

JELFA 会員の皆様へ毎月お届けする最新ニュースです。

Topics

- ・ JELFA セミナー 2010 開催報告 ..2-3P
- ・ JELFA の会員 (正会員・準会員) 向け無料セミナー開催報告 ...4P
- ・ ELF バケット品目紹介 第 6 回「ランンキュラス」...4P



「儲かりまっか」「ぼちぼちでんな」
私ども大阪の商売人の、合言葉であったこの挨拶が、最近では「あきまへんわ」とボヤかれる事が多くなりました。

残念ながら花き業界も同様に、景気の良い話題が中々聞こえてまいりません。

新しく JELFA の理事に就任し、国内外の様々な調査、活動に参加して、花き産業の将来を見据えた問題に直面しております。その本質は、消費者の満足度を第一と考え、日本の花文化の継続と消費拡大を通して、それらに関わる全ての人のための、安定的な経営を目指すものであります。

ジェルファ コラム column

満足度を高めるために

NPO 法人日本 ELF システム協会 理事 石田秀樹
(株式会社サンクス 代表取締役社長)

生産者の研究、開発された高品質の花が、販売店に至るまでの経緯の中で、低品質に変化したり消費者に渡った後に、その満足感を実感できなかった場合に、花の消費規模は一気に縮小に向かう事が明白であります。

パーフェクトな状態でお客様にお届けするのが、消費を促す全てではありませんが、この問題を語らずに通る過ぎるのが、問題であると考えます。

花を買うお客様の、満足度を高めるために

- 作って満足
自信の持てる花を生産されていますか？
- 運んで満足
花のダメージを防ぐ努力をされていますか？
- 売って満足
品質の良い花を販売されていますか？

生産、運送、そして販売の現場が、満足の出来る商品を提供する事によって、消費者の満足度を高める事が可能になります。しかしながら、劣化した商品が低価格と言う名に化けて、販売されていることも事実です。

食品業界では、低品質や偽装販売は一夜の内に、その企業の存続すら危ぶまれます。しかし花き業界では社会を揺るがすまでの問題にはなりません、お客様の心の、花を想ういとしさや、愛らしさを消さるものです。決して裏切ることはできません。

現在の経済不安が叫ばれている中でこそ、花を育てたり観賞する事で少しでも人々の心が晴れやかになれば、幸せです。そしてそれが、我々花業界人の宿命だと考えてみては如何でしょうか。いつしか花が家庭生活の必需品になることを願っています。

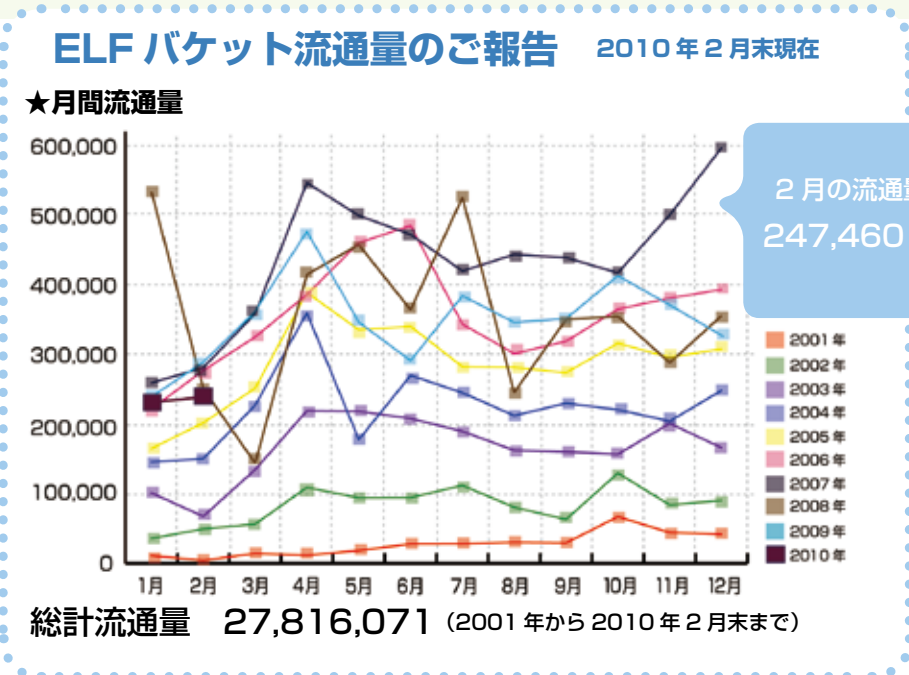
ELF バケット
品目紹介

note 06

品目別に ELF バケット荷姿の色々をお送りしております。

第 6 回は、
「ランンキュラス
特集」

詳しくは
4 ページをご
覧ください。



theme

Anthos (オランダ王国花き球根・苗木貿易協会) に学ぶ 花き業界のプロモーション・消費拡大方法 / 花き業界を支える活動とは



一世紀以上も前から、球根および球根花きの生産、取引の中心を担ってきたオランダ。この成功のキーファクターが何であり、Anthos がどんな役割をしてきたのか。Anthos (アントス) 会長のヘンク・ウェスターホフ氏に、資金の運用方法、プロモーションなど活動をお話いただきました。

プロモーション活動と資金運用について

Anthos の活動範囲は広く、幅広いプロモーション活動を行っている。そのため、各分野において組織と密接な関わりを持つ。

～資金の使い道～

組織や委員会への参加とコンサル対応。取り扱う内容は、プロモーション、マーケットアクセス、品質、防疫問題、環境、関税問題、教育、研究、物流、計画など。また、国内、国外で政府や組織との政策策定も行う。

■貿易と販売

マーケットアクセス（ロシアや中国など）のために、国際的政策の展開にたいして監督する役割。ヨーロッパ内での販売アドバイス。プロモーション政策の費用とアドバイス。アメリカ、カナダ、日本など、国際防疫政策の費用と運営。貿易障害へのアシスタント。

■物流や運送

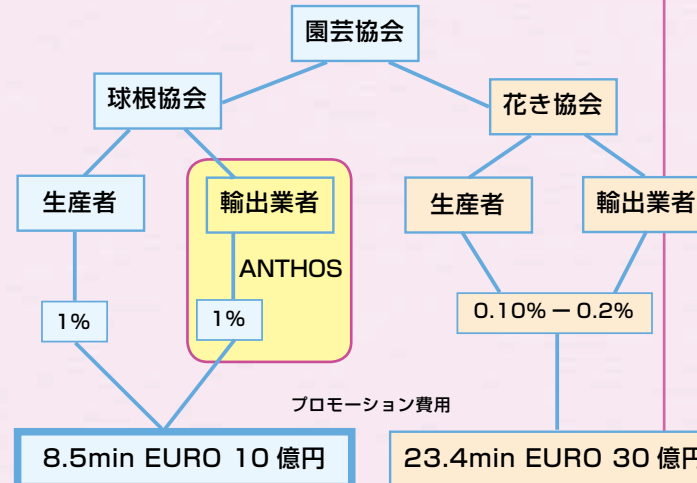
運送会社や保険会社へのコンサルティング。ロッテルダムやアントワープなどの港のコンテナの検査。

■研究

販売のサポートのための研究プロジェクトの運営。アメリカでの花き球根や多年生植物に対するリサーチプログラムの運営と費用。

■サービス

一般的なプロモーションに加えて、Anthos は様々な会の問題のサポートも行う。貿易、輸出、ビジネスなどの同意や雇用、回収や負債管理。



[上図] それぞれの政策の代表として、園芸生産協会の資金調達を行います。Anthos は球根関係の輸出業者向けの資金調達の役割を担っている。

スκανジナビアでのプロモーション事例

約2億5千万個のチューリップの球根がオランダからスκανジナビアの4各国（スウェーデン、フィンランド、ノルウェイ、デンマーク）へ輸出されている。スκανジナビアは世界の中でもチューリップの販売が大きい地域となっている。

スκανジナビア産のチューリップとオランダ産チューリップの競争の中で、オランダの生産が成長した。しかし、オランダ産と現地（スκανジナビア）産の競争が激化してしまった。そのため、スκανジナビアでのチューリップの生産の販売のサポートを行った。

スκανジナビア内で、国内産のチューリップの広告キャンペーンを始めようと企画した。大々的なプロモーションを行うため、十分な費用が必要であった（110万ユーロと算出）。今回の予算では不足していたため、更なる資金調達が必要であった。このサポートを Anthos が行った。スκανジナビアの輸入業者などから徴収。

この徴収によって十分な予算を集められ、結果として道路脇の広告や地下鉄構内への広告、市街地でのポスター広告など大々的なキャンペーンを行えた。このキャンペーンは好評で、その後も毎年行っている。



店舗用 SP ツールの活用



屋外広告ボード

街頭ポスター



13:30 ~ 16:30 ホテルコムズ大田市場

いたしました。当日は生産者、市場、仲卸、買参人、運送業者、参加いただきました。



〈講師紹介〉

Henk Westerhof 氏

(ヘンク・ウェスターホフ)

国籍：オランダ

会社：Anthos 会長

(オランダ王国花き球根・苗木貿易協会)

IBC (オランダ国際球根協会) 理事長

BKD (オランダ花き球根検査所) 理事

NAKTuibouw (オランダ園芸検査所) 理事

PT (園芸生産管理機構) 理事

オランダ園芸協会フロリアード2012 理事

〈Anthos(オランダ王国花き球根・苗木貿易協会)〉

1900年2月に設立。

花き球根貿易協会と植物貿易協会が合併して設立された。ペアトリックス女王公認によりロイヤルの称号をもつ。オランダや世界市場に向けて、花卉球根や苗木を流通する組織。花き球根協会、苗木協会などそれぞれの組織にあわせてふさわしい政策をたてる。

●組織の目的

花き球根、球根花、苗木などの流通業として、卸販売の利益を確保するための最適なプロモーション活動を行う。世界市場に向けて、オランダの花き球根・苗木の卸売業の代表として活動する。

●主な活動

- ・事業政策の共同運営
- ・広報活動、研究、品質管理、植物防疫に関する費用など流通を通じて費用徴収をする。
- ・国内・国外の政府組織に対して、各部門政策運営ができるよう円滑な調整を行う。

そのほか

- ・世界市場へのアクセス、植物防疫問題への対応、環境、関税、教育、研究、物流など
- ・公共(雑誌、テレビ、新聞、ラジオ)、広告(テレビ、スポンサー表示)、展示会、講演、報道関係者の取材受入

Anthos で集めた資金の実際の運用やPR はオランダ国際球根協会 (IBC) が行っています。

■オランダ国際球根協会について

オランダ国際球根協会 (IBC) は、オランダの球根栽培業者、輸出業者のために、球根および球根切り花の販売促進を国際規模で展開する機関です。

1952年にオランダで栽培業者や輸出業者によって組織された「Central Flower Bulb Committee」を前身とし、1986年に新たに設立された「International Flower Bulb Centre」=オランダ国際球根協会に活動が引き継がれました。オランダの栽培業者は主として球根栽培と球根切り花栽培に関わっており、輸出会社は球根の卸売りと輸出業務を受け持っています。

IBC は、ヨーロッパ、北米およびアジアを中心に活動を展開しており、それぞれの活動はオランダ本部に在籍する各分野(製品情報、展示会、AV サービス等)のスペシャリストとの連携により実施されています。

IBC の PR 概念について

(日本のオランダ国際球根協会の場合)

IBC の PR 概念は、球根の種類と利用される時期によって5つのキャンペーンに分けられています。

- C1** 春咲き球根 鉢(ポット)植え
- C2** 球根切り花 日本で栽培される春咲き球根切り花
- C3** 夏咲き球根 様々な品種や植え方を紹介
- C4** 球根切り花 日本で栽培される夏咲き球根切り花
- C5** 春咲き球根 庭植え 様々な品種や植え方の紹介



『量販のバイヤーが語る 花き業界への提言』

株式会社コメリ 園芸・農業用品商品部
チーフバイヤー 阿部 錦也 氏



2月26日（金）の午前、JELFA の会員（正会員・準会員）向けの無料セミナーを開催いたしました。株式会社コメリの阿部チーフバイヤーに「花き業界への提言」と題し、ご講演いただきました。

「生花取り扱い店は、公正で正々堂々と強烈的な競争を行い、花き業界全体を盛り上げていきたい」と話され、今後のコメリのビジョンをお話いただきました。



※プライベートブランドについては、オランダでは生産者団体がスーパー向けに企画・提案に取り組んでいるケースもある中、日本においてもPB、商品提案、消費者へ花の楽しみ方の提案など、花き業界として消費者へ提案していただくの重要性を考えさせられる講演でした。（JELFA 事務局）

- PB（プライベートブランド）の開発・・・生産者と取り組む商品化
- 鮮度は保証するのではなく、当然の付加価値として考える
- 流通形態の改善・・・湿式輸送化、流通容器のリターナブル化でエコを考える
・・・生産者から店頭までの時間短縮→鮮度保証
- 高品質・低価格・・・ボリューム感のある花。絶対的な安さではなく、相対的な安さ
- 需要の喚起・・・物日、仏花だけではなく新しいライフスタイル提案
・・・花育（子供が購入できる値段の花を提供）
・・・花の楽しみ方の提案（蕾ではなく、咲いた状態を長く楽しむ花）
- ライフスタイルの変化に対応・・・インターネットの活用
(サプライズ感として花を贈る満足、貰う喜び)

ELF BUCKET



毎月シリーズで、「ELF バケット利用品目紹介」と題して ELF バケットの荷姿をお送りしております。第6回目はランンキュラス特集です。

note 06 ランンキュラス

1 50cm 50本
(10本ずつスリーブ入り)



CF-240 (本体のみ)
バケットに輪ゴム使用(2本掛けた間にセット)

2 50本
(10本ずつスリーブ入り)



CF-240 (本体のみ)

3 Lサイズ 60本
(20本ずつスリーブ入り)



CF-240 (本体のみ)

4 50cm 40本
(20本ずつスリーブ入り)



CF-240 (本体) + CF-241 (付属)

【次回の予告】 3月 JELFA 調査報告

※回覧してください。なお、各部署や個人宛など社内の複数発送も賜ります。ご連絡ください。



JELFA のホームページ

セミナーの報告など様々な情報を公開しています。

<http://www.jelfa.net>

発行：特定非営利活動法人 日本 ELF システム協会

編集：JELFA 事務局

東京都大田区東海2-2-1 大田市場花き部 F A J 内新館4階

TEL/FAX 03-3799-5817

E-mail jelfa2002@jelfa.net

郵送先 〒143-8721 大田市場内郵便局 私書箱39号

