



オランダ国際球根協会ニュースレター 球根特集 2011年12月号 VOL.033

CONTENTS

力をひとつに！「第2回球根サミット」～球根のドライセール 将来への新戦略～開催しました  
ベルギーの家庭を彩るガーデンフラワーショップのクリスマスディスプレイ  
10年に一度の花の祭典「フロリアード」 植えた！球根 なんと100万球！！  
2012ホームスイートバルブ始動！「バルブフラワーフェスティバル」東京2市場で開催  
2011年 IBCオランダ国際球根協会から年末のご挨拶

CONTENTS

力をひとつに！ 「第2回球根サミット」～球根のドライセール 将来への新戦略～開催しました

平成23年11月28日(月)、IBCオランダ国際球根協会は、社団法人日本花き生産協会球根・切花部会と共同で「第2回球根サミット」を開催しました。2010年に行った球根サミットでは、「花芽つき鉢植え球根」の可能性について議論しましたが、第2回目は「球根のドライセール 将来への新戦略 ‘Niks doen is geen optie’」をテーマに球根販売の今後の可能性とプロモーションの組織的な取り組みについて講演とパネリストによる討論を行いました。もともと3月に計画されていたサミットでしたが、震災の影響でこの秋の開催となりました。

冒頭に、社団法人日本花き生産協会球根・切花部会会長 豊島正人 氏によるご挨拶と、来賓としてオランダ大使館農務参事官 カーラ ボーンストラ 氏の来賓挨拶がありました。豊島氏は、チューリップ球根の国内流通量(国産+輸入球)の年次推移をグラフ



で示し、2001年をピークに減少に転じ、最盛期の約6割にまで落ち込んでいる現状をわかりやすく示しました。今回の副題になっている『Niks doen is geen optie』とは、オランダ語で『「なにもしない」という選択肢はありません』という意味。一致団結して動き出すことを強く求めました。

カーラ ボーンストラ 氏は、昨年の対日本球根輸出額が3900万ユーロであり、日本がオランダにとってEU諸国に次ぐ大切なパートナーであると話されました。「世界的な経済不況の中でお金を使うことに多くの人が慎重になっていますが、日本は、まだまだ可能性があるように見えます。潜在需要について二つのポイントをあげるとすると、まず、経済的にも時間的にも余裕のある高齢者が多いこと。健康にもよい影響を与えてくれるガーデニングの世界にぜひ引き込んで下さい。もうひとつは、日本の若い人たちがインテリアに高い関心を持っていること。室内での球根栽培や切花を楽しむことをぜひ提案して欲しい」などの提言があり、「消費者が主役であることを忘れずに」という言葉で締めくくられました。



サミットは第1部の講演と第2部の討論となっていました。講演は、プロモーションを行う側からの視点か

らIBCコーディネーター レン オークメイトが、また、販売する側のバイヤーの視点として株式会社東光フローラ 営業部課長 堀 弘晃 氏がお話しされました。

レン オークメイトの話のテーマは、「球根販売の新しい販売戦略」です。事前に国内外のリサーチの結果とそれを踏まえての販売に関する提案、関東と関西で行った販売テストの結果報告などを行いました。テスト販売に大きなご協力をいただいた株式会社東光フローラの 堀 弘晃 氏は、バイヤーの視点から食品スーパー店頭での球根販売のメリットや改善点などについてお話しいただきました。

レン オークメイトは、日本の球根販売が特定の消費者像に偏り過ぎていて、店頭での品揃えや見せ方、価格設定が硬直化していることを指摘し、新たな消費者像を考えることから販売コンセプトづくりをスタートしたと説明しました。長年ガーデニングに親しみ、多くの知識を持つ「メリーさん」と、植物や園芸にはあまり知識がないけれど機会があれば球根の花を楽しみたいと思う「ジョンさん」。IBCでは、このように具体的な消費者像を設定し、「ジョンさん」に向けては、ホームページなどで球根を簡単に楽しめる方法を提案したり、食品スーパーの店頭で販売テストを行っています。テストは関東で2年間（昨年2店舗・今秋に4店舗で実施）、今年も関西でもスーパー3店舗で実施。什器や品揃え、色構成、販売価格などのデータを分析しています。テスト販売には商品構成や売り場の立地等の問題も分かって来ていますが、販売には手応えも感じているところです。「メリーさん」「ジョンさん」双方に対してそれぞれ、最適の商品を提案すること、パッケージデザインやディスプレイの方法、販促のためのツール開発などやるべきことが見えてきています。日本では、秋になって「サンマの季節がやってきた」というように、球根を買って植え付けることが季節の風物詩になればと期待しています。

さて、販売側はどうだったか。テスト販売を行った株式会社東光フローラの堀氏は、球根はホームセンターや園芸センターが販売する商品という概念があり、食品スーパーの店頭で球根販売を行うという発想が新鮮だった。テスト販売のために什器やデザイナーによるレシピつきの商品提案があることも前向きに検討するきっかけになったと話をされました。セルフ販売のためにはひと目で分かるセールスプロモーションであることが必要ですが、什器や商品パッケージはその条件に見合ったものでした。販売価格は決して安いものではなく売れ行きを見守る感じで始めたが、結果的には2店舗でのテスト販売は予想以上に売れ、2年目には4店舗に拡大し積極的に応じたということでした。この2年間のテスト販売を経て、スーパーの店頭での球根販売は、切り花だけでは表現しきれない「秋」という季節感を打ち出しやすく、売るためのストーリーをイメージさせられる魅力に気づいた。「ジョンさん」に向けて球根を売るポイントは、ひとめでわかるパッケージ、品種と色の絞り込みとグルーピング、わかりやすい情報提供の3点だと示されました。

第2部のパネルディスカッションは、豊島氏を司会進行役とし、日本の球根販売に長くたずさわってきたパネリストによる討論を行いました。パネリストは、東光フローラの堀氏、IBCのレン オークメイトのほか次の4氏。株式会社 花の大和 専務取締役 廣光益範氏、Royal van Zanten BV（オランダ）の ハンス ダメン氏、



P.F.Oning BV（オランダ）エバート ファンザンテン氏、Tuberbulb Export BV（オランダ）ウィンストン ブロム氏。

討論では、まず最初に、一人一人、球根販売の低迷の原因をどこに見ているかということをお聞きするところから始めました。これを踏まえて、売り上げ増加に向けて弾みがつくような新しいアイデア、モチベーションを上げていくための提言をいただきます。3番目には、球根をより販売するために市場（マーケット）が求めているものはなにか、小売りとの連携をどの

ように進めるか。最後に、今後もプロモーションを行っていくための組織づくりやその運営についての意見を求め、決意表明となるような取りまとめを意図しました。

「不振の原因は「売り方」にあるのではないか。好調なイギリスの事例に学ぶべき。まだ暑いお盆過ぎから球根を並べるのは早すぎる。」(プロム氏)「バイヤーは忙しすぎる。新しい提案するためには勉強が必要。」(ファンザンテン氏)「リピートしてもらうためには消費者に情報提供が必要。売るだけでは満足度をあげられない。競合する花壇苗もある。選んでもらうためには原点に戻って球根のよさを伝える必要がある」(廣光氏)「球根は400年前も今も変わらない。コモディティ(ありふれたもの)にならないように工夫が必要。新しい物だけでなく古くからある品種も工夫して売っていく(コンビネーション提案など)」(ダメン氏)

これからもっと販売を活性化させるアイデアはどうか。「この3年でやってきた新しいコンセプト、新ブランドをもっと発展させたい。そのためにも可能性のある小売店を招いて第3回目のサミットを開きたい」(レンさん)「球根は、季節感のある優れた商品。長く愛されてきた。売る側の飽きさせない工夫が必要。ジャクリンさんのコンセプトにある早咲き・遅咲きの種類の組み合わせや、丈の長さの違い、宿根化などの情報は知らない人が多い。長く楽しめる。消費者に向けてどのプレイヤーも力を合わせていくことが大事。」(堀氏)「必要なのはエンドユーザー、使う人、ここへのプロモーション。花博のときも、地元の園芸家と協力して成功させた。エンドユーザーに良さを伝える努力をすべき」(廣光氏)「IFEXでは、JBFブースを出展した。今後はプロモーションのための基礎データなどを集めたり、テストを実施するためにも球根(ドライセールス)関連の新たな組織が必要だ。運営する委員会やプロモーションを実行するコーディネーターも必要になる。」(豊島氏)「プロモーションはビジネスのためにあるが、本当の目的はみんなのしあわせのため。球根はダイヤモンドの価値がある。20%のメリーさんのためだけでなく、80%のジョンさんに球根のよさ、すばらしさを知らせたい。組織や資金なども必要になるだろうが、ぜひやっていく必要がある。」(レンさん)

今回のサミットでは、結論を見出すところまでは行きませんでした。球根に関わる人々が一致団結して行動することの必要性と潜在需要発掘の可能性については強く印象づけられました。来年3月に、再び「第3回球根サミット」が開催できるよう引き続き協議していくことを望んで会議は終了しました。

## ベルギーの家庭を彩るガーデンフラワーショップのクリスマスディスプレイ

ベルギーにある「ガーデンフラワーショップ」2社をご紹介します。大型の店内に、鉢物関連商品だけでなく、切花や花束、アレンジメントなどが豊富にディスプレイされています。

Walter Van Gastel 7つの異なるフラワーショップを経営

オフィシャルHP: <http://www.vangastel.be/nl/filialen/store/55>





Tuincentrum Van Uytsel

オフィシャルHP : <http://www.vanuysel.be/>



撮影 : Rob Spaargaren 氏

10年に一度の花の祭典「フロリアード」 植えた!球根 なんと100万球!!

フロリアード開催に向け、球根、球塊、球茎・・・合わせて100万球!が、植えられました。

2011年秋、来年のフロリアード開催に向け50社の球根生産者・球根取り扱い会社が、800品種、100万球!の球根を寄付しました。寄付をした会社は、フロリアードのロゴ使用やフロリアードに出展しているということを各社の宣伝に使用することが認められます。



球根の植え付けをするジャクリーンさん(左はし)。陸前高田での植え込み後、11月4日夜 オランダに到着、すぐに7日からのフロリアードでの作業に入りました。

100万球の球根は、植え付け前に1か所に集められ、ガーデンデザイナーのジャクリーン ファン デルクルートさんのレシピに沿って分けられたあと、11月7日から植え始められました。このうち、30万球は6万鉢の宿根草と一緒に植えられました。この「ジャクリーン スタイル」の植え方は、フロリアードでは今回が初めての試みです。その他の球根専用花壇でも、ほとんどの球根は「ジャクリーン スタイル」で植えられています。

ここで、ちょっと想像してみてください。100万球の球根の植え付けが完成するのにいったいどのくらいかかるのでしょうか。答えは、3週間です！

1番大きな花壇は、テーマ広場の「ワールドショーステージ」です。合わせて345平米から515平米の敷地に3つの花壇が作られ、この中では「ダブルデッカー(1つの場所に2、3層に植え付けること)」での植え付けも行われました。ジャクリーンさんによると、宿根草の葉の色を球根の花の色に合わせて選んでいるので、きれいなグラデーションがみられ、各花壇のテーマに合わせて色々な雰囲気になっているそうです。



準備は大変で時間がかかりましたが、とてもよい花壇になると思います。各花壇で使用する球根の10%は温室で育てられます。これは気候などによりオープンの際に球根が開花しなかった時に植え付けるためです。

準備は大変で時間がかかりましたが、とてもよい花壇になると思います。各花壇で使用する球根の10%は温室で育てられます。これは気候などによりオープンの際に球根が開花しなかった時に植え付けるためです。

## 2012ホームスイートバルブ始動！「バルブフラワーフェスティバル」東京2市場で開催

昨年デビューした「花芽つき球根」の新ブランド「ホームスイートバルブ」が新春1月9日から2012年のプロモーション活動をスタートします。まずは、東京の大田市場が1月9日(月)から14日(土)午前中までの6日間、次いで世田谷市場で16日(月)から21日(土)までの6日間の予定です。



早春を彩るかわいらしい花芽つき球根の新しいアイデア、新しいアレンジをご紹介します。ミニデモンストレーションは1月9日と16日にそれぞれの会場で朝の時間帯に行います。デモンストレーションは、IBCのレン オークメイド と かねとう いさお の両名です。楽しいデモになりそうです。今、花業界全体で取り組もうとしている「フラワーバレンタイン」キャンペーンでも商品提案に使えるヒントがたくさんありますよ。どうぞお楽しみに！



【 大田市場 】 2012年1月9日(日)～14日(土)午前中まで 大田市場花き部 2階せり場中央通路にて展示。ミニデモンストレーションは、1月9日(日)午前7時～9時 1階仲卸通り中央にて

【 世田谷市場 】 2012年1月16日(月)～21日(土) 世田谷市場 5階せり場入り口に展示。ミニデモンストレーションは、1月16日(月)午前6時～8時 3階仲卸通り中央にて



## 2011年 IBCオランダ国際球根協会から年末のご挨拶

色々な意味で忘れられない年になった2011年もそろそろ終わりに近づきました。この秋、復興地で10万球以上の球根が植えられました。仮設住宅に住まわれる皆さんも集まって一緒に植え付けをしてくださいました。来年の春、色とりどりの花を咲かせ復興地の皆さんを少しでも勇気づけてくれることを願ってやみません。

2011年、オランダでは政権交代により新政権となり、税制の大きな改革もありました。球根や切花のプロモーションのための税金も廃止され、オランダ国際球根協会もその運営方法を変更しなければならなくなっています。オランダ国際球根協会は2012年より新しいシステムで出発することになります。詳細につきましては次号にてお知らせいたします。

オランダ国際球根協会を長年ご支援いただき本当にありがとうございました。皆様、どうぞよいお年をお迎えください。

レン オークメイド

新しいことを知る喜び、知らないことを知る楽しさ。この3年間、とてもわくわくする時間を過ごしてきました。でも、今、また別の面白さに気づきました。それは「忘れる」楽しみです。毎日「すてきだ」「大切にしなきゃ」と思うことがたくさんあります。そして残念ながら、日々、それを忘れてしまう。でも、それでいいんです。またいつか発見できる喜びがありますから。球根を植えたことすら忘れてしまうこともあります。きっと大丈夫。春になれば花が教えてくれるから。では、皆さま、よい年をお迎え下さい！

オランダ国際球根協会ニュースレター第033号(2011年12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](mailto:ibc@aurorajp.com)