

知恵キラッリ

キラッとひかる
企業の知恵をご紹介します



代表取締役の杉本達則さん

生産者と消費者を橋渡し 花が身近にある暮らしを提案



有限会社みやこ

(代表者) 杉本 達則
(住 所) 京都市伏見区深草中川原町13
(TEL) 075-533-8712
<http://www.hana385.net/>

(事業内容) 生花・鉢物などの仲卸業

花についての知識を磨き上げ
目利きを生かした
仕入れにつなげる

切り花や鉢ものなどの花きは、生産者や農協等が市場でセリにかけ、仲卸業者が仕入れて生花店などへ販売すること、お客様の手元に届く。

「生産者と消費者を結ぶのが仲卸の役割」と杉本達則さん。何十種類もあるバラの中から、「色の濃いものを」「花びらの巻き数が多いものを」といったお客様の多種多様なニーズに応え、商品の質、生産者や生産地の特徴を見極め、適正な価格で仕入れる目利きの力が付加価値につながっている。

生け花の先生方からは、セリでは手に入らない枝ものや季節外れの花の注文を受けることも少なくない。そのため普段から、一点ものを生産する個人経営の畑を訪ねたり、山で木を切り出してくれる切り子などと交流を持つたりすることで、セリ以外の仕入れの間口を広げ、「急な注文でも確実に提供できる体制を整えている」と杉本さんは自信を見せる。

リアル店舗と ネットの組み合わせで 販売提案力の強化と 新規需要を開拓

セリを行う卸売市場内に店を構えるメリットを生かし、常時3万本の花きを用意している。例えば、シャクヤクは蕾で取引されることが多く、生花店でも咲いているものを見かけることは少ないが、同店では多いときに十種類以上のシャクヤクの花を陳列し、お客様が実際に手に取って色を合わせたり、花の形を確認しながら商品を選べるようにしている。人気商品だけでなく、希少な八重咲のユリや珍しい胡蝶蘭などを揃え、必要に応じて提供することで、「生花店などのお客様からバックヤード代わりに使ってもらっている」と話す。

近年は機械セリが導入され、花を一度も取り扱ったことのない人でもインターネットで購入することが可能になった。同社では、その日に仕入れた商品を、店頭と並べる前にインターネットで即日販売もしている。目利きが選んだ確かな商品が小分けされ、花を選ぶ時間や手間も大幅に省略できるため、セリへの買参権を持っていない生花店などからの注文も多いという。リアル店舗とネットの仕組みをつまぐ融合させ、



形・色を確認できるよう開花したシャクヤクを展示



小分けにされた多種多様な花き



セリの様子

新規顧客の取り込みと販売力の強化につなげている。

生産者とコラボした 展示会で顧客ニーズを 的確にキャッチ

最近では、葬儀でも白い花ばかりでなく、ピンクやブルーの花、赤いバラなどを希望するお客様も増えてきている。「一人ひとりの思いに添えていく」と杉

本さん。同社では、全国の生産者と連携し、アルストロメリアなどの人気の新品種・新品種の展示会を定期的に開催。セリ帰りのお客様が立ち寄っていくことも多く、最先端の市場ニーズやトレンドを知り、次の商品展開に生かす情報交換の場となっている。

「花には人を幸せにする力がある」。作り手と買い手、両方の思いを込めて、一輪の花と向き合う日が続く。

解説!!

知恵のポイント

Point.1 仲卸の仕入れ力

セリでは思った商品を思った価格で買えないことも少なくないが、仲卸として培ってきた経験を生かし、お客様が望む花を確実に仕入れ、適正な価格で小ロットに分けて提供できる強みを持つ。

Point.2 店舗の利便性

京都市内において仲卸売業者は同社を含め4社しかない希少な業種で、内3社が京都市花き地方卸売市場内に店舗を構える。卸売市場内の店舗では常時3万本の商品をストック。セリ帰りのお客様が買い忘れた花を求めていくほか、生花店や生け花需要の急なニーズに応えることで、バックヤードとしての役割を果たす。

Point.3 セリの機械化への対応

機械セリの導入など仕入れの方法が変化中、インターネット販売にも力を注ぐ。仕入れた商品を店頭と並べる前にネットで提供することで、最新の商品情報の発信と、セリに来られないお客様の獲得につなげる。

応援
します!

経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。
【相談無料】TEL.075-341-9781
中小企業支援部 知恵産業推進課