



CONTENTS

球根販売の魅力的なアイデアとインスピレーション！ IFEX2011、JBF ブースは今年も好評でした！
フローラ・ホランド生花中央市場は今年で創立100周年
お花屋さんの店頭にもっとユリを！ 生産者によるユニークなプロモーション「リリーエンジェル」
オランダ、ナイメーヘン周辺の庭園を訪ねて～マーク・チャプマンさんによるツアー・レポート後編
「第2回球根サミット」開催のご案内 テーマは「球根のドライセール将来への新戦略」

CONTENTS

球根販売の魅力的なアイデアとインスピレーション！ IFEX2011、JBF ブースは今年も好評でした！



IBC は、10月13日(木)～10月15日(土)幕張メッセで行われました第8回国際フラワー EXPO IFEX2011 に JBF「ジャパン パルブ フラ

ワー」として共同出展いたしました。JBF「ジャパン パルブ フラワー」は、昨年に引き続き、(社)日本花き生産協会(JFPGA)球根・切り花部会と、(社)日本花き球根輸出入協会(JFTA)そしてオランダ国際球根協会(IBC)の3団体による2回目の共同出展となりました。展示ではさまざまな球根植物の魅力をお伝えし、切り花や球根商品を販売するための魅力的なアイデアを紹介。インスピレーションを得ていただけるようにディスプレイに工夫を凝らしました。ここでは、JBFブースで紹介したもののうち、関心が高かったものを中心に展示の様子をお伝えします。



切り花のユリ 今回のユリは新潟の産地さんをお願いしてユリの開花展示を行いました。茎もたくしゃかりとしていて、すばらしい品種のユリの数々に来場の皆さんが驚いておられました。また、八重咲きのユリも特に女性に人気。展示は実物と大型の写真パネルを組み合わせ、暮らしや自然などイメージを自在に広げ、今、すぐ欲しくなるようなわくわく感あふれるディスプレイになりました。



新しい販売方法(ドライセール)

1. 「球根ピザ」とパッケージデザイン

オランダで現在販売されている新しい商品アイデアを紹介しました。特に「球根ピザ」とギフト商品としての球根には皆さんの関心が集まりました。「若者へのアイキャッチャーとしてとてもよい」、「球根のイメージアップにつながる」などの声が聞かれました。

参考サイト：<http://nl.frederiqueschoice.com/>





2. 目的別球根ラック (右図) たくさんの球根を一度に陳列するのではなく、ターゲットを決めて陳列する方法を紹介しました。A) 宿根化する球根のシリーズ、B) 早咲きから遅咲きを選び、長期間開花を楽しむシリーズ、C) コンテナガーデンシリーズ

3. 球根量り売り



「楽しい」がキーワードです。子どもたちがキャンディを買うように「量り売り」で球根を売ってみては？ 球根の大きさを組み合わせ、かわいい容器に自分で選んでもらうというコンセプトです。球根販売の定番ともいえるラック販売について、「球根というものにこれほどたくさんのアイデアがあるとは思わなかった」という意見が多く好評でした。



花芽つき球根 昨年同様、好評でした。今年も販売・商品計画に組み入れていただければと思います。

「立体球根図鑑」球根ライブラリー

球根と花の写真のコラージュ。見たことがない球根がいっぱいあり、「ぜひ店舗でも置いて欲しい」というご意見がありました。

球根オブジェ・デモンストレーション

まあいい、球根でできたオブジェ。「作り方はどうなってるの?」「このまま花が咲くの?」などたくさんの質問を頂きました。アイキャッチに最高です。かなり重い。デモンストレーションでは、英国人ガーデンデザイナーのマーク・チャプマン氏と、フラワーデザイナーのかねとういさお氏(画像:撮影 薄木健友氏)のお二人が毎日、実演をされました。



デモの時間には、たくさんの方に集まっていただき、球根を使ったガーデニングや、切り花の楽しみ方などについてお伝えしました。以上、展示の内容について触れてきましたが、このほかにも、「ミズ・リリー賞」とHMTBのご紹介や、チューリップセレクト、球根ガーデニングのパンフレットなども配布しました。今回の展示は、インフォメーションとインスピレーションがたくさんつまったJBFブースとなりました。みなさまの仕事にぜひ、生かしていただければと願っています。

フローラ・ホランド生花中央市場は今年で創立100周年

フローラ・ホランド市場は今年で創立100周年

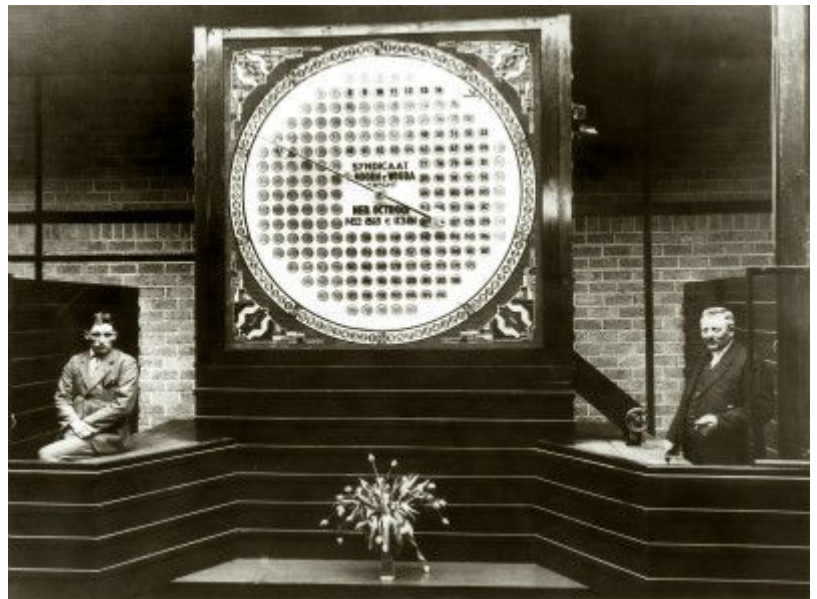
今年、創設から一世紀を迎えるフローラ・ホランド生花中央市場は、この秋、国内5ヶ所にある生花市場（アールスメア、エイルデ、プレイスワイク、ナールトワイク、ラインスブルフ）で、「100年を彩った色彩」と銘打った祝賀イベントを開催します。フローラ・ホランドは、今から100年前、酒場でビリヤードに興じていた生花の栽培者らが、地元で卸売市場を設立することを思いついたことから誕生した共同組合です。それから、一世紀を経た今日、フローラ・ホランドは国際的な花きのせり市場に発展し、世界を舞台に躍進を続けています。そこには、毎日、国内外8000の生産者から切花や鉢植えが集まり、輸出業者や卸業者など花卉ビジネスのプロである2500もの顧客が取引を行っています。今や4000人以上の従業員を擁するフローラ・ホランドは、年商41億ユーロ、年間取引件数120億件を誇り、オランダ経済に大きく貢献しています。

共同組合が今や巨大組織に成長

業務や規模が拡張し続ける中、その事業形態は設立当初と変わらず、共同組合のままです。オランダ経済の他のセクターを見ても、協同組合数が増加傾向にあることから、この事業形態が不況時にも強いことは明らかです。フローラ・ホランドに切花や観賞用植物を供給する8000人のうち5000人が共同組合の会員であり、出資者でもあります。経営の最終決定権は会員によって選出された役員9名が総会において行使します。フローラ・ホランドは非営利ベンチャーとして、「運営費を極力抑え、会員である栽培者からせりに出された切花、観賞用植物を最高値で売ること」を経営理念に掲げています。

刻々と進歩するせり時計

現在、せりに使われているコンピューター制御のせり時計は、創立当初の機械式時計の面影をほとんど残していませんが、その用途と操作は昔と変わりません。花卉・観賞用植物の需要と供給の関係を集約的かつ明白に表示することにより、せり下げ方式において適正な価格で売買取引を成立させることを目的としています。創立以来、せり時計には数々の技術開発が重ねられてきました。2011年現在、時計は天吊式となり、せり市場以外の遠隔地からも、売買に参加できるまで進歩しましたが、時計の役割は依然として重要です。今後も電子商取引や、切花・観賞用植物の直接取引の仲介業務の実現に向け(FloraHolland Connect 経由)、せり時計の開発に投資が続けられるでしょう。



進む国際化

フローラ・ホランド生花中央市場では、取扱い量全体の85%が輸出業者を介して海外140カ国に出荷されています。主要仕向け国は英国、フランス、ドイツなどの西欧諸国です。中東欧諸国やロシアにおいてはオランダ産切り花への需要が急進しています。フローラ・ホランドは、60カ国の切花・観賞用植物が集まる一大集荷拠点ですが、近年、国内市場、国外市場のいずれにおいても、オランダ産生花とともに取引される外国産生花の売り上げが伸び続けており、商業・物流のハブと



しての存在を更に際立たせています。他に追従を許さない世界一の規模を誇るフローラ・ホランド協同組合は、世界の需要と供給を操るに至っています。（写真は20世紀初頭のせり時計と2011年版のせり時計）

お花屋さんの店頭にもっとユリを！ 生産者によるユニークなプロモーション 「リリーエンジェル」



「リリーエンジェル」とは、オランダ、ノールデン（Noorden）にあるユリ生産者 Leliekwekerij de Plas のプロモーションチームの名前です。特に南ホランド州で花店に向けてユリのプロモーションを行っています。オランダでは花店にむけてのユリの宣伝が少なく、花店への需要喚起がその目的。オランダでは品質のよいユリがほとんど輸出に回されるために、国内にはよいものがあまり残ら

ないのは、とても残念なことです。オランダ国内でのユリの需要を伸ばし、よい品質のユリがオランダでも供給されるようにしたいと考えて動き出しました。（写真： 「リリーエンジェル」のローラとナディア。ローラは、ファッション、ナディアは、エステの専門家になるために勉強した）

プロモーションはどのように行っていますか？

まず花店がリリーエンジェルにコンタクトをとります。日程が合えば、リリーエンジェルは自社の産地から品質のよいユリを持参して花店まで行き、2時間プロモーション販売を行います。

主に持参するユリの品種はノバゼンブラ、ピンクエクスペッションが中心ですが、希望があれば他の品種も準備することもできます。プロモーションにかかる費用は無料ですが、ユリは有料です。花店が売値を決めて、そこから仕入れ値を決めて納めるかたちをとっています。

プロモーションは順調ですか？

プロモーション始まったばかり。今までのところはうまくいっていると感じています。今まで4店舗の花店でプロモーションを行い、その中の1店舗では2時間で200本以上を売り上げることができました。これまでのプロモーションで感じたことは、大きな花店でないと、このプロモーションの効果はなかなか出ないということです。

お客様の反応は？

このプロモーションを評価してくれていると思います。お客様と直接話したり、質問をうけることはとても勉強になっています。

今後の目標は？

ユリは宣伝が足りないと思うし、オランダではユリを置いている花店が少ない。このプロモーションは春に始まったが、この後、夏も続ける予定。目標は花店のための出荷を20%増やすこと。もちろん、De Plas の出荷が増えればうれしい。高い目標だが、目標は高いほうがよいと思っている。

（写真： 一番売れた店舗 ズーターメール 6月27日 3品種のユリを販売。販売しながら生産者、品質について説明をしたり、メンテナンスについてもアドバイスした。宣伝なので、ほぼ利益をのせない価格設定で販売した。）



オランダ、ナイメーヘン周辺の12の庭園を訪ねて

～マーク・チャプマンさんによるガーデンツアー・レポート 後編

次は、東京に住む英国人のガーデンデザイナー、マーク・チャプマン Mark Chapman さんによるオランダ・レポートの後編です。今年4月10日から13日まで行われたIBC主催のプレス向けガーデン視察ツアーに参加し、東部の街ナイメーヘンとその周辺を訪ねました。



次の庭は小さな村の端にある可愛い田園風景、おとぎ話に出てくるかのような白いコテージで、ここは改築して再利用したファームハウス(農家)で、ガーデンデザイナーによって経営されているB&Bでもあります。

お庭はエリアや部屋によって、生垣で区切られ、各エリアによってカラーコンビネーションは違っており、黄色いヒヤシンス、黄色系アプリコット色のチューリップ 'フォー エリス'はB&Bの近くに植えられ、建物の一部として色使いを加えて補色しており、とても素敵な香りがしました。



また、私のお気に入りのもう一つの庭は、レンガ工場の敷地の隅っこの小高い土手道に創られたナチュラルガーデン(自然風ガーデン)でした。大きな木の下でフリチラリア・パリディフローラとエリトロニウム(カタクリの仲間) 'コンド'と'パゴダ'が上を向いて咲いていました。

多くのポット(鉢)に入った(球根類の)色合いが建物の近くを彩っていました。南向きの土手道の坂には球根のミックス(10種類のチューリップと3種類の水仙)が緑の芝の中に植えられ、ロマンティックに感じました。

これは Jacqueline van der Kloet(ジャクリーン・ファン・デル・クルート)さんのアイデアにより、植えられ、期待通りの成果が現れたようです。坂の上の芝は短くかつ刈り込まず、後にはワイルドフラワー(野生の草花)でいっぱいのメドウになります。ロマンティックなナチュラルガーデンは誰もが共存するのにハッピーな事でしょう。

2日目、ドイツでの一番最初の庭に到着した時の空は曇り、冷たい風が吹いていましたが、そんなことは簡単に忘れさせてくれるほど素敵なお庭でした。母親と娘さんによって3000㎡ずつ半分に分けられたお庭は何千球という球根でいっぱいで(5000個以上のチューリップと水仙)、眩しくそして温かみのある庭でした。母親の庭(マザーズガーデン)はきれいで整頓されているにもかかわらず、自然な感じの植栽で、大きな野菜ガーデンがありました。お互いの庭が接合している部分のうち2つの庭は双方でシェアしている庭でもあります。そこは共通のメドウエリア(牧草地帯)で、水仙が植えられていました。

娘さんの庭はとてもナチュラルで、しかも面白い特徴物やフォーカルポイント(目線が行く場所)、ヒヤシンスを鉢植えに、古いオーナメントや彫刻類を庭や階段に演出していました。

新しい庭のエリアはどうやって球根を柔らかく、又は明るく使いこなすことができるのか、また球根のコンビネーションやミックスはどのように効果的に表れるのかジャクリーン・ファン・デル・クルート氏によって演出されたエリアとなっていました。



「第2回球根サミット」開催のご案内 テーマは「球根ドライセール将来への新戦略」

今年3月に震災の影響等のために開催を中止しました「第2回球根サミット」を11月に開催いたします。

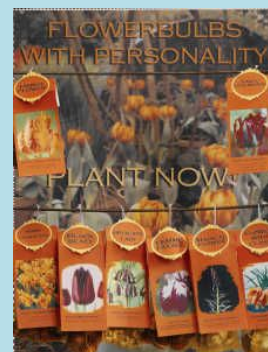
昨年、初めての「球根サミット」を開催し、サミット以後「花芽つき球根」の商品開発、マーケットの販売調査などさまざまなアクションや成果につなげることができました。今回のテーマは「球根のドライセール」についてです。球根販売に関わる皆様方、多数の参加をお待ちしています。

第2回球根サミット開催のご案内 テーマは「球根ドライセールの将来への新戦略」

主催： 社団法人日本花き生産協会球根・切花部会、オランダ国際球根協会

日時：11月28日(月) 13:00~19:30

場所：メルパルク TOKYO (東京都港区芝公園)



*主催者挨拶 豊島正人(社団法人日本花き生産協会球根・切花部会会長)

*来賓挨拶 カーラ・ボーンストラ(オランダ大使館農業自然食品案全部農務参事官)

*講演 プロモーターの視点 レン・オークメイド(オランダ国際球根協会コーディネーター)

*講演 バイヤーの視点 堀 弘晃(株式会社東光フローラ営業部課長)

*パネル討論 テーマ: 'Niks doen is geen optie' ~球根ドライセールの将来への新戦略~

<パネリスト>

エバート ファンザンテン(オランダ オーニングス社) ハンス ダメン(オランダ ロイヤルファンザンテン社)、 廣光益範(株式会社花の大和専務取締役) 堀弘晃(株式会社東光フローラ営業部課長) レン オークメイド(オランダ国際球根協会)その他

<コーディネーター> 豊島正人(社団法人日本花き生産協会球根・切花部会会長)

*参加費：無料

*お申し込み方法(定員50名)

- ・お申し込みは球根のドライセールに関わる皆様に限らせていただきます。
- ・参加申込書に必要事項を記入の上、オランダ国際球根協会宛にFAXまたはEメールにてお申し込みください。
- ・受け付けさせていただきましたお客様につきましては、特にご連絡はいたしませんので、あらかじめご了承ください。

*お申し込み期限 2011年11月14日(月)

(先着順での受付とさせていただきます。定員を超えるお申し込みがございました場合はお断りする場合がございます。その際は、その旨ご連絡いたします。)

*お問い合わせ先

オランダ国際球根協会 TEL: 03-3417-8743 FAX: 03-3749-7853 ibc@aurorajp.com

IFEXのJBFブースでは、たくさんの球根がそのままの姿で展示され人気でした。球根の姿は、ほんとうにいろいろで、不思議ですね。どれも厳しい環境を生き抜くための知恵のカタチなのだと思います。今年の展示は小さなコーナーにインフォメーションとインスピレーションがたくさんつまっていました。かなり長い時間足を止めてメモ代わりの写真を撮っている人がたくさんいらっしゃいました。このインスピレーションをもとに、わくわくするような店頭ディスプレイがあちこちで生み出され多くのお客様に球根の楽しさを伝わるといいですね。球根は希望です。IBCメンバーは来月、再び被災地に向かいます。

オランダ国際球根協会ニュースレター第031号(2011年10月号) 発行：オランダ国際球根協会

HP: <http://www.kyukon.org/> メールアドレス: ibc@aurorajp.com