

# FLORE21 ホットニュース

2023年度期の営業が終了しました。

今年度もたくさんのご来店、ご注文ありがとうございました。

大きくそしてものすごいスピードで変化していく社会や経済のなかで商売を続けていくために、私たちも日々変化し挑戦し続けていかなければいけないと実感する1年でした。

社会がどんなに変化していこうとも「花は人を幸せにできる」は真理です。

私たちはこれからも、花のすばらしさを多くの人々に感じてもらえるような商売を目指していきます。

2024年度も引き続きフローレ 21 をよろしくお願いします。

今週のホットニュースは、

- 大田店           お客様訪問 馬喰町へ コンセプトは「インテリア特化型花屋」
- 世田谷店       ボタニカルキャンドル作りに挑戦 何個も作りたくなります
- 葛西店           新生 葛西店 店頭もメンバーも品ぞろえもバージョンアップです！
- 会長小池のコラム(過去記事) 「お客様がいて仕事がある」お客様の期待以上のものを

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

### HOUSE of TERPSICHORE

(ハウス オブ テレプシコレー)



一階はコンパクトにシュッと並んだお花がお出迎え

この呪文のような名前に惹かれて行って来ました。  
日本橋馬喰町へ。

ビルの中にひっそりと佇む三階建てのお花屋さん





左手奥にはアンティークな花瓶やお皿  
壁には鏡や絵画などが吊るされ  
暖色証明が印象的な店内！

暖かい空気間の店内で  
穏やかな時間が流れていました～



階段を上がると  
北欧の暮らしを思わせるような雰囲気



ドアの奥は観葉植物をメインに  
音響設備が整うフロア



音楽に携わる知人が多いオーナーの福嶋さん。

自身も趣味の一環で音楽をされているようで、ゆくゆくは、このフロアで Live を開催するそう。

写真手前の部屋は福嶋さんの  
デザイン兼商談部屋



デザイン部屋の右奥はキッチンも備え付け

まだ改装中とのことですが、Live を観ながら飲んだり食べたりできる場所に

部屋のデザインやインテリアへの拘りが凄いなと思っていればそれもそのはず、  
「インテリア特化型のお花屋さん」をコンセプトにしているんです

オーナーの福嶋さんは元々電気技師の三代目  
電飾だけでなく内装や空間デザインを得意としているんです

得意とする技術をオシャレなお花屋さんだけで終わらせず内装、電飾、空間の使い方  
お店丸ごとショールームとして提案できるお花屋さん。

だからこそ、デザイン兼商談部屋や、キッチンなどの部分を見せることで、お客様にも  
想像を広げてもらい理想の形へと変えることが出来るお花屋さんなんです。

#### 【店内の由来】

**TERPSICHORE** はギリシャ神話に登場する歌と踊りの女神様  
明るく朗らかで凛としたお店にしたいという思いからこの名前へ

#### ～ある一人の男の物語～

長い戦争から無事に帰還した彼は、妻と3人の娘をもうけ家族を築いた  
花屋を営んでいた彼にお金はあまりなかったが、それでも日々、質素で

美しい生活を心がけた。

子どもたちと共に唄い、踊り、幸せな時間を過ごした。

数十年後、すっかり老人となった彼は、やがて小さなアパートメントを建てた。

そこで暮らす人々が人生を楽しく生き、かつての自分と同じように唄い、

踊る景色を静かに想像する。

そして彼は人々が健やかで美しい日々を過ごせますようにと願いを込めて、

そのアパートメントを「HOUSE of TERPSICHORE」と名付けた。



お花。インテリア。音楽。

HOUSE of TERPSICHORE はたくさんのお見所が満載ですが、一番のお見所かもしれない。

←フクロウ 名前 「天ぷら」

大田店 鷺見

## 世田谷店おすすめ

こんにちは！加工部の神戸です

先日、ボタニカルキャンドルのワークショップに行ってきました！



かわいいプレートに



アクリルケースとロウソク



ドライフラワーいろいろ



好きな花材を選び



型とろうソクの間隙に詰めて



こんな感じかなあ



ワックスを温めて



そお〜っと注いで



水に付けてさますと



すうーっと抜けた！ 完成？ いいえ もうひと手間 熱いワックスにじゃぼ〜ん



これで完成です

型から抜いたツルツルのままでもいいのですが、表面のワックスを少し落とすことで立体感ができ花材も引き立ちました。↓



テープを巻いておめかしすると、さらに可愛さ UP!  
花材やワックスの入れ方で作品の表情が変わってくるので、いくつも作りたくなる  
とても楽しい体験でした

それでは、もったいないけどね・・・  
灯をともして癒されるとしましょうか

世田谷加工部 神戸

# 仕入れの素☆葛西店

## 新生☆葛西店



ひと月ほど前に店頭のディスプレイをガラリと変えた葛西店です！



資材を置き、鉢を置き、照明をプラスして雰囲気が変わりました！



いかがでしょうか。



葛西店の仕入れメンバーも少し変わり、店頭に並ぶ花材が今までと変わった事に気が付いたお客さんもあるかもしれません。



そして、ディスプレイ台を常設し、毎週月曜日に旬な花を飾っています。





4月からは新入社員も1名加わり、店頭デビューです。

かく言う私もまた店頭に戻ります。お花屋さんの声を聞いて**痒い所に手が届く**、**“孫の手”**のような葛西店にしていきたいと思います。



### 2024年度がスタートします！

気分を新たに、気を引き締めて、そして、何よりも**楽しく仕事をしていきたい**と、先日誕生日を迎え半世紀を超えてしまった私、鈴木は思うのでした。



葛西店 鈴木



## 会長 小池潔のあれこれコラム (過去記事)

### 「お客様がいて仕事がある」(2018年03月30日号より)

3月も終わり明日から新しい年度に入ります。この一年非常に厳しい一年でした。売り上げこそ昨対を超過しましたが、いくつもの問題を抱え、その解決ができないで新しい年度に突入します。

仲卸の基本は店頭販売をがんばること。この頑張りがお客様への注文に繋がるからです。店頭は全てのものをお客さんに見てもらおう「晒(さら)し場」です。この晒し場は店の表も裏も、いいところも悪いところも、見せたくないところも全てがお客様に見えます。

仲卸しで最も大事な商品である花、お客様のニーズに合っているか？新しい商品が絶えず並んでいるか？陳列は美しく、色目も考えられているか？お客様への声掛けや挨拶、接客もしっかりできているか？ゴミや悪い花は処分がされて店が美しく、清潔に整頓されているか？社員やバイトの無駄なおしゃべりはないか？お客様へポップなどで、分かりやすく伝えたいことが伝えられているか？

おおよそこれだけのことが出来ていれば店頭売りが下がることはない。お客様は欲しい花が店頭にあり、気持ちいい接客があればやがて注文も「出してみようか？」ということになる。

フローレ21は世田谷店、大田店、葛西店と3か所に売り場を持っている。その市場のお客様のニーズに合わせた商品調達でいいが、お客様の半歩一歩先の商品を見極めることが大切だ。

それには、それぞれがお客様との会話を大切にして、品揃えに生かさなくてはいけない。

世田谷店では3月の最終表日、今年で言えば3月30日、お客様に一年の感謝をこめて「サンキューセール」(39円の価格で販売)をする。今年で言えばトルコ桔梗、透かしゆり、スプレーストック、ガーベラ、フリージア、カンパ等々。

早朝から近頃では、珍しいほどお客様に来ていただいた。1万数千本の花はわずかに数本残すだけで売り切った。

勿論、単価が落ちるので売り上げ自体は褒められたものではないが、大勢のお客様が「これが39円」と言って笑みを浮かべて買い物をしている様子を見るだけでうれ

