

FLORE21 ホットニュース

会長 小池潔のあれこれコラム

「プロスポーツ真っ盛り」

4月に入ると様々なスポーツが堰を切ったように始まってきます。

昨日はエンゼルスの大谷が先発、そして1番指名打者として五回途中まで9三振1失点の好投をしました。打席の方はヒットは出ませんでしたでしたが八回には右翼に大飛球打ち大谷らしさを見せました。今年もシーズンでの活躍と成長を期待できると思います。

昨日から始まったマスターズ、昨年のチャンピオン松山英樹は二日目トップとは少し離れていますが2番手で上がり、明日、明後日と目が離せません。そして、昨年2月に自動車事故で重傷を負ったタイガー・ウッズが復帰しウッズらしいプレーでギャラリーを湧かせています。何本ものネジとピンの組み合わせで固定された足に頼ったプレーです。にもかかわらずそのプレーはブランクを感じさせないプレーでした。

日本プロ野球は、私の応援している中日ドラゴンズが今週はDeNAと横浜で対戦する予定がDeNA選手、関係者に新型コロナの陽性者が多数でたことで中止になりました。ドラゴンズもやっと調子が出てきて3連勝したいところでしたか仕方ないです。

今シーズンのドラゴンズやりますよ。

立浪和義監督はPL学園で甲子園の夏春連覇を主将として達成したことからも、指導はお手の物です。今年はいける中日です、要期待してください。

さらにサッカーのワールドカップも楽しみですが、残念ながら強豪ぞろいの厳しい組み合わせですが日本代表に頑張ってもらいたい。

さらにテニスの大坂なおみにも頑張ってもらいたい。

プロスポーツはやはり勝つことが大切です。もちろんマナーやプロとしての人間性も大切です、ファンはそこも見ています。

そんなスポーツを秋まで楽しみたい。

OFLOの部屋

お世話になります。

まだまだ産地にも思うように行けない日々が続いていますが、随分前に気になる記事を見かけたのでご紹介したいと思います。

2020年の市場法改正とこのコロナ禍において農水産の卸売市場が苦境になっている中で、都道府県等が設置する中央卸売市場の取り扱い金額額はピークだった1991年6兆8900億円から、2017年は3兆9000億円と約4割減ってしまいました。

要因の一つ大手スーパーや外食チェーンが契約した生産者から直接商品を仕入れるようにしていることがあげられます。

卸売市場をから買うと手数料がかかりコストがかかるからだ。(2020年7月25日読売新聞夕刊より)

そんな中、豊洲市場の鮮魚仲卸泉久食品さんは、市場法改正で仲卸の小売り販売規制が緩和される中、市場外の一般顧客をターゲットにして販売を始めたという記事です。テレビでも取り上げられました。

コロナ禍で泉久さんの取引されるお客さまの売り上げが減る中、移動販売のスタートを手助けする企業とタッグを組んで移動販売カーを作り、豊洲界隈のタワーマンションの下や、高齢者が多く住む団地等に車で販売をしていそうです。



『料亭に卸している魚がご自宅に…』なんて

自分が子供の頃（昭和の時代）『かわいい～♪かわいい～♪魚屋さん♪』なんて音楽を放送しながら、魚屋さんの車が走ってきて、その車を囲むようにおばちゃん達が井戸端会議を始める風景を思い出します。豆腐屋さんのラッパなんかもありましたね。ボールとかお鍋片手に追っかけたりなんかして。結構遠くまで行かれて、走らされたり…(笑)

もちろん、販売先の場所におけるお客様のニーズに合う商品を考え、お刺身や干物など商品も50種類以上、市場の仲卸さんなので、仕入れ当日に絞めた魚をさばき骨も市場で取り除き販売。鮮度抜群！！

市場の仲買が目利きし販売しているのだから、一般消費者の信頼も確かです。またコロナ禍のスーパーに行くこともためらう巣ごもり需要にも重なり売り上げは、開始時から5～7倍になったという事で驚きます。

『お客様の反応も大切にしたい。』

と泉久（二村社長）。

ただ陳列されている魚はどのように調理をしたらいいのかわからないが、おいしい食べ方をお客様に説明する等、丁寧な接客も心掛けているそうです。



今回写真などは、泉久さんのホームページにあったもの等を使ってしまいました。同業者として、すごいなあと思いきになっていたので紹介せずにいられませんでした。承諾得ずに勝手に使ってすみません。

市場法改正で仲卸にとって『何が変わるのか？何が出来るのか？』に着目して取り組む事、そして直ぐに実行できることが、凄いです。

気になる方は泉久さんのホームページをご覧ください！！

市場法改正で小売り販売規制緩和とありましたが、この緩和という表現ですが各市場によって異なるそうです。先日、大田市場の東京都事務所に問い合わせたところ、自分の質問を理解してもらっているのかわかりませんが、大田市場では仲卸が、一般の方への販売は、基本『NG』だそうです。『買出人証が…』と東京都の職員の方は言っていました。（知ってます！笑）

私は、テレビで泉久さんのこの題材を見たのですが、『負けてられない！』と思うと同時に勝手にワクワクする気分にもなりました。

私も市場で働くようになって20年になろうかと…まだまだ足りないことばかり。プロの目利きにあと何年かかることやら…。

まだまだコロナ禍でモヤモヤした日が続いておりますが、With コロナ 今のこの世の中だからこそできる事を考えながら、頑張っていきたいです。

大田店 鎌田

世田谷店おすすめ

すーさん式アドバイズ法の い・ろ・は (販促宣伝方法)



ぽかぽかな春の日和り
花の下にはダメージをおった
すーさんが一人おった



そこに通りがかりの UG くん
「大変、大変、すーさん!
まだ行かないでくれーっ」

「行く前にオレたちに、すーさんのアドバイズ法(販促宣伝方法)を残して行ってくれー」



そ
それでは
アドバイズ法
いろはの
い

い いつもURLをQRに変換して使いまくるべし
※URLとは、インターネットサイトの住所です。



紹介したいインターネット上のサイトのURLをQRに変換する方法を教えよう。

(例) フローレ21のホームページ



すーさんオススメ無料QR作成サイト→

<https://www.cman.jp/QRcode/>

これを宣伝広告にペタペタ貼って活用するべし



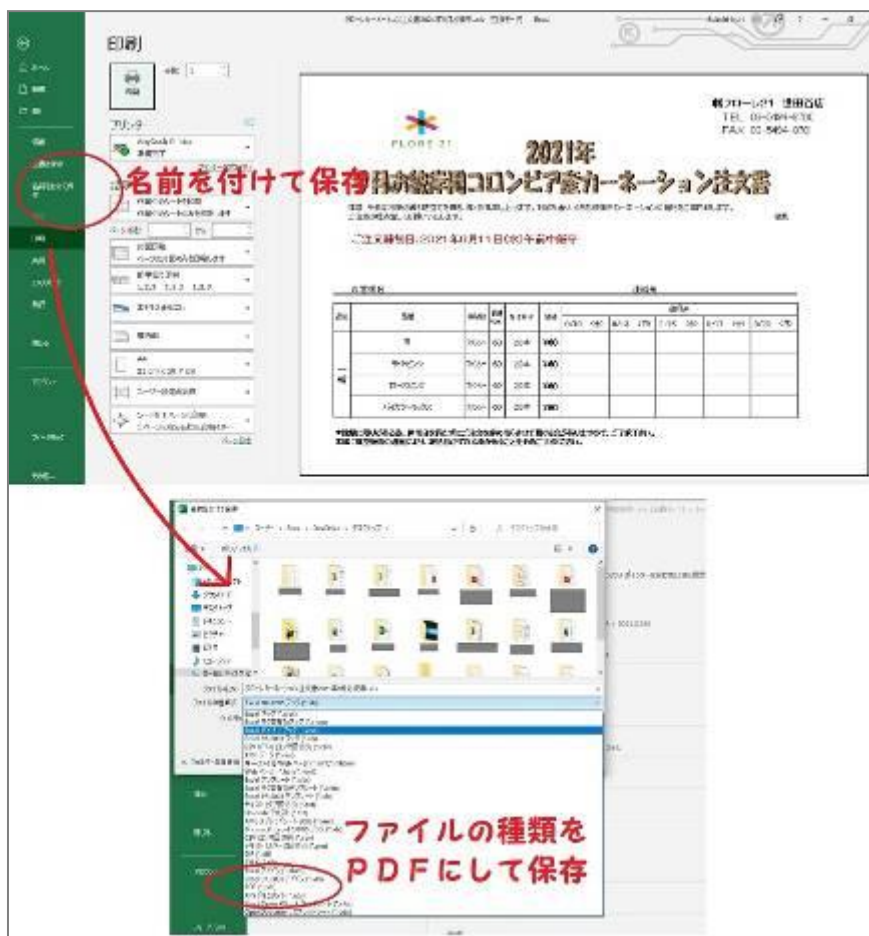


アドバタイズ法 いろはの **ろ** ろ・ろ・ろ ・ろ ろろ …

従来の注文書もPDFファイルで保存しQRに変換すべし



(例) フローレ21社員がExcelで作成したカーネーションの注文書
下図のように、まずは保存のファイル形式をPDFにする



続いて皆さまもお持ちでしょう、Gmailの画面を開き図のように、Googleドライブを利用して無料でURLを取得しよう



マイドライブの画面が出てきたら



マイドライブ上でPDFファイルが出てきたら



君たちは、これらを試すにあたって必ず失敗をするだろう。
しかし、けっして失敗を恐れてはいけない。

また、それを言い訳に楽な道を選んではいけない。
なぜなら、失敗は貴重な人生の財産になるからだ。

しかし、その財産も置いた場所を忘れ、またその存在も
忘れてしまっでは、その財産は無かったものも同然では
ないか。

だから、いつまでもそれを心に留めて置かなくてはなら
ない。

また失敗のない者は、スケールの小さな者と例える事が
できるだろう。

その様な者から、目を引く部分を見つけるのは、なんと
難しいことか。

ううっ

う、う、 う、

ううううっ





「すーさん、
これだけかよー、
まだ足りないよー、
まだ行かないでくれよー」

～ あとがき ～

アドバイズ法に興味を持たれた方はいつでもお気軽に、
世田谷店の鈴木を探して相談してみてください。

世田谷店 鈴木



仕入れの素☆ 葛西店

新年度を迎え少し落ち着きを取り戻してきた花業界です。
先月ですがお客様のお店に伺ってお手伝いもかねてお話を伺ってきました

3月は、とてもイベントが多く桃の節句からはじまり、ミモザの日、ホワイトデー、お彼岸、そして卒業式・送別などと、お花屋さんの店頭はめまぐるしい忙しい日々が続いています……………

超繁忙期！

午前中、仕入れからの戻りです。
車の荷台は仕入れたお花で一杯です。

仕入れについてはセリ、仲卸し店頭購入、そして当社のネット販売で揃えているそうです。



フローネットは広い視野で多くの産地のお花を見れることや、時間の面で大いに助かっているとのことでした。

店頭には春の鉢物やお墓参り用のお花が沢山並んでいます



こちらのお店ではこの時期に一番に注文があるのは幼稚園や保育園の卒園関連が多いとのことでした。



ミニブーケやお花の一本包み。色味はビタミンカラー、ガーベラが人気



サイネリアの鉢はステージ装飾に、保育園に「ひまわり組」があるらしくヒマワリも人気だそうです。



注文数が多いため店内の収まりきらずご自宅の階段まで占拠しています

そして車に積まれて納品に出発です。

近隣の大学からの卒業式の演題装花の注文もあります。↓ ↓ ↓



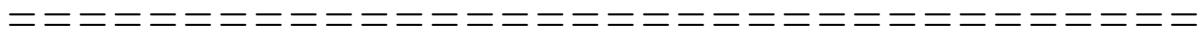
こういった大きい会場では天井も高いためスケール感を出すために大枝をメイン花材で使用します。

今回は 2mクラスの桜を数回に分けてご用意させていただきました。

ツボ花やアレンジ等などで下枝を処理したものや折れて短くなったものの再利用です。 ↓ ↓ ↓



となりの美容院のエントランスのフローティングフラワーや洗面台に飾っています。



4月は入学・入社式などが終わるとイベントは少ないですが、お花屋さんにとって18日のガーベラ記念日が終わると母の日まで怒涛な忙しい日々が続いていきますね。



↑別のお客様のお店で
ガーベラ記念日フェア開催中です

私たちフロレ21はお客様への最大限の心を込めたサポートと応援をしていきます。

葛西店 阿部



株式会社 FLORE21 <https://www.flore21.com>



<http://www.facebook.com/flore21.com>

<https://www.facebook.com/flore21jp/>



FLORE 21

世田谷店 Tel 03-5494-8700 Fax 03-5494-8701

大田店 Tel 03-5492-4124 Fax 03-5492-4127

葛西店 Tel 03-5659-8750 Fax 03-5659-8751

板橋店 Tel 03-6904-1813 Fax 03-6904-1814

