

(株)リーフ

愛知県豊橋市西山町西山175-5
TEL.0532-29-1588 FAX.0532-29-1566
http://www.hanayaka.co.jp/



代表取締役 インタビュアー
尾崎 幹憲 × 横内 正
[俳優]



INTERVIEW
MIKINORI OZAKI × TADASHI YOKOUCHI

胡蝶蘭の魅力を多くの方に伝えたい。無駄を省いて高品質・低価格を実現

横内 こちらでは私も贈答で利用する機会が多い胡蝶蘭を専門に扱っていらっしゃるそうですね。

尾崎 はい。私は農業高校を卒業した後に胡蝶蘭の生産農家である吉田花園さんと二年間研修をさせて頂き、独立して今年で八年目になります。

横内 八年間の歩みを振り返ったご感想をお聞かせ頂けますか。

尾崎 胡蝶蘭の生産には通常三年を要しますが、当社では栽培に適した台湾の契約農家に苗を委託生産してもらうことで期間を二年半に短縮し、日本に輸入して開花させた後に出荷するという形態を取っています。研修を終えて出荷を始めた当初の年間出荷量は約三万株でしたが、生産量や人員を年々増大させ、現在は年間二十四万株、品種については大輪系(白・ピンク・白赤リップ)

ブ、ミデイ系(白・ピンク・白赤リップ・黄色)と年中七種類を出荷できるようになりました。ここまでハイペースで生産量を拡大した背景には小売りに参入したいという目標があったため、今年七月にそちらも実現の運びとなりました。

横内 小売りに着手された動機といますと。

尾崎 まず一つに市場で競り落とされる花の価格が変動しているにもかかわらず店頭価格が上下しないことに疑問を感じ、「末端ユーザーに手軽にお求め頂けるよう価格を下げたい。そうしなければ胡蝶蘭業界の発展はない」と危機感を覚えたことがあります。もう一つの動機は流通の無駄を無くしたいという思いです。例えば豊橋の生産農家が東京の卸売市場に出荷した胡蝶蘭を、名古屋の卸売業者が競り落として大阪の小売店に卸し、贈り物として届けられた先は豊橋の生産者の近くだった...というように流通には大きな無駄があります。加えて、お届け先に到着するまでに時間が掛かることで鮮度が落ち、荷傷みもすることにも抵抗感がありました。そこで従来の無駄なプロセスを省いて価格を抑え、高品質の胡蝶蘭を末端ユーザーに直接お届けし、より多くの方に花の魅力を知って頂くことを考えて小売り部門に着手した次第です。

横内 送り頂けると自負しています。更に総人口の六十パーセント以上が集まっていると言われる東京と大阪から半径三百キロ圏内にある立地を生かし、当日十五時頃までにご注文頂ければ翌日にお届けできるといったメリットもあります。扱っているところの少ない七本立て、十本立てを揃えていることに加えて、鉢物生産量日本一という東三河地方の地域性が追い風となったのか、お陰様で多くの方に好評を頂いています。

横内 生産者直送というのは贈る側にとっても安心感がありますね。

尾崎 「はなやか事業部」が担当する小売りはすべてネットからのご注文となります。直接顔を合わせることがない分、より高い信用性が求められますので、出荷した現物や立札の画像をインターネットで確認して頂けるサービスを始めました。ご購入下さる方にも花を受け取られる方にも最大限にご満足頂ける体制づくりに知恵を絞る日々です。

横内 これからに向けた抱負をお聞かせ頂けますか。

尾崎 先程も申しましたように、鉢物業界は販売方法と流通方法に大きな矛盾があります。ですから、従来とは全く異なる形で末端のお客様のことをしっかりと考えた販売方法・流通方法を提案し、形にしていきたいと意気込んでいます。胡蝶蘭のニーズは法人がメインで個人では一〜二割に留まっていますが、将来的にはそれを五割程度まで伸ばし、どなたにも愛でて頂ける身近な花にしたいと思っています。これからも(多く)多くの笑顔を「はなやか」に、鉢物仲間とのネットワークを広げ、胡蝶蘭以外のお花も新鮮な状態でリースナブルにお届けできる体制を構築していきたいと夢は広がる一方です。



尾崎 当社がインターネット上で運営している「フラワーショップ はなやか」では一般的な価格よりはるかにリーズナブルにお

◎INFORMATION | 会社を支えるスタッフの皆様



胡蝶蘭栽培の説明を受ける横内正氏