまでになりました。乾式の切花輸送が湿式になり、表示もL、M、Sからセンチに変わりました。

他に、花持ち試験室の運営、国内産花卉の外国顧客への販売(リンドウなど)、海外の切花の受け入れ、

それに伴うELFバケットへのリパック事業、アグリ商品（FAJでの品種の独占販売）、オーガニック商品、フェア・商談会の開催など、活発な変革のようすを語ってくれました。

「新次元の産地市場」

—物流サービスを「商品」に業績を伸ばす—

鴻巣花き株式会社 吉井 恵介氏



埼玉県は、全国でも有数の園芸生産県で、鴻巣花きの半径5キロの圏内だけでも500軒の生産者がいます。つまり、典型的な産地市場です。

一方、近年のホームセンターの多店舗化と競争から来る相場低迷は、どの市場も対応に混迷してきました。鴻巣花きでも日中にセリと荷受、夜に値付けなどの加工手伝いと苦勞してきました。

この状況を脱すべく加工業務を分業化し、「フラワロジテム鴻巣」という物流会社を設立しました。市場、物流、運送の3部門から量販店に対応していくというものです。

ロジテム設立から1年半で取引ホームセンターが8社から12社へ、納品店舗も400店舗から750店舗になりました。

さらに、一部小売店、生産者と共同して、作りこみをした大鉢などの消費動向を調査中です。

「配送に学んだこと…切花の経験を次の一步に」

株式会社オークネット 永島 久直氏

市場に行って花を買うのではなく、インターネット回線で、店にいるままオークションに参加し、花が店に届くシステムで、花卉オークション事業を行っています。1997年開始。最初は苦勞がありましたが、IT技術の進歩に伴い2004年度から通信衛星からブロードバンドに切り替え、急速に成長。出荷生産者は1300口座、買参会員数は720社を数え、本年度の計画は125万ケースの扱いで、取扱



高53億円です。

本来中古車のオークション事業をしていますが、花の事業の可能性を見出し、部員は30名の部署に成長しました。ネットのうま味で、産地から出荷された花が届く前にオークションが行われ、届いた時に、荷受と同時に分荷が行われるのです。それは市場のセリ日の前日になります。

ネット流通は物流がすべてです。①当日届ける、②鮮度を保つ、③物流コストを抑えることがポイントです。そして単価の安定には、①広域販売が単価を安定させ、②ネット取引は原則交渉なく、③スピードが単価に反映されます。早朝届けが可能になると、少々の高値は承知してもらえます。

さらに鉢物にも挑戦しており、セリ出荷とは別に、相対取引、事前販売を組み込みました。まだ昨年12月に始まったばかりで規模は小さいのですが、これからの可能性があります。

◎7月8日（日）

「ヨーロッパを席巻する北国デンマークの鉢物園芸」

—その戦略と企画—

GASA Odense, Thoruplund, Living Colours
Jorgn Andersen (ヨーン・アナソン) 氏

通訳 株式会社ハクサン 高臣 映生氏



今回のアナソン氏を招待できたのは、高臣氏のおかげです。通訳も引き受けてくださいました。

デンマークの鉢物は、小鉢を中心に、

大規模生産され、ヨーロッパ中に広く流通しています。EU統合と共に、切花と観葉大鉢のオランダに対抗してとった方針は、しっかり成功。この時に設立されたGASAグループはヨーロッパ最大の卸売り会社になりました。

アナソン氏は父親のThoruplund農場に鉢物会社を設立し、デンマークカクタス、イースターカクタス、カンパニユラなどを生産してきました。日本には株式会社ハクサンを通じてデンマークカクタスを輸出。GASA Groupの初代理事長、Living Colourの発足などをしてきました。

デンマークにおける成功の秘訣は、鉢物商品の企画を統一したこと。省エネも研究しました。また栽培技術の標準化が行われ、品質がヨーロッパ随一となったことです。特に栽培ロボットの導入は、アメリカなどの比ではなく、徹底的に機械にさせており、これをわずかな労働者で管理します。

GASAは大規模な販売会社ですが、この果たした役割は大きく、取引高は440億円、従業員（営業担当）は430名となっています。またLiving Coloursは共通のブランド立ち上げを目的とし、2軒の生産者で始め、今は9軒の生産者からなります。合わせて350,000㎡の温室、300人以上の従業員、年間5,000万鉢の生産をしています。

ヨーロッパの北部に位置しながらも、早くからの情勢分析と、壁を作らない技術の交流と互いの切磋琢磨、企てて計画すること、その実行。これがデンマークの鉢物の成功の道でしょう。

「大消費地 関西市場で考える」

—市場流通の反省と近未来思考—

兵庫県生花株式会社 大阪営業所 大阪植物取引所
藤原 孝氏

会社の名称は長いのですが、通称「大植」で親しまれている関西の鉢物市場です。商いの都、大阪での市場としての伝統と工夫をお話し頂きました。



大植の特徴に、手ゼリがあります。多くの市場がとる機械ゼリでないのです。理由は予算不足と、謙虚な言い回しですが、構成されている商品に一点一点工夫があり、同じ企画の大量出荷でないという事情もあります。商いの納得感とこだわりです。その出荷物には買う側の要望に答えた細かい対応が出来るのです。

ホームセンターなど量販との提携を意識的に遅らせてきたのも大植の特徴です。こだわりがそうさせたのです。今は積極的に対応しています。

市場、消費、流通などの分析と見通しを語った後、大植特有の大きな鉢植え、大きなハイビスカス、背

の高いバラなどについて説明いただきました。買参人の提案で「こないな仕立てしたらどないやろ」の指示を実行し、売ってみるのです。この商品の売り場での光景は見ものです。そんなきめ細かい企画をする組織があります。

「トップ企業を支えるマーケティング力

…その新たな展開」

株式会社大田花き 安藤 健二氏



徹底した情報分析の発表でした。数字とその根拠への解析は厳しく、甘えは許されません。それゆえの過去、現状、将来への見通しです。

また、事例紹介の画像は会場からも、「ほう」「ふうう」など驚きとも、感服とも取れる声漏れしました。「大きく変わった花きの消費マーケットから学ぶことは」という項目で、専門店の事例を紹介。仏花の変化は、本当に消費が大きく変わっているようすをうかがわせました。

「今後のマーケットの変化の予想」での人口動態の現状と将来図。団塊の世代の特徴、プチ高齢化現象。これらを見据えての企業としての方針を探ります。大田花きの歩みと現状、そしてこれからの在宅セリの開始についてなど、盛りだくさんの内容でした。



◎テキスト購入ご希望の方は、代金2000円（送料込）を添えて、下記へお申し込みください。

〒271-8510 松戸市松戸648
千葉大学園芸学部花卉園芸学研究室内「花葉会」事務局
TEL:047-308-8810 郵便振替：東京5-13341花葉会

◎第25回2008年花葉サマーセミナーは会場が変わります。

平成20年7月12日（土）・13日（日）

会場（財）全電通労働会館 全電通ホール（JR御茶ノ水駅徒歩5分）