

FLORE21 ホットニュース

春の（冬の？）嵐に悩まされた今週でした。

お彼岸花の売れ行きはいかがだったでしょうか？

この週末もお墓参り需要が期待できるはずですが、あいにくのお天気です。

花の相場は超高値ですし、なかなか厳しいお彼岸だったと感じます。

しかし、来週は送別需要があります。もう1週間頑張り時です。

私たちも決算月最後の1週間を納得いく形で締めくくりたいと思っています。

お客様に「良い仕入れができた」と思ってもらえるような品ぞろえと対応を目指していきます。

たくさんのご注文とご来店をお待ちしています！！

今週のホットニュースは、

○大田店 人生の大一番 「プロポーズします！」

○世田谷店 花粉症 なくなってくれないかな・・・ 国の政策あれこれ

○葛西店 日常業務に産地訪問にゲームの消化で忙しい毎日です

○会長小池のコラム(過去記事) 変わらぬ「営業の鉄則」【話すより、話を聞け】

以上の3レポート+1です。それでは、どうぞご覧ください

OFLOの部屋

今週のホットニュースを担当させていただきます。大田店の佐野です。

寒さが和らぎ暖かい日々が増えてきました。大田店の店頭にも並ぶお花も変わって来ました。

年度末になり忙しい毎日ですが体調管理に気を付けて今年度を締めくくりたいです。

今回のホットニュースはプロポーズの花束について少し紹介させていただきます。

今年で30歳になりプロポーズを決意しました。

プロポーズには花束を渡すと成功率が上がると噂で聞いたのですが、何をすればいいかわからずパニック状態になってしまいました。



とりあえずネットで調べる世代なので調べてみました。

ネットには108本の赤バラだと思いが伝わると書いてありました。

ただこんなプロポーズがしっくりくるのは
三浦知良(カズ)ぐらいです。

108本までいかなくても

12本のバラには”私の妻になってください”
というプロポーズにピッタリな意味がある
そうです

また、12本のバラを束ねた花束のことをダズンローズと言い「ダズン」=12という意味があるそうですが僕にはまだ赤バラ早いなと思いました。



三浦知良(カズ)は単身でブラジルに行き日本サッカーの発展に大きく貢献しましたが僕はまだ何も発展に大きく貢献したことはありません。

プロポーズは一旦白紙に戻そうかと思いましたが冷静に初心帰り、お花屋さんをお願いすることにしました。困った時はプロをお願いするのが一番です。

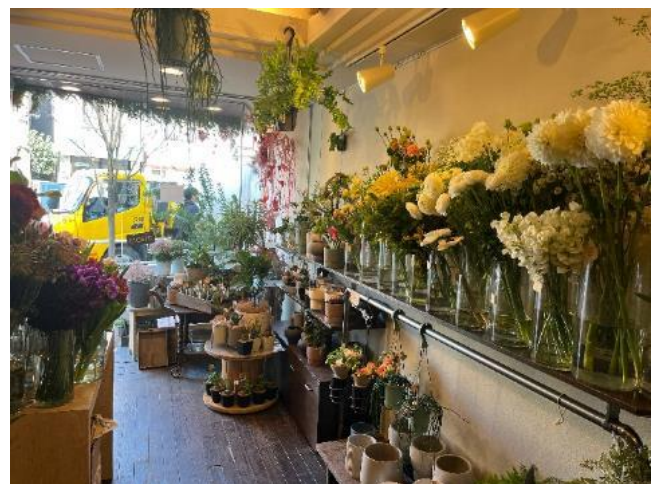
いつも大田店でお世話になっている **NIKO FLOWERS+(ニコ・フラワーズ)**さんにブーケを注文させて頂きました。



NIKO FLOWERS+(ニコ・フラワーズ)は JR 京浜東北線・大森駅北口から山王方面へ徒歩8分のジャーマン通り沿いにある花屋さんです。

店内は沢山の可愛いお花が並んでいました！

観葉植物も色々な種類があり時間を忘れてしまいます。





ブーケの注文は NIKO FLOWERS+ のおまかせで依頼させて頂きました。

ブーケを受け取りに行く数日間はワクワクが止まりませんでした！

こちらが作っていただいたブーケになります。→

可愛いブーケでとても気に入りました。

私の地元静岡ではこのようなブーケを **スーセンゲンバツ(センス抜群)**と呼んでいます。



粋なブーケを作っていただきました。

三浦知良(カズ)には持てないブーケかもしれません。

ありがとうございました。

サッカーと同じで自分に出来るプレーを理解する事が一番大事だなと感じました。

プロポーズが成功するブーケは必要ない。
プロポーズする人が自信を持てるブーケが必要だ。
幸せな結果が待っている事を願いたいものです。

大田店 佐野

世田谷店おすすめ

皆さんこんにちは！

先日、「**花粉**」について気になる記事を読みました。

実は60年頃前までは花粉症といった症状はほとんど確認されていなかったようです。

知っていましたか??

産まれてから花粉症という言葉があったので、少し驚きました。

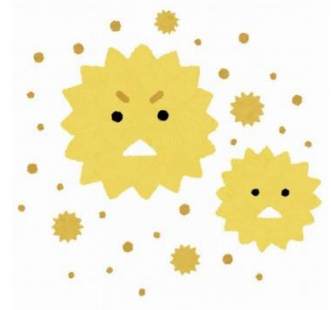
昨年に至っては過去4番目に多い飛散量だったとか…

そういえば黒色の愛車が黄色い粉にまみれになっていたのを思い出します(´;ω;`)

そんな社会に影響を及ぼしている花粉、一体日本に何が起きているのか!?

今後どうなってしまうのか???

記事を元に色々と調べてみました。



まず日本耳鼻咽喉科学会のデータによりますと、**日本人口の42%の人が花粉症**に悩まされていると発表されています。

ほぼ2人に1人!いまや**国民病**と言われています。(知らなかった…)

そんな花粉による影響はとても大きいです。

●花粉による影響

【人体への影響】

くしゃみ 鼻水 鼻詰まり
目の痒み 充血 流涙
頭痛 咳 喉の痒み 皮膚の痒みなど



【生活への影響】

集中力の低下、睡眠の質の低下、会話がしづらい、などQOL(生活の質)の低下

仕事の支障による収入減、治療にかかる費用の発生など



【社会的影響】

花粉症による労働力低下の**経済損失 1日あたり約2,340億円!**

●飛散の要因

今社会問題となっている花粉がなぜこんなにも多く飛ぶようになってしまったのか？

それは戦後急増した住宅需要に対応するため、植林事業に着手しました。

その際、成長スピードが早いスギが選ばれたそうです。

戦後荒れ果てた山林の復興を急いでいた事もあり、多くのスギが植林されました…

しかし、70年代から海外の安価な輸入建材が入るようになり国産木材の需要は減少。スギ花粉の温床となる環境が作られてしまったようです。

●政府による対策

昨年、10月に取りまとめられた内容によると

スギ人工伐採重点区域を設定し、伐採を進めているそうです。

そして、伐採したスギ材需要の拡大、花粉の少ない苗木の生産拡大と植え替え、機械等の導入による生産性向上と林業労働力の確保に取り組んでいます。

林野庁によりますと、

2033年までには、約2割削減させることを目標に！

10年で2割となると、この対策に関しては長い長い年月がかかることが分かります。

そんな長く待てないよ！…と多くの声が聞こえてきそうですが、近い将来、期待できそうな事もありそうですよ！！

それは林野庁が薬剤散布によって花粉を出す雄花を枯らし、花粉が飛ばないようにする研究を進めているそうです。

これは伐採で減らしていくより早く減少出来そうですね！

現状は薬剤散布による被害がない事は確認されており、今後さらに研究が進められるそうです。

●まとめ

戦後の植林で、こんな状況になるとは誰も予想できなかった事かと思います。

伐採と言っても一気に木を切ってしまうと、生態系のバランスが崩れたり山崩れの原因にもなりかねません。

また林業従事者の育成や、伐採にかかる費用などもあるようです。

今後の対策には長い年月がかかりますが、技術の発展により少しでも早い解決策が出てくる事を期待したいですね。



～今回参考にした記事～

『政府広報オンライン』 <http://www.gov-online.go.jp> 内の花粉症関連

『林野庁』 <http://www.rinya.maff.go.jp> 内の花粉関連 など。

今回は、今ピークのスギ花粉による社会問題についてまとめてみました。政府広報オンラインでは治療についても載っていましたので気になる方はぜひ！

スギ花粉症の方はあと少しの辛抱です… どうぞご自愛ください(T_T)

世田谷加工部 長澤

仕入れの素☆葛西店

こんにちは！

ミラボレアスソロ討伐できました！

そろそろ積んでいるゲームを消化しなければいけない野村です！

先日は千葉県にある**加藤洋ラン園**さんに行ってきました。



20-30種をメインに、全体で35種ほど作っているそうです

採花は5か月に一回
一鉢あたり10本



ピンク色だと1鉢につき36か月切れる
そうです

つまり鉢替えまで7回×10本=70本

長持ち 🤖

その間でいい花を作るのに重要なのは**ストレス**！

昼夜の温度差や根を切ることで花芽形成を促したり、徒長を防いだりします。

鉢替えは輸入した苗と入れ替えるだけ！

しかし円安による価格高騰やサイズ縮小、日本と好まれる色が違うために欲しい色がない、などの影響を受けてしまいます 🙄

また、変えずに生産を続けていたほうがいい花が手に入らなくなってしまったということも.....

日本ではくすみカラーが人気

こちらは**ゼウス**→
白桃みたいなかわいい色味です





加藤洋ランさんでは
レースフラワーも作っています！

でっっっっっかい！
2m ありました 😲
植えてから7か月だそうです

出荷時には**咲く前のグリーンのもの**も
1箱の中に入れるそうです。

花屋さんにとっては、咲いているものか
ら順に使うことで無駄なく利用できま
す

箱買いのハードルが下が
ったような気がしません
か？



葛西店に並んでいる
ミディミックスです！

とっても可愛いのでぜひお手に取ってみてくだ
さい～！！

以上、

葛西店 野村でした！

会長 小池潔のあれこれコラム (過去記事)

「話すより、話を聞け」(2017年03月17日号より)

「年商2000万円の簗口生花店から5000万円のオランダ屋に化けたわけ」オランダ屋の社長の簗口氏に講演いただいた中身については先日のホットニュースに書かせていただいた。

簗口氏はその講演の冒頭の話の中で学校を卒業後、自動車会社の販売店に就職し、そこで経験したことを話してくれた。

入社半年で一台の車も売れず上司から「違う職業を探したほうがいいのでは」と忠告を受け、成果が出なかったことを話された。同期の社員が次々と成果を出していく中で1年たっても1台の車を売ることができなかった。

しかし彼がお父さんの簗口生花店の後を継ぐことになり販売店をやめる3年後には、全国で2番の販売実績を上げた。

なぜ一台も売れなかった販売員が全国で2番のトップセールスマンになれたのか？その秘訣は。

売れないセールスマンの時には、お客さんに、なぜこの車が優れているのかなどいくつもの性能の良さを来る日も来る日も話し続けた。やがて先輩からの「お客さんから、もっと話を聞くセールスマンになるよう」忠告を受けて、お客様に車の話から日常の話まで「お客様の話を聞くセールスマン」へ転身し、トップセールスマンになったことを明かしてくれた。

フローレ21と少しずつ取引実績を増やしてきたA地方銀行。何人かの担当が変わったが我々に接する方法はどの担当も一貫している。

この銀行は他の銀行と大きく違っている点は、支店としての店はあるのだがその店はビルの3階など銀行の常識では考えられない場所に店舗を構える。

ですから一日の来店客数は5人だったり6人だったり極めて少数である。通常の銀行が窓口で行う業務はほとんど行わず、行員はお客様回りに徹している。

A地方銀行の社員はフローレ21の社員よりも丹念に弊社のホームページをチェックし、会社の実態や社長の趣味まで心得てやってくる。

私のかかわっている「さくら並木ネットワーク」の東日本大震災の津波の到達地点へ桜を植え続けている活動について、私に注釈を求める。葛西市場に店舗を構えたこと。そこで行った「ショーザフローレ」の反響。花の魅力や花の素晴らしさなどを投げかけてくる。

自分では話さず、相手から話を引き出す。しかも聞き出す話は、相手が得意とすること、相手が喜んで話すような話題。話を聞いた私が得意げに、自慢げに、知ったか

