

関東地方も「梅雨入り」です。

ますますお花の商売が厳しくなる季節ですが、手を変え品を変え提案していきます。

今週のホットニュースは、

○大田店 お客様訪問 もうすぐグランドオープンです。「babajiji house」さん

○世田谷店 千葉県南房総、「金井園芸」さんと「ヤマキ花卉園」さん訪問レポート

○葛西店 僕のもう一人のアニキを紹介 江戸川区瑞枝の【花辰はなたつ】さん

○会長小池のコラム(過去記事) 「お客さんは私たちの指針」お客さんに教えてもらうこと
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

今回のホットニュースは祐天寺に移転した「little shop flowers」から
「babajiji house」にお伺いしたレポートです。

6月6日プレオープンしておりまして7月7日グランドオープンだそうです。



【土から生まれてまた土に戻る】

The little shop flowers と eatrip が共有し混ざりあう場が、babajiji house

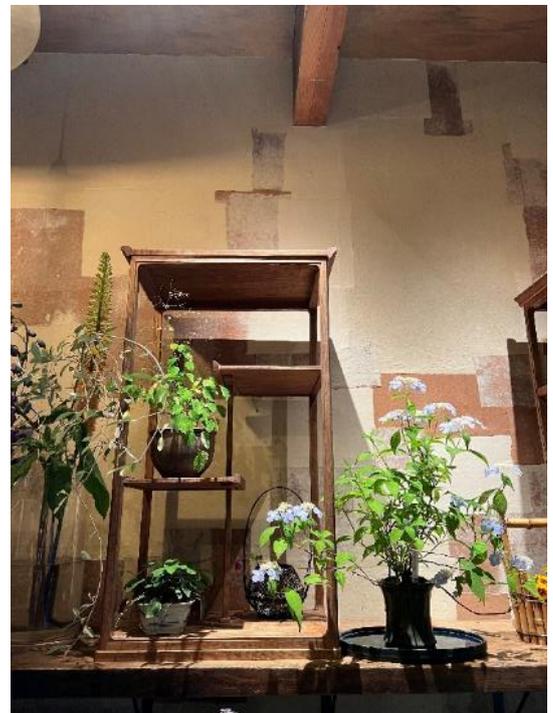
入口を見ると開放感があって入りやすい感じがしました



初夏を感じられる花の並びで店内は「和」を感じられるところが多かったです。

山野草と和的景色植物たちは御殿場に行って仕入をします。

切り花より山野草が人気だそうです。





和紙に包まれている花がとても可愛いらしかったです。



この木のテーブルは簡単な食とドリンクを飲めるところで、とても大きくて目を引く感じでした。

食品もほしいのがたくさんありましたが一個だけ購入してきました。

2階もありましたがまだ工事中で家具を置いて販売したりレッスン出来る空間が出来そうです。

きれいなお店で、店員さんも優しくまた行きたいと思いました。

大田店 ロッキ



世田谷店おすすめ

6月も残り1週間になり、予報ではしばらく雨の日が続きそうでようやく梅雨入りといった所でしょうか。

そんな中、今回は梅雨入り前の晴天に恵まれた日に

千葉県の金井園芸さんとヤマキ花卉園さんに行って来ました。



最初に伺ったのが金井園芸さんです！

金井園芸さんはキラキラレースを考案した生産者さんとしても有名ですね！

主な品目としてはダリア・ヒマワリ・ホワイトレース・スカビオサ・テマリ草等様々な品目・品種を作っています！



今回の訪問は父の日直前だったのでヒマワリがメインでしたが、残念ながら伺った時はちょうど生育が遅れていてハウスの中のヒマワリは蕾の状態でした。



金井園芸さんは他にもガーベラのピッコリー二等も作っていて、これからも新しい品目・品種に挑戦していくそうなので出荷されるのが楽しみです！

次に伺ったのがヤマキ花卉園さんです！

世田谷店ではお馴染みのヤマキ花卉園さんのヒマワリです！



世田谷店では月・水・金曜日に定期でヤマキ花卉園さんのヒマワリの入荷があります！

ヤマキ花卉園さんは、夏はヒマワリ・冬はストックの2品目のみ生産していて代表取締役の山田桂さんにお話を伺ったところ、ご自身の性格上あまり色々な物に手をつけずに1つの物をとことん極めたいとおっしゃっていました。



個人的にはストックは仕入れ担当なのでストックのシーズンが始まる時にまた伺ってみたいと思いました。

金井園芸の金井隆さん・ヤマキ花卉園の山田桂さんお忙しい中ご対応いただきありがとうございました！

今回の訪問は、父の日直前だったのでヒマワリがメインでしたが、残念ながら伺った時はちょうど生育が遅れていてハウスの中のヒマワリは蕾の状態でした。



～おまけ

気温 30 度の中、絶対に日焼けしたくないと長袖にフードを被って圃場を歩く世田谷店の看板娘です！

世田谷店 木村

仕入れの素☆ 葛西店

『アニキ～SecondSeason～』

僕には前回ご紹介した僕のアニキ【和花かずはな】さんと一緒に、僕に花を教えてくれたもう一人のアニキがいます。

子供心満載のまま大人（50代）になってしまったアニキ。そうです。

【たっつあん】こと【花辰はなたつ】さんです。

葛西の市場からそう遠くない江戸川区の瑞江駅の近くにお店があります。駅に向かう方が通勤通学路としてのメインストリートとして使っている道沿いなので人通りが多いとてもいい立地にあります。



☆店内をご紹介します



店づくりがとても上手で棚や壁など自作でカスタムしてます。
雰囲気がとても良くお客様も気軽に店内に入りやすい印象です。さすがっす。

そして！！！！



今、ハマっちゃってるみたいっす。ミニカーに。
店よりミニカーの写真たくさん載せて！！って。笑

たっつあんはハマり症で僕が知る限り、ミニカーの前はナイフ・
ハサミ・バイク・キャンプなどにもハマってました。
(今はわからないけど)

昔は店内にバイクがありました。笑

そのハマり具合が「店づくり」だったり店の雰囲気をいい感じに
作り出していて、お客様も居心地よく地域で人気の花屋さんになったんだなと感じます。



☆たっつあんの必殺技：【アレンジメント高速制作】

これ、めっちゃ早いです。まじで。
もちろん雑にやってる訳ではなく、丁寧で早い。
迷いゼロでどんどん挿していきます。毎回完成図がアタマの中にできてる感じ。

母の日前になると、秘技【超高速バージョン】を出します。

もうエックスジャパンのYOSHIKIです。え？もう100個作ったの？ってみんな毎年ビビってます。

最近は歳とってきて遅くなったって言ってたけど、それでもまだまだチョッパヤです。

そんなんでも素敵な花飾るはずないと思う方もいると思いますが、たっつぁんの花、素敵なんです。



どれも素敵ですよー

こんな花飾りたい！送りたい！と思われたら是非お店に顔出してみてください。

店内の雰囲気もたっつぁんも一見の価値ありです！！



このたくさんのミニカー、

飽きちゃったらどーするんだろー。

葛西店 茂木

会長 小池潔のあれこれコラム（過去記事）

「お客さんは私たちの指針」（2018年7月13日）

フローレ 21 は3か所の拠点店舗があり、それぞれが独自性を持ちながらも同じ目標と行動指針を共有することを目指している。このことは容易でないが会社の中核にいるものは一時でも忘れることは許されない。

そのため企画室が中心となり3店舗が同じコンセプトでいくつかの問題に取り組んでいる。さらに大切なことは各店とのコミュニケーション。

フローレ 21 では各店舗の会議から全体を統合するマネージャー会まで10以上の会議が日常的に行われている。どの会議でも多くの改善点があるがこれらの会議の議事録は全ての社員が共有できるようになっている。

この中で私が会議に参加するのは月に一度行う「マネージャー会議」と称されている各店の責任者とマネージャーと呼ばれている部門長が参加する会議である。この会議は第2週の月曜日と決まっており、各店と全体の月次決算が発表される。7月9日に行われたこの会議では中身の濃いとても貴重な論議がされたので、その一部を紹介する。

いつかのホットニュースでこの1年、大田市場の本店と支店が客数、売り上げをともに伸ばしていると書いたことがある。その大田市場本店に変化が起きた。店頭売り上げを6月は落としてしまった。支店は相変わらず健闘している中での出来事である。

売り上げを落とした原因をとかく環境の変化や不可抗力の事態、自らの影響の外で起こったことを理由する傾向がある。しかし大田本店は自らのどこにその原因があるのかを会議で論議した。

『お客さんの嗜好が変化してきている、その変化に自分たちは気づいていないのではないか。』

今まで店で売ったことのない花のオーダーが増えたり、店で今まで一番早く無くなっていったものがいつまでも残っていたり、お客さんが一番最初に手にするもの、これを確保して、他店を見てまた戻り買ってくれるが一番に確保するものが違ってきていること。

お客さんは口頭では教えてくれないが、花の選び方や注文の仕方でサインを出している。お客さんの細かいサインを見逃さない。

マネージャー会議で今までにない論議でこの問題がさらに深堀された。会議では誰かが発言したことでその発言がさらに発展、議論が白熱すると全員の共通認識へと到達する素晴らしさがある。

何度も言っていることだが私たちの答えはお客さんが出している。このお客さんに教えてもらう謙虚さが私たちには必要なのだ。

仲卸だけではない、市場も、小売店も全てはお客さんが答えを持っている。

それでは売れ筋はどのように変わってきたのか？一言でいうなら「自分を主張できる花」「存在感を主張できる花」長い議論の中で私はそのようにとらえた。

このように会議の中で問題が深まっていく。

フローレ21のすべての会議が更なる進化をすることを期待しています。

☆☆

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



<http://www.facebook.com/flore21com>



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

<https://www.instagram.com/takenouen/>

https://www.instagram.com/tokyo_shokubutsu_zufu/

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

☆☆

「武農園」のカタログが完成しました！！

FLORE21 が運営する生産農家「武農園」

静岡県御前崎市で定番のアジアンタム、プテリスをはじめ約 200 種の観葉植物を生産栽培しています。

カタログは各店店頭にございます。是非お手にとってみてください。

