

「小売店における日持ち保証販売の現状と課題」

(株) 花佳
代表取締役 薄木 健友 氏



(株) 花佳の薄木です。当店は、北海道札幌市の西側、西区にあります。“ママパパ花店”となっていますが、留守をすることが多いものですからお店はカミサンにまかせています。今年で20周年になります。従業員は僕とカミサンと郁ちゃんの3人です。今日みたいにお店を空ける日はカミサンと郁ちゃんが二人でやっています。お店も結構忙しくやっているものですから帰るといつもカミサンの機嫌が悪いです。

(笑)

札幌市の人口は193万人で私が商売をしている西区は21万人くらい。店がある地域は、ベッドタウンで7万3千人位を相手に商売をやっています。

お店の規模的には3人でやっているのが全国の平均的な規模といえると思います。店の経営は小売と売掛(法人)が7割と3割です。実は自分の店は元々売掛が半分くらいあったのですが、会社関係の元気がなくなってきて、特に不動産関係、建築関係の葬儀スタンドなども減ってきたため、小売の方にシフトを移して売り上げを伸ばす努力をしています。

「5年前から日持ち保証販売実施中」と書いてありますが、実はアレンジと花束についての日持ち保証販売はもう少し前からやっていた。店にある商品すべてについて日持ち保証販売を始めたのはこのくらいということです。

これは自分が携わった本です。



水上げについては自分でいろいろ試していたときに参考になる本があまりなかったので自分で出してみようということになりました。

こちらは農文社の「最新農業技術 花卉」という書籍で日持ち保証の取組について書かせていただきました。もしご興味のある方はご覧になっていただきたいと思います。またこれからお花屋さんをはじめようとか、今、花屋をやっているとしたらもっと売れるんだろうとか悩んでいるという方がいらっしゃいましたら、基本的なことが書かれている「お花屋さんの仕事基本のき」という本もあります。僕自身が読んで大変勉強になりましたのでご紹介させていただきました。

さて、これがうちのお店です。



一番売れるのはマムです。地域的に年配の方が多いため圧倒的に菊が売れます。他店と少し違うのはPOSのレジを導入して来店した顧客を管理していること。ほとんどの方に会員になっていただいているので過去の履歴がすべてわかります。日持ち保証で、前回だめだったというときは何を買っていったかわかるようになっています。

■日持ち保証販売を始めたきっかけ

うちのお店でそもそも日持ち保証販売を始めた経緯というのは、2011年に北海道内の小売店4社で日持ち保証販売実証事業を行ったことです。このとき、どの花がどのくらい持つかわからなければ自信を持って販売できない、ということで生産者の方に集まっていたいて、こういうことをやろうと思うんだけど協力していただける場所はありますか、と呼びかけたところ3団体に協力していただけることになりました。ほかにも興味をもったところはあったのですが、もし日持ちのテストをしたときにだめだったらどうしよう、なんかレッテルを貼られちゃうじゃないかとか怖がるんですね。そういうことで見送る産地が多かった。それでこの3団体でスタートしました。

当時は、まず、いきなり全部の品目で日持ち保証というわけにもいかないの生産者と話し合っって品目を決定しました。また、北海道には日持ち保証テストをする設備がなかったの東京の大田市場などに送ってテストをしてもらいました。行った結果、例えば10日持ちましたということであれば、2日か3日、店舗にあっ

たとして7日間、鑑賞期間があるということですので、5日保証は十分できるというおおよっぱなものです。2週間持ちましたということであれば7日保証が十分できるというような大体の目安を作って販売しました。

保証日数は、各店にまかせたのですが、結果として皆、同じ日数になりました。

もし花が持たなかった場合はどうするか、その場合はレシートと、できれば現物を持ってきていただければ交換するというので、同じお花の場合もありますし、同じ価格相当のものと交換という場合もありました。また、これは産地が行う保証ではなくて花屋がやる保証なのですが、産地が保証しなければいけないんじゃないかと勘違いされる方も多かったです。日持ち保証販売スタート時は、お客様にもわかるようにポップをつけたりしていました。うちの店はもともと生産者の名前とか産地とか価格の表示をしていたのですがそれに加えて5日間保証とか7日間保証などのポップをつけました。



■日持ち保証をやって良かったこと

日持ち保証をやって良かったと思ったのは、今まで札幌で日持ち保証をする花屋は他になかったの、近所では有名になったんですね。日持ち保証をする花屋ができたということで結構話題になりました。

あと、うちのお店は店内でいろいろなお花の日持ち試験をやっているのですが、お客様が見られて「まだ持っているの」とか驚かれる方が多いです。お花を持たせるにはどうするかとい

うことは社内でもよく話をしたし、お客様からもよく聞かれるんですね。それに説明をすることで社内やお客様と共通の話題ができ、日持ちへの意識が高まりました。また、うちの近所にもスーパーなど安く売るところができてきたんですが、それ以上に安心感—やっぱりお宅の店で買うと安心だ—というお客さんが僕らが思う以上に多かったのは大きな効果だったと思います。

その結果、ギフトの注文も増えたという相乗効果がありました。

バラとかガーベラってお客さんの中で持たないというイメージを持っている人が多いです。でもうちの店のガーベラは2週間くらいもちます。最初は3日か5日くらいでだめになるものと思っていましたが想像以上に花持ちしたということでリピーターが増えました。今では10日から2週間くらい持たせる方が非常に多いです。

現在はうちの店では全商品を5日保証で販売しています。

これは日持ち保証を始めた当時のポップです。

季節によって色を変えたりしています。



■なぜ日持ち保証販売が必要か

さてところでなぜ日持ち保証販売なのでしょうか。

ここが花屋さんの中でよく言われることです。そんなことしなくてもよいだろう。ほかに売り方がいっぱいあるだろう、と。この理由に

ついて僕なりにいろいろ考えました。

皆さんよくご存じのとおり花き業界の現状は数字をいちいち見なくても非常に落ち込んでいます。98年から見たら市場取引額が2000億ぐらい落ち込んでいるということで、**危機的な状況**であるといっても過言ではない。花に携わる人も、生産者も非常に減っています。僕が以前住んでいた平取町というところでは以前は生産者が24名ぐらいいたのに今は2名ぐらしかいません。以前はスターチスの産地だったんですけれども、ほとんどトマトにスイッチしてしまいました。

全国的にそうです。花屋さんも減っていますね。高齢でやめていく人も多い。これは本当に危機的です。市場も統合されたりして減ってきていますね。明るい兆しが見えてこない。

こうした中で、後で農水省から説明があると思いますが、国が法律を作って盛り上げようとしてくれていますので私たちも何とかこれに乗かってやっていきたいと考えています。そして法律ができる前に国産花きイノベーション推進事業というのができまして北海道としてもどういうことができるのか、いろいろ考えてアイデアを出して今、実際に動いているところです。

「イノベーション」の定義というのはいろいろあると思いますが、僕らが考えるのは「革新」とか「新しい考え」とか、花の業界にそういうことをいれ込んで今までにないことにトライしていこうということだと思っています。

あと、本日の配付資料を見ていいなと思ったのがオリンピックに向けての様々な取組。

これはとても期待を持っています。なぜ期待を持っているかというとオリンピックが開催される夏は北海道が産地なんですよ。もろ産地。なので、北海道の生産者に発破をかけています。でも、オリンピックに花が使われるということも、チャンスだということもいまいっちゃわかっていない気がします。その辺は道内でも声を

大にして言っています。

今、スポーツ業界ではフラワーセレモニーという、メダルとお花がセットで使われるのが一般的になっていて、これは花屋にとっては本当にうれしいことです。

これは浅田真央ちゃんがフィギュアの大会で優勝したときのブーケ。たしか岡山のデザイナーの方がデザインしたものだと思います。お客様の中にはこれと同じものを作ってほしいという方がいらっしゃるんですね。なので2020年のオリンピックのビクトリーブーケのデザインはこういう花材でこういうデザインというのを早めに全国の花屋に情報を教えていただけるといいなと思います。大会をやっている最中にタイムリーに売るといようなことができれば、全国の花屋さんの売上げがあがるのではないかと期待しているところです。どうやって波に乗るかがポイントになってきます。今のままでは売上げは確実に下がっている。現実問題とてもきついです。ただ自分がいうのもなんですが、**花屋が売っていかないとこの業界の繁栄がない**。いくら生産していただいても需要がないということになってしまう。今のお花屋さんは黙っていても売れた時代を経験しているものですから、いざ売れないとなってもどうしていいかわからない方が多い。老舗の花屋さんほど苦労されているところが多いです。逆に違う業界からひょっこり入ってこられた方とかはいろいろなやり方、トライをするので元気な方が多い。さまざまな既存の組織、組合等に入っていない人ほど元気な人が多いのではないかと思います。これは、**逆にチャンスでもあり、やればやるほど売れる、ということでもある**といえます。

こういうところも含めて僕は**業界としての販促活動は重要だ**と思います。このあと小川さんが話をされるとと思いますが、ぜひ業界の皆さんでお金を出し合って大きな波を作りたいなと思います。

■フラワーウォークの効果

僕がいる北海道でも、例えばフラワーバレンタインなどには業界全体で取り組むようになってきました。バレンタインの時とホワイトデーのときにいろいろな人に声をかけてフラワーウォークをしようということではじめました。スタート時は50名くらいだったのですが、市民の方といっしょにやるようになって、どんどん人数が増えて今は地下街を一斉に歩くのがちょっと危険な状態にまでなりました。なので今は札幌以外にも旭川、小樽、空港などに分散して行っています。

フラワーウォークをやってみてすごくよかったのが、札幌って市場に二つの切花荷受け会社があるのですが、仲が良くないんですね。あまり話もしないし、ライバル意識というのがあって販促活動もいっしょにやるのが少なかった。でもこのフラワーウォークをやるようになって、**仲良くなったといういろいろなことを一緒に考えるようになった**んですね。お花屋さんの集まりも派閥がいろいろあって、組合が二つに分裂していたり、花キューピットがあつたり、イーフローラという組織があつたりいろいろあって融合するということがなかった。それがフラワーウォークにはいろいろな人がいっしょになって壁をなくして歩き始めた。これをやり始めてからずいぶんと意識が変わってきて、とてもおもしろいことになっていると思います。

このフラワーウォークは「北の花人会」という仲卸さんが主体でやっているのですがこれとは別に北海道農政部主体でもフラワーウォークをやっています。こちらも非常にいいアイデアで、市役所とか道庁、銀行などで道産の切り花を使った花束を非常に安い値段で販売しています。花束には必ず産地などを記載したシールを貼っています。職員が帰るときに、用意した花束の中から好きなものを選んで帰ってください、フラワーウォークなので見せて歩いて帰っ

てくださいということをお願いしています。飲み屋さんに行く方もいますし（笑）、ちゃんと奥さんに持って帰られる方もいます。奥さんに持って帰られた方はとても好評で次回もぜひ買って来てくれとリクエストがあるといいます。やるとともに量が増えてきて作る方も大変なことになっています。最初は数件の花屋さんで作れる数でしたが今ではいろいろなお花やさんをお願いして大量の花束を用意しています。このフラワーウォークは、道庁の職員の方や札幌市の職員の方に、北海道でも結構良い花作っているんだな、飾ったら長持ちするなど再認識していただくきっかけになっています。

これはフラワーウォークの写真です。



北海道は2月とか3月に外を歩くと花が凍っちゃうんですね。それで地下を歩いています。100人を超える人がだらだら歩くとこんな感じになって危険なのでガードマンさんから注意を受けたりして最近は人数を減らして対応しています。

■愛の3ヶ月



これは元旦に新聞に載せたチラシなのですが、愛の3ヶ月ということでもず1月31日は**愛妻の日**。1月31日は必ず花を買って帰る、そうすると奥さんはとても喜ぶますよ、というPRをしています。そして、2月14日は**フラワーバレンタイン**。これは相当定着してきた感があります。それから3月14日は**ホワイトデー**。これ、フラワーバレンタインをやるときに地元の花屋さんに相当言われたんですが、ホワイトデーに花を贈ろうという活動をこれだけやってきたのになぜバレンタインに花なのかと。そんなことを考えること自体が僕は不思議で、花を贈ろうという**機会は多ければ多いほど花屋にとって**はいいわけです。もらう方だって花をもらう**機会は多い方が**うれしい。なぜ、そこにブレーキをかけなければいけないのかわからない。バレンタインデーに花をあげてもいいし、ホワイトデーに花をあげてもいいし、1月31日に花をあげてもいい。ということで花を贈る「愛の3ヶ月」、ということでPRさせていただきました。

このハートのカーネーションは先ほどのフラワーウォークの際に話題性を作るためにこれをもって配りながら、「これをもらおうと幸せになれる」みたいな勝手なネタを振りまいたんです。そうしたら Facebook とかを見た人が「花、ください」ということしてくるんですね。そうするとまた写真をパシャパシャ撮って

facebook とか twitter とかにあげてくれる。これはお金をかけずに広める方法としてやっています。あまりガセネタを流すと大変なことになりますが（笑）。もらった人は嬉しい（幸せになる）ということで、こういうイベントをやっています。「愛妻の日」というのは以前から日比谷花壇さんがやっていたもので、実は、日比谷花壇さんと花キューピットというのは普段あまり交流がないんですね。ですが、こういう大変な時代なのでコラボをやってみたいがどうだろうというお話をさせていただいたところ「全然かまわない」と、自分たちもこの取組を広げていきたいと考えていたといるので「愛妻の日の花贈り」をぜひやってくださいということで実現しました。この宣伝の費用はどこから出ているかという「北海道フラワーコミュニケーション」という、北海道の生産者の組合とか市場とかフジテレビネットワークさんとか、花屋さんとか8団体が予算を出してやっています。こういう活動が北海道でだんだん増えてきてまして、もうちょっとがんばろうということで考えているのが「花大陸北海道」という言葉を使って北海道全体を花の大陸にしようというもの。これはもともと高橋はるみ知事が観光という観点から「花大陸北海道」という言葉を作ったのですが、北海道は花をたくさん作っており、生産という観点からも“花大陸”であるということ PR したい、ということで我々花屋とか市場がいっしょになって「ブルーメン」というチームを作って、いろいろなところで花活けをしたり、それを PR するという活動をやっています。そのキックオフのパーティーを札幌で開いたときに今日講師で来られている、小川典子さんが来てくださって、ちょうど花の国日本協議会を立ち上げようと言われていたときだったのでその想いを講演いただきながらこの「花大陸北海道」と「花の国日本協議会」の活動をリンクさせてがんばろうというイベントをやりました。

このときはお花を生けるちょっとしたコンテストを皆さんに見ていただいたんですが、ちょっと異常な盛り上がりで私自身びっくりしました。これ実は、参加者の呼びかけをしたのが1週間前だったのですが、1週間で何人くらいの人が集まるかなと思ったら170人くらいの人が集まってくれたんです。主に生産者の人、市場関係者、お花屋さん。そのほかにも花に関わるいろいろな方が集まってくださってこのイベントに参加してくれました。

このあと、国産花きイノベーションの事業ができましたので、今後はこの予算を使っていろいろな活動、消費者に対する PR 等をしていく予定です。ただ、本当に売上げを伸ばすためには、イベントをやっても、一時的なもので終わってしまえば全く意味がないんですね。花の業界を盛り上げるためには、持続が必要です。

■感動しないと花は売れない

なんでお花は売れなくなったのか、それを考えて対策を打たないとまたお花は売れなくなってしまう可能性があります。何で花が売れなくなったのかというお客さんが満足していないからです。だからリピートしない。お金を払ってもそれ以上の価値があると感じられればまたお花を贈ろうと思ったはずなんですね。もちろん景気が悪くなったとかいろいろな理由はあるんですけども。自分自身もそうですが、何かをあげて相手にすごく喜んでもらえたというような経験があればまた贈ろうという気持ちになります。過去のお花の業界にはそれが足りなかったのではないかと。お花は心なんです。感動しないとお花は売れないと思います。お花はどんな用途で使われても必ず心がついてくると思います。僕は普段はずっと配達をしているのですが、お花をお渡しするとお客様は必ず笑顔になります。でもせっかくもらったお花なのに、すぐにだめになっちゃったらどうでしょう。よく聞くのが1万円のバラの花束を買っても3日くらいでだめになっちゃって、「1万円も出した

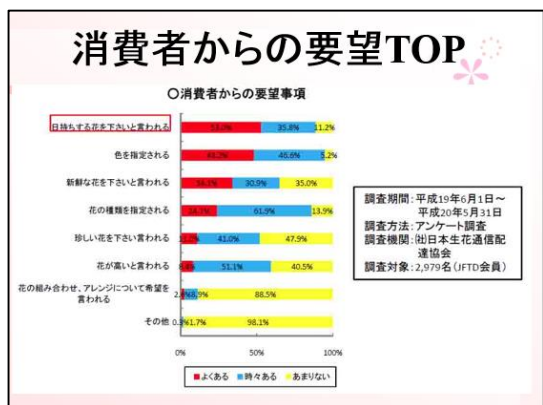
のにこれかよ」と。これではリピートする気にはならないと思います。お客様に笑顔になっていただくためには、品質のきちんとしたものを届けなくてはならない。品質のしっかりしたお花を届けようと思ったらやはり産地、市場、花屋さんとの連携が絶対必要になると思います。お花は心の商売だと最近改めて思っています。

ユニバーサルスタジオジャパンは最近人気がすごいですね。あれは一度行った人が満足してもう一度行きたいと思わせるようなものがあるからだと思います。ディズニーランドもそうです。

そういった花の業界にしていけないと右肩上がりの成長は無理だと思います。今のままではお客様の満足度は低いと思います。

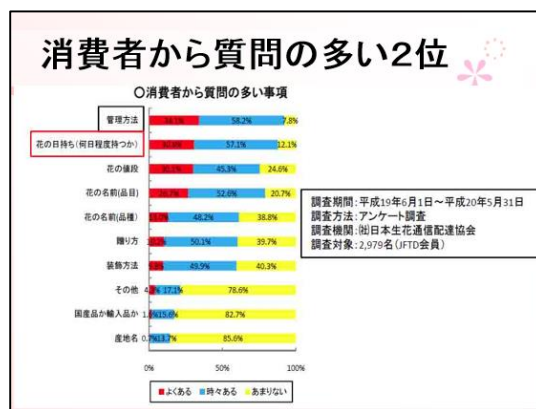
お客様の満足度というのはデザインとかお店の雰囲気ももちろんあると思いますが、やはり品質—鮮度・日持ちが大きいと思います。本当にそう思います？皆さん。どうでしょう。

これは農水省から出ている資料で、花キューピッドメンバーに対する消費者ニーズに関するアンケート結果が載っています。



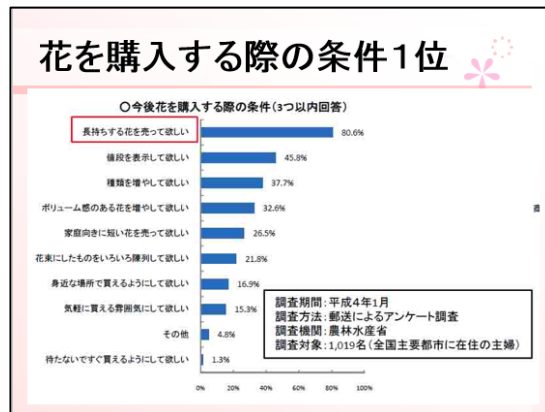
「消費者からの要望」のうち「日持ちする花を下さいと言われる」というのがトップになっています。

また「消費者から質問の多い事項」でも「花の日持ち、何日程度持つか」というのが2番目に多くなっています。



実際に僕もお客様からよく聞かれます。僕、いろいろところで講演をしますが、お花やさんたちを対象にした講演で「ここにあるガーベラは何日持ちますか。」と聞くと答えられる人はほとんどいません。必ず言い訳するんです。室温によります、とか環境によりますとか。それは確かにそのとおりなんですけれど。

たとえばローテローゼというばらがあって25度の温度のときはどれくらいもつというデータはあるわけですから、そういう日持ちに関するデータをお花屋さんがいくつかもっていれば何℃の時は何日くらいもちますとかある程度のことは言えます。そういうデータを持っていないからどう答えていいかわからない。だから言い逃れしかない。自分のお店で日持ちテストをしていれば当店ではこれくらい持ちますが、



お客様のところでもう少し温度が高ければ何日くらいになりますよ、というようなことが言え

ます。これが言える花屋であるかどうかというのがもしかしたら大事かもしれません、それがプロの花屋かなと思います。

「購入する際の条件」としては、「長持ちする花を売ってほしい」、というのはダントツになっています。お客さんはそれを求めているということがわかると思います。

「花を購入する場合に必要な事、求める事」としては、1番目は「色や香り」、これはやはり日本人らしいなと思います。2番目に「新鮮で日持ちがするかどうか」というのが出てきており、やはり日持ち保証というのはありなのかなと思います。

■大手スーパーで始まりつつある日持ち保証販売

お花屋さんに対する講演会を行った際、来場



した方に、「日持ち保証販売をするとしたらどうということが心配ですか」という質問をしたら、めっちゃめっちゃたくさん出てきました。やらないための理由はたくさんあります。でも、お客様は求めているんですね。そして、大きいところはすでに始めています。例えば、イオンさんは「花持ちサポート」ということで200店舗以上で実施しているときいています。

これは僕らのような小さいお店にとっては驚異。カインズさんもやっています。道内の大手スーパーも始めようとしています。

なぜ日持ち保証販売をやろうとしているかというと「消費者が花を買わなくなった理由」と

して「持たなかったから」という理由が多く出てくるからです。自分が買うとしたら同じ値段であればどちらを買うか、ということです。

イオンさんも日持ち性向上対策実証事業のメンバーで、店舗によって日持ち保証をしているところとしていないところがあるので、それによる違いなどのデータをいただけるかもしれません。スーパーの花が我々専門店の花より持つようになってきたらどうでしょう。今はスーパーより我々花の専門店の方が花持ちがよいと思われるから専門店で買いに来てくれていると思いますが、これが逆転してしまったら町の花屋さんとは相当きついと思います。

今、デザインだけではなかなか売れない時代になっています。やはり品質が重要、ということで大手スーパーでの日持ち保証販売が進んでくると驚異です。その前に花の専門店はいろいろやっておかなければなりません。

■日持ち保証販売の効果

うちの店もそうですが、全国で日持ち保証販売をしているお店がありますが、どういうことが起こってくるかということ、まずスタッフが変わってきます。スタッフが日持ちさせるためにはどうしたらよいかということを考え始めます。僕がすごくショックだったのが、「日持ちが長くなると花が売れなくなるのではないか」と言われたこと。お花屋さんと言われることもありますし、特に生産者に言われます。僕はこの考えが業界をダメにしたのではないかと危機感すら覚えます。お客様の意識との大きなギャップがあるんじゃないかなと思います。

最低5日間はお花を楽しんでいただきたいというのがうちのお店の意思表示と思ってやっています。それでもお客さんによっては1週間、もっとすごい人になると2週間持たないと文句を言う人がいます。以前雑誌社の取材が来てくれたときに、ちょうどお客さんが来て、「この間買ったお花2週間もたなかった」と言われたんですね。これを聞いて雑誌社の人はとても驚

いていました。うちの店には結構そういうお客さんが来ます。そこも次元の違いで、うちのお客さんの中にもいろいろ意識の違う人がいるのかなと思います。

日持ち保証をするにはそれなりに知識が必要かと思えます。今日はお花屋さんとか生産者さんは少ないかもしれませんが、もし日持ち保証をしてみたいという方がいらっしゃいましたら、生産者さん向けのマニュアルがありましてMPSジャパン（株）のHPにも載っていますのでご覧になっていただければと思います。これ、前処理の仕方とかいろいろ載っていますし、お花屋さんがみても役に立つと思えます。

お花屋さん向けのマニュアルもありますので、ご興味のある方はダウンロードして見ていただければと思います。

ポップもあります。うちは自分で作っていますが、こういうポップもMPSジャパンに言えばもらうことができます。これを店頭に掲げるだけでお客さんは“このお店は日持ちに対して意識が高いんだな”とわかります。こういったところから始めていただけたらと思います。

■日持ち保証の問題点

当店が日持ち保証を始めたとき、問題点もいくつかありました。いいことばかりではなかった。特に大きいのが**母の日のカーネーション**。これの**日持ちの悪さが非常にネックでした**。母の日当日に近くなればなるほど品質が悪くなる。本来だったらぎりぎりを買えば買うほど鮮度が良くなって日持ちが良くなるはずですが、意外と残念なものを買わされて使えなかったということが多々ありました。それからお盆のコギク。葉っぱが黄色くなって使えないんですね。あと夏のアルストロメリアとかガーベラ、ダリアなど非常にネックになります。あと輸入品では、時期によっては胡蝶蘭やカンガルーポーの水下がりとかスプレーマムの葉傷みは本当に困ります。

これらの原因究明と対策を「花きイノベーション

推進事業」の「花き日持ち性向上対策実証事業」というのでやっています。今までは1000万円ぐらいの予算でやっていたのを今年度は1億円近く出していただいています。

大きなテーマの一つが**ボトリチス病**（灰色カビ病）。これは花屋にとっては大変やっかいな問題です。トルコキキョウとかバラ、ガーベラやスターチスなどあとから病気が出てくるんですね。買ったときに出ていることもあります。

日持ちしない花の改善、なぜもたないのか、葉がしおれる、黄化するのを防ぐ、などのテーマについて生産チーム、流通販売チーム、調査研究チームの3つで具体的にどうするかというのを一生懸命やっている最中です。この結果というのはこの事業が終わった時点で報告できると思いますが、今日は当店が取り組んでいる日持ち向上のためのテクニックについてご紹介させていただきたいと思えます。

■日持ち向上のテクニック

お花を持たせるには基本があります。

まず①**バクテリア対策**、②**花ごとの適切な水上げ**、③**花にあった栄養補給**、これは本当に大事です。それから、④**花持ちアイテムの利用**、そして、⑤**お客様へのアドバイス**、これもとても大事です。これによって持つ、持たないというのがずいぶん変わります。

まず、知っているようで知らない**吸水性スポンジ**（フローラルフォーム）の使い方。この吸水性スポンジの間違った使い方をしている人が意外と多い。その間違った使い方とは何かというのをご説明させていただきます。

まず水の吸わせ方。吸水性スポンジは水の上にぽんと置かなければいけません。自然に水を吸って落ちていくのを待ちます。無利に押しはいけません。あと穴があるスポンジがあるのですが、この穴を上にするか下にするかで水の吸い方が全然違います。これは意外と知らない人が多い。穴のあるやつは穴が下です。そうすると一気に沈みます。あと、スポンジの吸水速

度は夏と冬で全然違います。冬はめっちゃめっちゃ遅くて夏は早いです。これは水上げともリンクしていて水の温度がある程度ぬるい方が水上がりは良いです。水上げの悪い花ほどぬるま湯を使うというのはそういうことなんです。冷たい水ほどあがりにくい。これは水の粘度とって水の固さと関係します。

次に挿し方。これも非常に大事です。お花屋さんには花の茎をナイフでカットします。ナイフでカットする場合とはさみで切る場合があると思いますが、ナイフでカットする場合、カットした切り口は斜めになっていますが、この向きをスポンジに挿すとき切り口を上にするのか下にするのかで花持ちが全然違ってきます。スポンジというのは上から乾燥してきますので、上の方は水がなくなってしまう。切り口を上に向けてしまうと花はすぐしおれます。したがって切り口を下向きにして常に水のあるところに挿すようにするのが花持ちの基本です。なかなかデザイン重視でそうできないと花持ちが悪くなってしまう。ですから、ギフト商品ですとか長持ちさせたい場合は切り口を下にするというのが本当の基本です。

また、昔の吸水性スポンジはガーベラなどの茎が黒くなってしまいうことでセロテープをまく方がいます。そうするとガーベラの茎は傷まないのですが、水はすぐ下がります。植物は茎からも水を吸うんですね。そこで止めてしまおうと”ぐだっ”とになってしまう。細い茎で柔らかく挿しにくいものはテーピングして挿すというテクニックはありますが基本的にテーピングはあまり植物的には良くない。昔のスポンジは茎を黒くしてしまう酸性の成分を含んでいたのですが、最近の国内のメーカーのものはそういう成分を含まないものが開発されていますのでテーピングは必要ないと思います。

さて、ここが一番大切です。給水スポンジの特徴は水をスポンジの下にやらないことです。お花さんはよく深挿し、深挿しといいますが

スポンジの下まで貫通してしまうとそこには水はないという状況になります。そうするとすぐ枯れてしまう。何で枯れちゃうんだろうと理由がわからないことがありますのでスポンジの基本として覚えておいていただきたいと思います。

それとカビ。スポンジ自体はカビは出ないのですがステム（茎）にカビの成分があるとカビます。また、スポンジの上から栄養剤をかけると糖分が入っているのでカビの栄養になってしまいます。それでどうすればいいかということとスポンジをぴったり埋めるのではなく隙間を空けておく。そうするとその隙間から水を入れることで下に水がおちていきますので先ほどのようなことにはなりません。あと、以前からお花さんにはバケツ、ハサミをきれいにしようと言ってきましたが、今は産地に向かってこれを言っています。僕は全国の300くらいの産地に行っており多い方だと思います。産地に行ったときは、さりげなくバケツに手を入れてみるのですが、バケツがぬるっとしてることがあります。人間もぬるぬるするお風呂に入ったら気持ち悪いですがお花も同じです。決してお花にとっても良くないんですね。今はとにかく除菌の徹底というお話をしています。



これはルミノメーターといってバクテリアをチェックする機械。お花さんを相手に話をするときはよく持っています。それで会場でお花さんにハサミをもってきてもらって機械で

チェックするとすごく高い数値が出ます。なぜかというとお花屋さんにはハサミをきれいにしないんですね。床屋さんはハサミを研いだりしません。生産者も胡蝶蘭の生産者やダリアの生産者はハサミをバーナーであぶったりしてすごくきれいにしています。なぜかというとうイルスが怖いからです。ダリアは今、大問題になっていますよね。ちょうど先日も某産地にお伺いしたのですが、枯れているのが目立ちました。これ全部ウイルスだと伺いました。ウイルスを増やさないためにはハサミの除菌がすごく重要です。

高知に芸西という産地がありますがバーナーがおいてあってここでもハサミをあぶって採花していました。

バクテリアのチェックをしながら、今うちの店の日持ち試験ではガーベラが置いてありますが、2週間たっても全然なんともない。抗菌剤を使っているとまずガーベラの首は落ちません。そうすると最後ガーベラはどうなるかご存じですか。たんぼぼの綿毛みたいになって終わるんですね。お客さんから「いやあガーベラって最後はタンポポの綿毛みたいになって終わるんだね、なかなかそこまで飾ったことはないよ」と言われたときはうちのお店でやっていることは無駄ではなかったなと思いました。

こういうことを繰り返しやっていくとお花にとって良いことというのがわかってきます。

花ごとの水上げ方法については、通常だと話すのに2時間かかるのでここでは詳しく説明しませんが、水上げについては、空切りといって空中で切ったり、水切りしたり、湯上げしたりとさまざまな方法があります。どちらかというとな効果が高いと言われているのが湯上げです。お湯によって中のバクテリアも殺して、空気を追い出して、空気が薄くなったところに水を吸わせると非常に良い。また樹液をある程度出してしまうので自分の樹液によってしおれることも少なくなる。こういう効果があります。

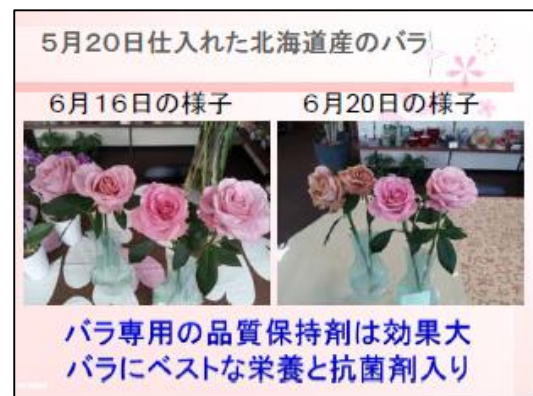
僕は水上げというのは速やかに水をあげるのではなくて水を下げにくくすることが水上げだと思って説明しています。

例えばバラは、鮮度によって荷姿がだいぶ変わるのでそれで品質を判断します。葉を触ってみると葉っぱが冷たいものは良いのですが、葉っぱがぬるくなっているものは水が下がりはじめていますのでまず葉っぱに触ってみるのが良いです。

ボトの確認は花の裏側を確認します。あと茎、香りの確認などをして元気がなければ湯上げをしますが、最近は輸送技術がよくなっているので、通常は簡単な空切りや水切りなどを行っています。

あとは、今いろいろな水上げ剤というのが様々なメーカーから出ていますのでこれを使うことをおすすめします。

水上げ剤というのは通常栄養が入っていないのでバラについては栄養が入っているバラ専用のものを使うのがよいと思います。全然違います。



北海道のバラは基本的に持ちがいい。これは5月20日に仕入れたバラの6月16日と20日の様子です。通常の鮮度保持剤ではだめになってしまいますが、バラ専用の鮮度保持剤では20日くらいたっても室温でこれだけがんばって咲くんですね。バラの持つものは1ヶ月くらいは平気で持ちます。こちらのように30度とかの室温になると難しいですが、エアコンの効いている部屋とか20度~25度くらいの部屋で

も鮮度保持剤を使えばバラの花持ちはよいです。

日持ち保証をするときは“持つ”品種を選びます。

ただ、バラの持つ、持たないというのは産地にもよります。寒暖の差があって、日照時間があるんだけど涼しいところ、そういうところの花を選んだりします。比較的日持ちするバラを扱う種苗メーカーというのがあります。あまり言えないんですが、そのメーカーの品種だと先ほどもいったように1ヶ月くらいもつ。僕はスーパーローズとっています。長く花を楽しみたいというお客さんにはそういうバラをおすすめします。バラのメーカーカタログには**日持ちの目安**というのが書かれてあるんです。ところが我々が仕入れるところになるとわからなくなってしまう。できれば**市場でそういう表示をしてもらえると日持ち保証もやりやすい**と思います。

日持ち保証とかが言われるようになって、いろいろな栄養剤とか品質保持剤や先ほどの新しい給水スポンジなどが出てきました。

■大きく変わったチューリップの日持ち

そして、今年すごく変わったと思ったのがチューリップ。チューリップの売り上げはものすごく落ちています。何とかしなければいけないということで富山とか新潟の方で前処理剤を使うところが飛躍的に増えました。チューリップは間延びするんですが、これがしなくなる。そして日持ちするようになるんですね。チューリップというのは日持ち保証にはすごくネックとなる花で、暖かい部屋だとたちまちバーっと咲いてしまう。これがこの薬剤を使うことにより押さえられるんです。ただ残念なことに**この処理をしているかどうかというのは我々には伝わってこない**んですね。市場や卸関係の方が表示したり、我々小売店でもお客さんに対して説明していくべきだと思います。

後は香りを押さえる薬。お客さんの中にはか

すみ草やユリのおいがいやだという人もいますね。これを押さえることができる薬が開発されています。

■驚異のミラクルミストとフィニッシンググタッチ

あと、僕の中で最近一番のヒットだったのは**ミラクルミストとフィニッシンググタッチ**。

これはなにかというと、花にとって適当な湿度というのは60%~80%と言われているのですが、それ以上になったりそれ以下になったりすると花持ちに影響します。特に湿度が低くなりすぎるのが良くない。湿度が高いとカビは生えやすくなりますが、植物にとって湿度は高い方が良いんです。逆に湿度が低いのは植物にとって致命的になります。植物は葉の表面に葉面境界層という膜を持っているのですが、それに風とかが当たると膜がなくなってしまうので、蒸散ばかりが行われてしまうようになります。それが、このミストによって栄養、細胞を活性化させる作用（合成サイトカイン）が生じます。これによって花持ちが良くなります。うちのお店でいろいろなお花に試したんですけど、**カラーの花持ちは全然変わります**。あと品種によって違いがあるので一概に全部とは言えないのですが**ダリアも本当に花持ちが良くなります**。あと、驚いたのは**ストック**です。**ストック**もしおれやすいのですがこのミストをかけることで花持ちがすごく変わります。

また、このテストをしているときに気がついたのですが、このミストを葉っぱにかけるとまた花持ちがだいぶ変わります。植物って不思議なんです弱ってくると自分の排出物をたくさん出し始めて水が濁ってくるんですね。でもこのミストを葉っぱとか花にかけると水の濁りが減って花持ちが良くなります。

■ボトリチス対策

次にボト（灰色かび病）。これを花屋としてどうやって押さえるかというのが本当に重要です。うちの店でもボト対策としていろいろ試し

てきたのですがこれがなかなか難しい。その中で比較的効果が高いと思われるのは二酸化塩素。二酸化塩素によるカビの抑制というのは結構、効果があるというのがわかりました。南米のコロンビアとかで使用されている二酸化塩素のシートをテストしたことがあります。これでバラのボトはある程度押さえられました。あと、うちは母の日のカーネーションはだいたい2週間前に仕入れて冷蔵庫に入れておくのですが、カビが出てくることがあります。これを押さえるのにこの二酸化塩素のシートを使っていました。

あと、これ余談なんですけど、うちの店で風船の中にアレンジを入れるというヒット商品があるのですが、風船の中に花を入れるとかびやすいんですね。これもカビ防止のシートを入れるとかなり違います。ただ二酸化塩素というのは鉄などは錆びます。最近の新しい冷蔵庫は錆防止のコーティングがされているので安心ですが、古い冷蔵庫を使っていられる方は錆びる可能性があります。クレベリンという製品も二酸化塩素です。

それからナノイオン。これが結構すごいです。うちの店で冷蔵庫にいれたものとナノイオンにいれたものと通常のものを比べたことがあります。すでに仕入れたときから若干カビが出ていたものなのですが、ナノイオンのものはその後まったくカビが出ませんでした。一回の試験では何とも言えないので何回か試してみたのですが、確かにカビの抑制効果がありました。この話を地方でしたときにシャープの本社の方から連絡がありましてぜひ「プラズマイオン」でも試してほしい、というお話があって、先週お店の方に、家庭用の何倍もある業務用のものを3台設置して実験を行いました。ただ、残念なことに比較ができないんですね。店中全部やってしまったんで。実験中、シャープの方が来られて、イオン等の計測をされて店中は、非常にいい状態だということでした。確かに実験中

は冷蔵庫の中もカビは出ませんでした。それが5日くらい前に、実験が終わってこれを取り外したらカビが出始めました。ちょっとびっくりしました。

シャープさんでは正式なテストを花ではやられていなかったんで、今、東日本板橋花きさんでテストをやっています。ここでは、クリアボックスで一つはプラズマクラスター、もう一つは普通の風を当てるという比較実験をやっています。結果が出たらまたおもしろいことがわかるかもしれません。

プラズマクラスターがなぜいいかというとOHラジカルがカビのタンパク質を分解してカビを生きていけなくするから。あと、プラズマクラスターではカビ防止だけでなく、副次的効果としてハイブリッドチーズのくさいにおいも消えました。ただ、良いにおいも消してしまう可能性があるんで今後そのテストをしてもらう予定です。バラとか香りが消えてしまったら意味がないので。

他のボト対策も今いろいろな補助事業でやられているところなのでまた後日お知らせできるかなと思います。

■STS 剤の効果

うちのお店では日持ち試験をいろいろやっているのですが、一番驚いたのがトルコギキョウの花持ち。持つと思っていた産地が意外ともたなくて、持たないと思っていたところが持ったり。それで産地に聞いてみたところ前処理をしているかどうかの違いでした。STS 剤（エチレン阻害剤）を使っているかないかで全然違う。りんどうもそうです。トルコの有名な産地では前処理をしていません。でも道内のそれほど有名でもない産地の花がなぜもつのかなと思ったらそういうことでした。

きちんと経費をかけているのだから **STS 処理をしている産地は表示すべき**と思います。

カーネーションは残念なことに前処理をキッチンとしない産地もあります。そこでちゃんとや

れば持つのではないかということで、本来は生産者が使う前処理剤を花屋が使うとどうなるか？うちの店でテストをしてみました。

キンギョソウ、カーネーション、トルコギキョウ、リンドウ、ブルースター、かすみ草などは効果がありました。ただ、手遅れのものもあります。デルフィニウム、スイートピー、ブバルディアなどは全然だめです。

かすみ草とかは産地で徹底的にやられているところが多いと思いますが、先日仕入れた某産地のものは全然持たなかったのが前処理をやっていない可能性が高いのでは？と思います。

花店で STS 剤を使用する場合は農家さんが使うのと同じ倍率でやると濃すぎる可能性があるのを薄めにして使いました。ある産地のカーネーションが 1 週間から 10 日間くらいしか持たないので、この産地は STS 処理をやっていないのではないかと思います。自分のところで処理をしてみました。そうしたら、10 日たっても 2 週間たっても全然大丈夫で、1 ヶ月たっても平気でした。このくらい持つカーネーションなのにあまり持たなかったということは、この産地は前処理が薄すぎたのか、やっていないのだと思います。今は機械があるので調べれば銀の含有量等ですぐわかるのですが。

うちの店では母の日のカーネーションについては前処理をします。そうすると 2 週間くらい前に仕入れても花持ちには問題無いのでそうやって販売しています。

■ダリアの日持ちを伸ばす技術

ダリアも花持ちが非常に短くて残念なお花の一つ。これをどうやって日持ちさせるかが僕のテーマです。実際、今、試験場と一緒にやっているところなんです。ヒマワリは昔すごく大きな花でしたが今は小さいのが標準。あれの原型を作ったのが北海道の方なのですが、圃場に行くとびっくりします。水をすごくおさえていて、土もひび割れています。そうすると花が大きくなれないんですね。他にも理由がありますが、

これは特許栽培ということなので詳しいことはお話しできないのですが、土の中であるテクニックを使います。これにより日持ちがすごくよくなります。こういう栽培方法がもしかしたらダリアにも使えるのかもしれない。実際に JA 豊橋というところでテスト栽培をしています。トッピー栽培、俗に言うトレー栽培です。

(参考) トッピー栽培

(株)大田花き HP より


トッピー栽培 (JA 豊橋オリジナル栽培)

◇畑(土耕)での栽培ではない、トレー栽培です。
トッピー栽培は、生産者全員が同じ土を使い地面からトレーを離し(エアブルーニング)、養水分をコントロールする栽培方法で同じシステムをとる事で品質を揃い易くしています。

◇栽培品目
ひまわり、ケイトウを中心に各種草花類です。

【商品特性】
茎が硬く細く、花は小さめに仕上がっています。ひまわり・ケイトウ、いずれも茎が大変腐りにくく、日持ちも抜群です。
ひまわりでは、茎が少し黄色味がかかった仕上がりと なっています。
出荷箱には「トッピー栽培」のステッカーが貼ってあります。

☆お花屋さん、消費者の皆様へ
とにかく一度お買い求め下さい。



先週、愛知に見に行ったのですが、びっくりしました。これ本当のトレーです。ここにダリアを植えて育てているんです。去年、ここのダリアを仕入れたところ、非常に持ったんですね。それで何が違うんだろうということで JA 豊橋の方にお聞きしたところ、実はここだけ栽培方法が違うんだけど、まだいろいろあるので今のところ言えない、ということでした。今年置賜で講演するのにあたって、ダリアの日持ちをなんとかしないとこのままだとダリアの生産量は増えても値段が下がってしまう、日持ちを良くするにはどうしたらよいかという話の中で、「公表していいよ」といわれたので今、皆さんにもお話ししています。まだ、これ今年も試験を行っています。去年は 1 トレーに 2 苗植えたのですが、それだと花が大きくならないので 1 トレーに 1 苗ということで今年は作っています。この栽培方法にも今後ちょっと注目してほしいと思います。

ただ、これはまだ正式な日持ち試験もしていませんのでまだ研究段階のものということでご理解いただければと思います。

ダリアの日持ちを伸ばす方法<その2>。
今、花屋に届くダリアは満開です。バラなどもある程度開花させてから出荷するのが最近のスタンダードです。昔は固切りといってつぼみの段階で出荷することが多かったのが、最近は少し緩んだ状態で出荷することが多い。なぜかという、花形がきれいで、香りもよく、花卉がしっかりしているとか、意外と花持ちもするからです。

ただ、ダリアについてはこれがネックの部分。なぜ今までダリアは開花させてから出荷してきたかという、ある程度開いてから出荷させないときちんと開花しない、奇形花だったり、非常に価値が下がる露芯（花の中心部が見えてしまう状態）がわからなかったり等のいろいろな理由で開花させてからの出荷が当たり前でした。

しかし、ダリアの場合、固切りのメリットというのは非常に大きいと思います。まず切り前を早めることで花卉の傷みを減らせます。ダリアの場合、輸送中の花の傷みというのが非常に多いのですが、それも固切りで出せば減らせると思います。また、栽培サイクルを短くすることで回転数を早くし、入荷本数を増やせます。また、在庫期間を延ばせます。これは花屋にとってもメリットです。また、お客さんも開いたダリアよりダリアのつぼみをほしがる人が多いです。今までは咲かないということもあったかもしれませんが今はそうではありません。つぼみから開花するまでの過程を楽しめるというのが重要かもしれません。早めに買ってお店で開花する時間も含めて店頭販売すれば、日持ち保証もやりやすくなるかもしれません。

こういったいろいろなメリットがあるのではないかとということで生産者に話をしますが、「そんなの絶対無理、ダリアは咲かない」

という答えが返ってきます。ですが、切り前を固くして出荷してもいくつかの条件をクリアすれば咲かせることができるというのがだんだんわかってきました。ただそれについての詳細は、試験研究段階なのでまだ自分からは言えませんが、北海道立総合研究機構 花・野菜技術センターの黒島さんという方が一生懸命やられているのでもし興味があれば直接聞いていただけたらと思います。結果は来年発表すると言っていました。

ただ、大まかなことはお話ししていいと言われましたのでここでお話しします。

これ試験場からうちの店に送ってきたダリアです。40本、それぞれ違う処理方法をしたダリアでかなり固い切り前です。これらは全然問題なく咲きました。しかも花持ちも非常にいい。16日に届いて、1週間後でもまだ全然いい感じです。もっと固い切り前ではどうかということで試したのですが、これも問題なく咲きました。

これをみて生産者の皆さんも驚いていました。さらに3日、つまり10日たったものですが水だけだとうなります。しかし、糖の処理をしたものはまだまだ全然大丈夫。ということでダリアの花持ちの改善の余地はまだあるのではないかと考えています。

もう少し細かくいうと最初に行った処理、それと中間で行う処理と我々花屋で行う処理というのがあるのですが、花屋で行っている処理というのはわずかで、最初と中間で行っている処理が重要になっています。詳しくはまた後日発表があると思います。

この試験中、試験場の黒島さんがうちの店にきてデータをとったんですが、その日に自分のところの畑で咲かせて採花したダリアと試験中のうちの店のダリアの花卉の状況を数値的にチェックしたところ、畑のダリアとほとんどかわらないということでした。花の大きさとかも変わりません。ただし、乾式輸送は全然だめで

す。そのくらい明確に差があります。あと、ダリアについては相当糖を必要とするのでバラ用の栄養剤を使ってほしいです。普通の栄養剤では全然足りません。

ただ、何度も申し上げますが、トッピー栽培とか固切り出荷というのはまだ試験段階です。今後のテスト結果をぜひ楽しみにしていただきたいと思います。

ダリアが5日以上持つようになれば花持ちする花というイメージに変化すると思います。

■花の業界はまだまだ伸びる

この業界はまだまだ伸び続けると思います。なぜなら20年やっているうちの店でもまだ徐々に売り上げを伸ばしているからです。だめになるという感覚が僕の中にはありません。もともと電気屋から転職したからかもしれませんが、これ、僕の息子なのですが、こんなに大きくなりました。黙っていても大きくなるかもしれないませんが、やはり育てなければだめだよというところをお見せしたくて出してみました

(笑)。花の業界も人もちゃんと育てていかなければだめだよ、ということです。

■お花は購入してからがスタート

「お花は購入してからがスタート」です。ここにいらっしゃる皆さんが、そう思って花を扱っていただき、そのためにいろいろなことをしていただく。このことを常に思っていたくことが重要かなということで、私のお話を終わらせていただきます。

以上

(参考)

(株)MPS ジャパン HP

日持ち保証販売動画・資料ライブラリ (チェックリスト・マニュアル・タグ等)

<http://www.mps-jfma.net/himochi/library.html>