

平成 25 年度第 1 回「大村知事と語る会」意見交換要旨

- 1 日 時 平成 25 年 7 月 29 日（月）午後 2 時から午後 4 時まで
- 2 場 所 あいち国際プラザ 2 階 アイリスルーム
- 3 意見交換者（五十音順 敬称略）
 - 伊藤 賢治（(株)グリーン情報編集課長）
 - 加藤 実和子（「エムス コルソモ」代表）
 - 近藤 祐司（「花男子プロジェクト」代表）
 - 谷野 賢之助（ガーデンガーデン(株) 代表取締役）
 - 角田 篤（(有)角田ナセー代表取締役）
 - 中根 美穂（(有)福寿園専務取締役）
 - 古橋 くみ子（グリーンスタイリスト VERY PLUS ONE(株) 代表取締役）
 - 山口 真柚（専門学校名古屋ウェディング & フLOWER・ビュティ学院学生）

【近藤】

花男子プロジェクトの代表をやっています近藤と申します。

愛知県は東三河発、新しい花文化をつくるというプロジェクトが花男子プロジェクトと
なっております。

花男子プロジェクトの活動でぶれないコンセプトがありまして、「花贈る！男アガル
ッ！」というコンセプトですけれども、これは花に触れる男性が格好いいという認識を定
着させていこうという意味です。そして、日本一花をつくる町、愛知・東三河を日本一花
を贈る町にしようというミッションで頑張っております。

花男子をなぜ立ち上げたのかという動機ですけれども、東三河は日本一花をつくってい
る町といいながら、地元の住民の方に認知がないなという状況を知りました。実は自分も
この業界に入るまでは、先ほどおっしゃっていた 50 年間日本一花をつくる町というこ
とを知らなかったです。だからこそなのかわからないですけれども、日本一花をつくってい
る町なのに、フラワービジネス、産業が余り盛り上がっていないなという背景がありまし
て、そこで、やはり日本一花をつくる町なんだという産業の資源を使って何かまちおこし
じゃないですけれども、そういったことができないかなと思ひまして、このプロジェクト
を始めました。

それプラス、先ほどおっしゃっていたとおり、今花業界が、国内の需要が本当に低迷し
ている。それが著しくて、周りの花農家さんも、お花をつくるのをやめて野菜に切りかえ

ようかなんていう寂しい声も聞こえています。だからこそ日本一花をつくる町から新しい花文化をつくって新しい需要を掘り起こそうと思ひまして、2011年11月11日にこのプロジェクトをスタートさせました。

そして、この花男子への思いで大事にしていることは、やはり花は物売りじゃないぞということを常に言っています。お花というのは人と人とをつなぐもの、人の気持ちを伝えるものなんじゃないかと、こういった原点をもう一度一般の方に伝えていきたいなと思ひまして、僕たちは花贈りという文化を広めようと思ひています。そして、花から始まる感動ストーリーをつくる、そしてそれを広めたいということでこの花男子をやっぺいこうと思ひました。

そこで、まず花贈りのプロモーション活動をしていかないといけないなというところで生まれたのが、花男子フラワーパフォーマンスです。今までフラワーパフォーマンスというと、プロがプロに技術的なものを見せるというパフォーマンスはあつたんですけども、僕たちは、音楽に合わせて即興でフローリストがフラワーブーケをつくって、一般の女性に渡すというパフォーマンスです。この写真を見ていただくとわかるんですけども、お花をもらった瞬間の女性の笑顔がすごくて、この女性の笑顔はなかなかいろいろな人に理屈じゃ伝えられないんです。

お花のよさって理屈じゃ全然伝わらないなということをおひまして、「体感共有型エンターテイメント」と下に書いてあるんですけども、やはり花贈りというものは体感してもらって初めてこの感動がわかるということで、パフォーマンスを通じて、男性から女性に花を贈るというものを体感してもらおう。そして、このすてきな女性の笑顔を、会場にいる男性だったり、最近では生産者さん、花屋さんが見て共有し、花ってこんな力があつたんだねというものを見せていく。これが僕たちの花男子パフォーマンスの活動の本質です。なかなかくつつかなかつた、男性、花を贈る、音楽を融合したものをパフォーマンスとしてやっぺています。

お花はやっぺり老若男女皆さん感動するもので、こちらにおばあちゃんたちが笑顔でお花をもらっている姿があるんですけど、これ実は老人介護施設で何の説明もなく、おじいちゃんおばあちゃんたちの目の前でお花をつくってお渡ししただけですけども、それだけで感動して涙される方がいました。そのおばあちゃんたちの感動の涙を見て、そのオーナーさん、スタッフみんなが感動して泣いていたことがありました。下に書いてありますけれども、「お花は人の心を豊かにするもの」。そして、女性の笑顔だったり家族の笑顔

は周りの人をも感動させるんじゃないかなと思っています。

そんな感動を会場中に巻き起こすわけですから、今までパフォーマンスを通じて、参加者がみんな感動して、私たちがやる何かのイベントに呼びたいということで、いろいろなところへ花男子を呼んでもらうことができました。その規模がどんどん大きくなり、最近では埼玉の西武ドームで、バラショウでやらせていただきました。いろいろなメディアにも出させていただきまして、新聞社、雑誌、ラジオ・テレビ局、特にNHKさんなんかはこの1年で3回ぐらい取り上げていただき、本当にありがたいと思っています。

最後に、花男子が花って何なのかなということを一応定義しているんですけども、花は心のサプリメントじゃないかなと思っています。人の心を豊かにするもの、そして間と間をつなぐ。この間がない人をよく「間抜け」と言うんですけども、その間を制してしまうのが花じゃないかなと思っています。そして人と人をつなぐ、そして思いと思いをつなぐ。本当にお花を渡すだけで言葉は要らないんじゃないかなというぐらい気持ちが伝わるツールだと思っています。最後に、お花をもらった女性の笑顔は本当に周りの方を幸せにするパワーを持っているなということ、パフォーマンスを通じて知ることができました。

となると、お花の効能というのは、お母さん、ママが笑顔になれば家庭はいつも明るく、子供も笑顔。花で家庭円満になる。そして、女性が笑顔の職場は活気があり業績もいい。企業に花があれば女性職員がばりばり働いて、景気もよくなる。そして、女性が笑顔だと周りはずっと幸せに満たされている。お花は日本を平和にするんじゃないかなとも思っています。

僕たち花男子がパフォーマンスをやるときに、感動のブーケトスというパフォーマンスをいつもしているんですけども、お時間があればちょっとここでやってみたいと思うんですけども、よろしいでしょうか。

【大村知事】

どうぞ。

【近藤】

ちょっと気になっていたんですけども、向こうに小さな男の子がいるので、ちょっと協力していただきたいなと思っているんですけども、よろしいですか。ちょっと会場移ります。

この小さな子は加藤タイキ君といいます。今からやる感動のブーケトスというのはとて

も勇気が要ることなので、もしうまくいったときは皆さん盛大な拍手をお願いします。

男性から大切な女性に花を贈るということをしていますので、贈る女性、ママかな、いつもの呼び方で呼んでください。

【加藤君】

お母さん。

【近藤】

お母さん、こちらへどうぞよろしくをお願いします。御協力ありがとうございます。

ちょっと質問ですけれども、息子さんからお花っていただいたことがありますか。

【加藤君 母】

実は今年の母の日を忘れていたようで、私も母の日で大変だったので全然お花をいただけなかったんですけど、もしかしていただけるのでしょうか。

【近藤】

母の日ちょっと遅れたけど、今日にしましょうね。

花男子では、花を渡すときには日ごろ言えない感謝の気持ちだったり愛のメッセージを込めて渡すということをしていますので、タイキ君、お母さんいつも頑張ってくれているよね。だから、その気持ちを一言伝えて渡してください。大きな声でよろしくをお願いします。

【加藤君】

いつもありがとう。(拍手)

【近藤】

いつもありがとうということで、どうですかお母さん。

【加藤君 母】

うれしいですね、花をもらおうと。

【近藤】

いいですよ。御協力ありがとうございました。

というような感動ストーリーをいつもつくっています。これからもやりたいと思いますので、よろしくをお願いします。(拍手)

【大村知事】

花男子プロジェクトの近藤さん、ありがとうございました。また後ほどいろいろ御意見いただきたいと思っています。

続きまして、中根さん、よろしくお願ひいたします。

【中根】

岡崎市にあります福寿園と申します花屋を経営しております中根と申します。よろしくお願ひいたします。私は、こういった花をつくっている仕事です。

まず、今のお店は10年前にリニューアルオープンしました。10年前は花屋だけだったんですが、やっぱりお花を買う用事がないとお客様は入れないということを感じていました。花博なんかは皆さんお金を払って見に行かれますよね、やっぱりお花はお金を出しても見たいものじゃないかなということで、買う用事がなくてもお花を気軽に見に来ていただけるようなお店にしたいなと思って、カフェを併設しております。こういった感じです。

2階がカフェで1階が花屋になっていまして、2階の部分には、愛知県は和食器も生産が盛んなので、和食器を置いたりしております。花を買う用事がない方も、お茶だったらちょっと入ってみようかなという感じで気軽に入っただけできるようになっておりまして、テーブルに1輪お花を飾って、コーヒーにも1輪お花を添えて、こちらのお花はお持ち帰りができるようにして、お花があるとほっとするねという感じを体感していただける感じになっております。

男性が花を抱えて持って帰るのが恥ずかしいということをよく聞きますので、こちらのように、お花を渡すときにはなるべく袋に入れて見えないような配慮をしております。上からのぞくと見えてしまいますが、そのまま持って帰るよりもいいのかなという感じです。でも、御年配の方でも割と恥ずかしくなく入ってこられる方が多いので、一昔前よりはよくなったのかなと感じております。

先日、中学校で花育をテーマにしたアレンジメント講座を行ってきました。そのときに20名ぐらいの生徒が受講してくれたんですけども、その生徒の感想のレポートが先日私の手元に届きまして、読みました。「初めは不安だったけど夢中になってきた」「難しいかなと思ったけどやっているうちに楽しくなってきた」「アレンジしているときは嫌なことも忘れ穏やかな気持ちになった」という、実際に花に触ってどういった気持ちになるかということを生徒自身が体感して、でき上がった作品を見て「うれしい」「自分の個性が出ておもしろい」「自分でつくった作品をととても気に入っている」といった気持ちが生まれてくれたみたいです。「でき上がった作品を家に持って帰ったら家族がきれいだと言ってくれた」「家の玄関に飾ったらみんなが褒めてくれた」「おじいちゃんにあげたらすごく喜んで部屋に飾ってくれ、自分もすごくうれしかった」と、花を贈ることで相手も自分もうれしくな

るという気持ちになることを経験できると思います。「花は人の心を落ちつかせたり、リラックスさせたりといろいろなパワーを持っているんだな」と書いてくれた生徒もいました。

こういった子供のころの経験はとても大きいのかなと思います。家の中に花があると家庭が笑顔になるんだなとわかれば花を飾りたいなと思うでしょうし、誰かに花を贈るとこんなに喜んでくれるんだ、喜ぶ姿を見るのはこんなにうれしいんだとわかれば、また花を贈りたくなるんじゃないでしょうか。このような子供のころに体感したことは、大人になってからでも持ち続けることができるんじゃないのかなと思います。

花は生活必需品ではないのでなくても困るものではありませんが、過去にこういった経験がない方や日常の中に花がない生活をしている方は、花を贈ろうと思わないのではなく、誰かに何かをプレゼントするときに花という選択肢があることに気づかないんだと思います。やはり幼少のころから花に触れて、花を贈ったり贈られたりすることで花のある暮らしが日常になるのではないかなと思っています。

以上です。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。また後ほど御意見をいただければと思います。

続きまして、谷野さん、ひとつよろしく願いいたします。

【谷野】

よろしく願いいたします。愛知県豊橋市ガーデンガーデン株式会社の谷野と申します。先ほど紹介していただいたように、愛知県豊橋市東側、豊橋市でも一番東のほうですけれども、4,000坪の総面積で花屋をやっております。

花屋の内容としては、園芸用品を初め切り花、土のついた花、花木、果樹苗、それらを育てるための資材を扱っております。あと雑貨とかも販売しております。

店のコンセプトとしては、地域になくってはならない店づくりを考えております。お客様に喜んでもらい、いい商品を届けたい。そして贈るほう、また販売するスタッフ初め自分たちも楽しい店づくりをしたいなと思っています。

先ほど中根さんが言われたように、花というのはなきゃなくてもいいようなものだというイメージがあるんですけれども、私たちは、その中でも花をどうすればなくてはならない商品にするか、ものにするかということを考えて活動しております。今回は、商売のこととは別に、我々の活動の話をさせていただきます。

先ほど言ったように、花が好きな人は日本全国からでも情報を聞きつけて来ます。しか

しながら、花を知らない人、花に興味がない人をどうやって店に来てもらうかということを考えて、イベント等をやっております。スクリーンに出ておりますのはちゃんこ鍋ということで、取引先に元力士がいたという情報を聞いたものですから、来てちゃんこ鍋をつくってよと言ってちゃんこ鍋をつくってもらいました。たしかこれが去年の11月にやって、その前の年の2月にもやって、寒い時期だったんですけども来てくれた。それで、案内したものですから、当店に入ったことのないような人も来ていただいた。ちゃんこ鍋を食べて帰った人もいると思うんですけども、とにかく店の中に来ていただいたということがまず第一個の収穫だったかなと思っております。

そして、こちらがフラワーオークションということで、週に2回花の競り市を行っております。これは多分日曜日だと思うんですけども、1円からスタートしてつり上げ方式で、お客様が競り上げていって販売するという仕組みをとっております。こちらは平成9年のオープンのときから毎週日曜日と水曜日、欠かさずやっております。気候がいいときは結構集まってくれるんですけども、寒い冬そして暑い夏はお客さんは減りますけれども、欠かさず当店のイベントとしてやっております。多いときだと100人ぐらい集まるのかな、それぐらい集まって、楽しんでくれていると思います。

地域への取り組みということで、近くの小学校さんが社会科見学の一環として店に来てくれております。毎年この学校さんは来てくれるんですけども、店内を通過して、店内の広場でスタッフが植物の説明、またそこで寄せ植え等、野菜苗の育て方等の話をさせていただいて、各学校に持ち帰っていただくというふうになっております。こういう活動をしているといろいろな学校から、情報を聞いたのかわからないんですけども、逆に、行くのはちょっと遠いから来てくれという依頼も多々あります。こちらは豊橋市の小学校です。小学校2年生だと思うんですけども、これはたしか野菜苗を植えるということで、行きますよと言ってスタッフと2人で2年生を対象に花の植え方、育て方を説明させていただきました。

こちらは、豊橋駅前で、マルシェということでいろいろな飲食店が出ていたんですけども、主催者の意図で花も置いてほしいということで、花屋も出てくれよということで自分たちも出店させていただきました。駅前というと花を持って歩きにくいというイメージはあるんですけども、こうやって花を売ってにぎやかにもなるかなと思っておりましたので、やりました。

自分たち花屋でいろいろ企画もしているんですけども、将来に向けて考えていること

は、どうやったら将来のお客さんを増やせるかということに力を注いでいるつもりです。今は利益にならなくても、将来的に、お子さんが土を触った、花を触ったということで、大きくなったときにまた店に来てくれればなと思っております。

簡単ではありますが、会社の案内とさせていただきます。ありがとうございました。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。また後ほど御意見をいただきたいと思っております。

続きまして、古橋さん、よろしく願いいたします。

【古橋】

皆さん、こんにちは。VERY PLUS ONE 株式会社代表の古橋と申します。よろしく願いいたします。

皆さん、切り花の方が多かったんですけれども、私の仕事は根っこのついている、育てるほうの園芸をやっております。全国の園芸店さん、専門店さん、ホームセンターさんなどを回らせていただきまして、お客様と対面で植物の楽しさを広めております。

今日参加されている角田ナーセリーさんの苗を使って、谷野さんのガーデンガーデンさんの店頭で、お花の育て方をグリーン情報さんに取材していただくということをよくやらせていただいております。

私は全国を、青森から九州までシーズンはほとんど走っておりますけれども、やっぱり園芸というのは個人差がありまして、例えば本を読んでもテレビを見てもなかなかわからない、育て方よくわからない、お水はいつあげていいのかわからないという、わからない方が物すごく多いんです。そういったものを、例えばマンションの方と一軒家の方でやっぱり育て方が全く違いますし、若い方と御年配の方でも育て方が全く違いますので、対面で、その方に合った育て方を提案してお客様一人一人に合った園芸の楽しみ方を広げながら走っております。

それから、愛知県が花の生産第1位ということで、私もシーズンオフのときは生産者をずっと回っていきますけれども、愛知県には全国から注目される腕のいい生産者さんがたくさんいらっしゃいます。愛知県の方もまだそれを知らない方がとても多い、それから植えたことがない、似たような花は育てたことがあるけどすぐ枯れたということで、愛知県の生産者さんを自慢しながら全国を走っております。とても若い生産者さんが多いということで、愛知県はまだまだこれからいい商材が生まれてくるんじゃないかと期待しております。

ます。

もう一つは、バラのある暮らしを提案しております。花男子さんも先日西武ドームに行かれていらっしゃると思うんですけども、全国からバラを求めて集まるぐらい魅力がある植物です。ただ、切り花でバラを見るのはとても簡単できれいですけれども、実際に育てて自分で飾るといところまでなかなか到達できないということです。バラは年間を通してとても忙しい植物といかとても手間のかかる植物ですので、そういったところをサポートしながら、暮らしの中にバラの花が合うよということを提案しております。メンテナンス業、育てやすいバラを御紹介しております。今はフランスのバラを力を入れて御提案しています。

フランスのバラは香りがとてもいいということで、まず一番そこが大きいです。第2に育てやすいということです。初心者の方でも割と簡単に育てられるのがフランスのバラです。そういったものをもっともっと愛知県の方に育てていただいて、町並みにバラが育っている風景なんかをもっと広がるといいなと思ひまして、いろいろなイベントを企画してやらせていただいております。

三つ目ですけれども、先日大きなパーティーを企画しまして、異業種の方たちと交流したビューティーライフパーティーという大きなパーティーを開催させていただきました。美容師さん、アパレル、あと体をつくる専門の方たちとコラボレーションした企画、そして私のフラワーショーといところ、全てライフバランスといかトータル的に暮らしをよくしていきましょうよという大きなパーティーを開催させていただきました。

まず、景気がよくなってきたといひましても、なかなか実感としてはわからない。暮らしをよくしたいけど何をしていいのかよくわからないという方に、ファッションショー、ヘアショー、フラワーショー、体のつくり方を実際に見ていただいて、そこで何か感じていただくというパーティーをやらせていただきました。

御自分が今できることが何か一つ見つかるんじゃないかなというパーティーをやらせていただきまして、とても反応がありましたので、また第2回も、この愛知県でぜひ大きなパーティーを開催したいと思ひています。そして、他県にもアピールできるように発信していきたいと思ひています。

今はこんな事業を展開しております。今日はよろしくお願ひいたします。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。また後ほど御意見いただきたいと思ひます。

次は、加藤さん、よろしくお願いいたします。

【加藤】

よろしくお願いいたします。エムズ コルソコモ代表の加藤と申します。

私は、スクール運営とブライダルの2本柱で活動させていただいているんですけども、スクールですね、今日後ろに1人来ているんですけども、花男子の近藤さんに後で御紹介させていただきたいんですけども、男の子でお花に触れるのが好きということでスクールに来てくれておりますタケカワ君と申します。

エムズ コルソコモを立ち上げましたモットーといたしまして、花のある女性を目指し、花から始まるライフスタイルの提案ということで、一番下に男性のことが書いてあるんですけども、主に暮らしの中に花をさりげなく飾れる女性、暮らしの中にお花をもって潤いをもたらすことのできる女性、自分らしく輝ける女性を目指してレッスンをしております。あとは、一番下にあります恥ずかしがらずに花を贈れる男性。ここまで皆さんがおっしゃってきた、なかなか男性の方が女性に花を贈るという習慣が日本人にはないということで、そこを何とか打破できたらいいなということを感じて日々活動しております。

一番下に書いてありますけれども、花は人の心に潤いをもたらし、笑顔にしてくれる。男性にも女性にも花をめぐる心を育んでほしいということでつながる花育。愛知県も花育には力を入れていると思うんですけども、日々ブライダルの打ち合わせとかブライダルシーンでよくあることですが、まず最初に打ち合わせで新郎さん新婦さんに「好きなお花は何ですか」って伺うと、「お花よくわからないんです」っておっしゃられることが多いです。挙げていただくと大体ヒマワリとかバラ、カーネーション、オーソドックスなお花の名前は何か出てくるんですけども、じゃ自分の好きなお花は何かというと、これですって出てこないのが現状です。ですので、ブライダルで花にかかわる、これを境に花に興味を持っていただけるようなアプローチとして打ち合わせをするように心がけております。

ブライダルシーンで会場装花を決めていく中で、お花の種類とか結婚される季節に旬のお花、あとは香りの高いお花、そういった情報提供をすることによって、新郎新婦さんがお花に興味を持ってくれるようになります。あとは、新婦さんがみずからブライダルのブーケを手づくりされることもありますし、逆に新郎さんがサプライズで新婦さんにブライダルレッスンでブーケをプレゼントされた方もいらっしゃいました。本来ブーケというのは、新郎さんが会場、式場に向かう間に摘んだお花を新婦にプレゼントしたというのがい

われですので、それにのっとなって新郎さんが新婦さんに当日のブーケをプレゼントするという、花にまつわる思い出ができると思います。あとは、新婦さんが自分でブーケをつくられた後にお花を習われることもあります。

お花の名前が出てこないというのは、やはり小さいうちからお花に触れていない、あるいはお花の名前を知らずに見過ごしてしまっているということがあると思うんです。一番上の写真、息子の通っている学校が、ガーデンガーデンさんのように学校で花広場さんのなところにお邪魔して、花の名前とか匂のお花を勉強したりしております。勉強して帰ってくると、息子が「今日このお花がどこどこに咲いていてね」って、そんな話をしてくれたりすることもありますので、花を身近に感じさせるような花の教育をもっともっと愛知県が学校さんに語りかけていただけると、将来、花の名前がわからないという方が少なくなるんじゃないかなと感じております。

あと、花を買わない、県民がなかなか花を買わない理由として、先ほどから挙がっている花を持ち帰るのが気恥ずかしい。駅前にはすてきなお花屋さんとかあると思うんですけども、なかなかそのすてきなお花屋さんに気軽に入れない。入ってしまうと何か買って帰らないといけないんじゃないか。あとは、お花がわからないから予算だけ伝えて購入して帰ってくるといったことがよくあると思うんですけども、これはお花屋さんも工夫をしなくてはならないと思うんです。皆さんが帰られる帰宅時間に、手軽に「これちょうだい」と言えるようなお花を組んでおくといった工夫とか、ちょっとリスクではありますがけれども、お花を購入しやすい環境を花屋側も提案しなくてはならないかなと思っております。

あと、私の勝手な提案ですけども、愛知県、食育の日が毎月 19 日ということで、「おうちでごはんの日」というふうにうたっていると思うんですけども、基本そういう日は会社側もノー残業デーをうたっていると思いますので、愛知県が「ノー残業デーの日は花を買って帰ろう」ですとか「おうちで御飯を食べるときに食卓に花を飾りましょう」といったようなキャッチフレーズを提供することによって、消費者も買う理由、買うきっかけができるんじゃないかなと感じております。家族が憩う生活時間や空間の中にお花があるとやはり気持ちも潤いますので、ぜひ愛知県挙げてこういったキャッチフレーズをつくっていただけるといいかなと思っております。

あとは、週末矢場町の歩行者天国などでフラワーマルシェをすると、やはりお花を見たくて来られる方はお金を出してでも来ていただけると思うんですけども、多くの方の目

に触れていただく場を設けるには、歩行者天国なんかも有効に活用できるのではないかと感じております。

私の活動は大したことはないですけども、以上とさせていただきます。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。

ちょっと私も気になったんですけど、花の名前を知っているというか、なかなか難しいですよね、やっぱりね。よく生け花の展示会とかお声がかかって行くんですけど、どういう花を使っているかって書いてあるじゃないですか。いや、こういう種類があるんだという話ばかりですもんね。小学校で理科の授業の時間でやるのはあれでしょうけど、本当にいろいろな種類のやつをとというのは、どうやってやったらいいかというのは、確かにこれからの大きなあれかもしれません。

また後ほど御意見いただきたいと思います。

引き続きまして、角田さん、よろしく願いいたします。

【角田】

有限会社角田ナーセリーの代表取締役 角田篤と申します。本日はよろしく願いいたします。

まず、弊社の概要について少し説明させていただきます。

角田ナーセリーは、愛知県一宮市で私の両親が 40 年ほどに始めた花、野菜、切り花等の植物苗の生産卸を行っている、常用雇用 70 名ほどの会社になります。特徴としましては、多品目、大量生産、育種開発、商品企画等があります。

企業理念として「植物を育てる喜びと感動を提供し、花と緑あふれる社会の創造に寄与する」を掲げており、例えば贈答用として使われる胡蝶蘭のような完成された植物体を供給するのではなく、買われた消費者がみずから育てることを前提とした植物の開発や生産を行っております。

また、欲しいものを欲しいときに欲しいだけ適正な価格で供給するという、冒頭にも御説明いただいたんですが、ものづくりの会社としての土台に力を入れているのと同時に、最近農業を志す人が増えている中で、植物や土、水、太陽に触れながら生活の糧を得ることができる場を社会に提供するという企業としての社会的責任にも力を入れているつもりであります。

角田ナーセリーというのはこんな会社ですが、その植物生産に携わる立場から、花の消

費を促すために必要な視点、方策について少しお話をさせていただきます。

まず1点目、皆さんからも出されているとおり、花育ですが、特に植物を生産している立場から、食べるほうだけでなく、植物を育てるほうの「植育」という点について少しお話をしたいと思います。

私も一愛知県民としては、今の日本社会における基礎教育の重要性が叫ばれている中で、生きているとはどんなことなのか、生きていることの価値とはどんなものなのかが伝わるような教育をしていただきたいと思っている次第ですが、今では成人するまでに自然の土や植物に全く触ったことがない人もいます。学校の材料としての提供はあると思うんですが、一面アスファルトに覆われている状態で、本当の自然に触っていない人が結構多いんです。ぜひ生き物と接点を持つ喜びや重要性を子供たちに感じてもらえるような幼児教育や基礎教育を行っていただく中で、その手段の一つとして、みずから手で育てていく植物との接点を増やしていただきたいと考えております。

そのために、園芸業界を挙げて、先ほども何点か出ていると思うんですが、より積極的に学校への材料となる植物の提供や栽培方法を子供たちに教える講師の派遣等々、協力体制をつくっていくべきだと考えております。

2点目として、園芸文化の拡大を目指して、消費者にとっての敷居を下げるという点をお話ししたいと思います。

皆さんからもいただいている物日における需要喚起というのは、もちろん直近の消費拡大としては非常に重要であるのですが、同時に10年20年、何人かの方からもいただいたんですが、先のことを考えれば、植物や花が生活の一部としてそれぞれの家の中に、飾るだけでなく育てていくような形で入って行ってほしいなと思っております。

ヨーロッパと日本では、園芸に費やすお金の額が数倍違うそうです。実際に1年ほどオランダで生活した感触からいえば、オランダでは、もしお庭があればそこに植物や花が植わっていて当たり前であり、お庭を持っているのであれば、その前を通る人の目を楽しませなければいけないという園芸文化があります。

ただ、気象条件やこれまでの歴史、はたまた土台となる社会文化が全く異なりますので、ヨーロッパではこうだから日本でも花を植えるべきだというのは全くナンセンスだとは思いますが、先ほども出ていたとおり、生活必需品でない植物や花の使い方は、ぜひ30年50年先を見据えた文化としての発展を頭に置いて考えていきたいと思っております。

もちろんそんないきなり大仰なことを言っても意味がないわけで、弊社としては、まず

今まで園芸に興味を持ってもらっていない方にも手軽に楽しんでいただけるような商品として、皆様から非常に豪華な花をいただいている非常に寂しく感じるころではあるんですが、例えば、これは根つきの植物ですが、紙のカップです。陶器だとどうしても処分に困るというお話もありますので、これなら燃えるごみで処分ができます。

【大村知事】

終わった後、燃やしてもらおう。

【角田】

そうですね。土はできれば近くの公園にということになってしまうんですが、上の植物とカップは燃えるごみ、土は公園に。これはうちがつくっている苗物の残り物を3株苗込んだだけです。けど、そのちょっとした手間をかけてもらうのに敷居がありますので、こんなような形の商品だったりとか、ちょっと先生方にお見せするのは恥ずかしいですが、これも同じような、どちらかといううちの商品をただ鉢に入れてただけではあるんですが、こういう形で手軽に楽しめるような商品の提案を行っております。

正直、これは商品としては手間ばかりかかって、会社としての、商売としてのメリットがほとんどないんです。ただ、園芸という文化の奥深さや多様性の広がり期待して、弊社では1,000アイテムを超えるような商品も供給し続けております。10年20年先にはそのうちの商品の幾つかが皆さんのお手元に届けばいいなと考えている次第です。

また、最近ゆるキャラブームであります。弊社としては10年ほど前から「つのだん」というマスコットキャラクターを使って、親しみやすさやわかりやすさをアピールしております。

最後に、大人も子供も男性も女性も、そして健常者も障害者もみんなが植物に触り、植物が日常生活の中に溶け込んでいるような社会になっていくよう、弊社としても微力ながら努力していきたいと思っております。

以上とさせていただきます。ありがとうございました。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。

ちなみに、あのキャラクターはつくられたんですか。

【角田】

そうですね。10年ほど前に、当時デザイン学校の学生さんをお願いしたキャラクターを今も生かし続けています。あらゆるラベルとかに使わせてもらっております。

【大村知事】

これはもともと何ですか。

【角田】

角田ナーセリーという名前で、角から、空想上の動物のユニコーンをデフォルメした変なキャラクターですが、かわいいキャラクターです。

【大村知事】

わかりました。また後ほど御意見いただければと思います。

続きまして、今日の中で一番お若いといえますか、まだ 19 歳ですね。学生さんということで、山口さん、よろしく願いいたします。

【山口】

私、専門学校名古屋ウェディング&フラワー・ビューティー学院の山口真柚と申します。

私の通っている学校には四つの科があるんですが、私は今フラワービジネス科に通わせてもらっています。コースが四つありまして、一つ目が、フラワーデザインコースとお花屋さんになるためにフローリストの基礎的なことを勉強するコースと、フラワーウェディングコースでウェディングの装花などの勉強をするコースと、フローラルアロマセラピーで癒すことの勉強をするコースと、ガーデンプランナーコースでガーデニングを勉強するコースの四つがあります。

私の通っている学校で二つ大きな行事があるんですけども、一つ目が、模擬結婚式を年に何回かやらせてもらっているんですが、そちらで私たちのデザインした装花を飾らせてもらっています。もう一つが、私たちが通っている学校の 1 階でお花屋さんを本当に開いてお店に来てもらうという行事をさせてもらっています。

学校の説明は以上です。

私は今、学校に来た求人で、去年の母の日から 1 年ほどフラワーショップでアルバイトをさせてもらっています。お店では主に接客や冠婚葬祭のアシスタントをさせてもらっているんですが、よくお店にいらっしゃるお客様は、やっぱりお誕生日や発表会、結婚記念日、プロポーズの花束など、お祝い事や特別なときに渡すお花を買いに来られる方が多く、自分から買われる方は余りいらっしゃいません。しかし、自分から買わないお花を大切な方からプレゼントされることはすごくうれしいことだと思います。

一回、配達でお客様にお花をお届けしたときに、すごく喜んでいただいてとてもうれしい気持ちになったので、母の日以外で大切な人にお花をプレゼントすることを、いいこと

だよということをもっと強く PR していけたらいいかなと思っています。

特別な日以外にもお花を生活に取り入れてもらうために、常連のお客様で自分の玄関やダイニングなどに飾るお花を買いに来られるお客様がいるんですけども、私よりもお花にすごく詳しくて、このお花はこうするといいんだよっていろいろ勉強させてもらっているんですけど、そういう方たちがもっと増えて、お花をたくさん買ってもらえるようなことを提案していくことが大切かなと思います。

私からは以上です。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございます。

山口さんのところは、おうちが花屋さん？

【山口】

違います。

【大村知事】

今はお知り合いのところでバイトをしているわけね。

【山口】

はい。

【大村知事】

ありがとうございました。

それでは、また後ほど御意見をいただきたいと思います。

それでは、8人の中で最後になりましたが、伊藤さん、よろしく願いいたします。

【伊藤】

よろしく願いいたします。グリーン情報の伊藤と申します。

私たちのグリーン情報という会社では、園芸業界の業界誌と呼ばれる雑誌を発行しております。書店に並ぶような雑誌とは少し違いまして、お花屋さんであるとか花の農家さん、花の市場さん、揚土やプランタ、肥料といった花の関連商品の資材をつくるメーカーさんとか、何かしら園芸とかお花に関係する御商売をされている方に定期購読いただいている、簡単に言うとお花の業界のビジネス誌といった感じの雑誌になります。

会社の事業でもう一つ行っていることがありまして、園芸イベントですとか花の消費拡大キャンペーンの事務局であるとか、推進活動も行っております。

本日のテーマの「花の需要拡大に向けて」ということからしますと、花の消費拡大キャ

ンペーンというのが特に大きくかかわってくるころなのかなと思うんですけども、お花の業界が仕掛けている消費拡大キャンペーンが幾つかございまして、一番大きく盛り上がっているのが、バレンタインの日に男性から女性の花を贈りましょうと呼びかけている「フラワーバレンタイン」という取り組みがあるんですけども、これは 2010 年にスタートしまして今年で4年目を迎えます。

このキャンペーンの大きな特徴としましては、お花屋さんや花の農家さん、あと花の市場さん、関連商品をつくっているメーカーさんといった花の商売にかかわるあらゆる立場の方が協力費を、一つ一つは少ないお金ですけども協力費を払って参加しまして、一カ所に集まった資金を花の PR 活動に効率的に使っている点にあるのかなと思います。

例えば、統一デザインのポスターをつくったりとか商品タグをつくったり、あとマスコミに PR をしたり、各地でイベントを行ったり、フェイスブックやツイッターといったウェブページをつくることに資金を充てたりしています。なかなか個々のお花屋さんであるとか花の農家さんではできない、世の中全体に訴えかけるような大きなキャンペーンを行って、新しい花の物日といたしますか、バレンタインに花を贈りましょうということを定着させていくように頑張っています。

こうしたキャンペーンが、どういったところがいいのかなといいますと、先ほどからの皆さんの御意見の中で、花を買って花を持って歩くのが恥ずかしいという意見もあったんですけども、だんだんこういったフラワーバレンタインというのが世の中に定着してきますと、恥ずかしいけどフラワーバレンタインという日だから仕方なく花を買うんだよというような、ちょっと恥ずかしい人の言いわけにもなるのかなと思ひまして、花業界全体でこういったキャンペーンを行っております。

このフラワーバレンタインの盛り上がりにつけとばかりに、5月の母の日、6月のいい夫婦の日なんかも、同じような仕組みで参加者さんから資金を集めて、それを効率よく花の宣伝に使うといったキャンペーンがいろいろ始まっています。

あるいは、観葉植物の農家さんなどが集まって組織するある団体では、職場に観葉植物を置いてもらうオフィス緑化ということを訴えかけたりもしています。愛知県も観葉植物の生産者さんたくさんみえるんですけども、観葉植物というのは植物のいろいろあるジャンルの中でも、部屋に置くことによって空気の浄化ですとかストレスの緩和であるとか目にやさしいといった、心身に及ぼすプラスの効果がいろいろな大学や研究機関の試験によって、目に見える数値としてデータが非常に豊富にそろっているジャンルでもあります。

そういった心身に及ぼすプラス効果を、目に見える数値をもって、それを武器にして、職場に緑を置いてもらうことを条例化してもらおうと行政に働きかける動きも近年では盛んになっています。

こういった取り組みは、一般への周知ももちろんですが、園芸の、お花の業界内でもまだ知らない方もたくさんみえますので、グリーン情報では紙面を通じて取り組みをお伝えして、業界の力を一つにしてキャンペーンに取り組めるように頑張っているところです。

以上が、グリーン情報という会社のざっくりとした事業内容と花業界が行っているキャンペーンの紹介をさせていただいたんですけれども、ちょっと長くなりますけれども、私が日々の取材で感じていることを追加でお話しさせていただければと思います。

全国のいろいろな園芸店にも取材で伺うんですけれども、最近人気のお花屋さんってどんなお花屋さんなのかなって考えたときに、お花屋だから花を売ることだけに力を入れるとか躍起になっているのではなくて、そのお店での滞在時間やそこで感じる体験ということに力を入れているお店が元気なのかなと思います。

なかなか一言では言えないですが、くつろげるカフェがつくってあったり、その隣にはすてきなモデルガーデンがつくってあって、お友達とあんな庭いいね、こんなふうにしたいいねとお話できるような空間がつくってあったり、家庭菜園でとれる珍しい野菜の試食会を行っていたりとか、先ほど谷野さんのお店の紹介でもありましたけれどもちゃんこ鍋のパーティーとか、何かしらエンターテイメント性のあるイベントを行っているお花屋さんが元気なのかなと思います。

もう一つは、異業種の店舗と組んだ販売チャンネル、お花の販売ということも最近では非常に増えていまして、本屋の中の園芸売り場とありますけれども、ある園芸卸の大手の会社さんでは、全国展開する書店のチェーンとコラボレーションして、本屋の中にこうしたちょっとしたグリーンのコーナーをつくってもらって、本を買いに来た人に、そこで植物を手にとってもらおうとする仕組みも進んでいます。

最後に、これはあるアパレルのブランドの会社さんが4月に東京の原宿でオープンしたお店です。一言では何屋さんと呼べないようなお店ですが、こだわりのコーヒーが飲めたりパイが食べられたり、世界各国から集めた珍しい雑貨が買えたりするライフスタイルショップというお店ですが、こうしたお店でも植物の販売に非常に積極的になっています。

服屋さんだから服を売るとか、靴屋さんだから靴を売るといような小売の業界が非常にあいまいになっているのかなと思ひまして、いろいろなところで植物が売られ出している状況にもなっていますので、こうした状況を逆手にとって、町のいろいろなお店で、服を買いにいったついでに植物が買えるとか、コーヒーを飲みに行ったついでに植物を買える状況が増えていくように花業界からも仕掛けてもいいのではないかと思います。

一方で、お花店さんは専門性を深めて、その先に進んだ花好きの方のニーズに応えられるようなお店づくりで差別化を図って、全体で花を、消費を盛り上げていければいいのかなと思ひます。

長くなりましたけれども、以上で私の紹介と、取材で感じていることを述べさせていただきました。ありがとうございます。(拍手)

【大村知事】

ありがとうございました。

1 巡いたしました。

ちなみに、さっき聞くのを忘れたんですが、お一人お一人、例えば伊藤さんは個人的にはどういふ花が好きですか。

【伊藤】

個人的にはすごく地味な花が好きで、スミレとか日本の野山に生えているような、山野草みたいなものが好きです。

【大村知事】

ありがとうございます。

それでは、1 巡いたしました。先ほど御意見いただきましたが、さらにといいですか、先ほどの続きでも結構ですし、言い忘れたとか、またこういうことはどうかということがあれば、またよろしくお願ひいたします。いかがでしょう。どなたからでも結構です。

谷野さん、どうぞ。

【谷野】

パネルでも出したんですけども、自分たちよく小学校に行く機会をもらっているんですが、ああいうのは学校独自でやっているものなのか、それとも上からというんですかね、自分のところだったら豊橋市もしくは愛知県から「みんなやっってくださいね」と言っているのかなって、それをちょっと疑問に思っているんですよ。

なぜかという、うちの会社で売り掛けできる学校さんということで、豊橋市の小学校、

中学校全部にカードを配って、それを持ってきたら売り掛けでいいですよ、お金持ってこなくていいですよという商売の仕方もやっているんですけども、とある学校はすごく熱心に週に1回ぐらい買いに来てくれる、もしくは全然来ない、カードの存在すらも知らないようなところも結構あるんですよ、正直。

どうすればそれがもっとうまく伝えられるか。これが本当に学校独自のサービスなのか、市なのかもしくは県なのか。それをやることによって、子供たちは確実に花、植物に触る機会ができると思うんですよ。それらが多分将来のうちらにとってはお客さんになるし、近藤さんでいえば花を贈るきっかけ、花を贈るのが恥ずかしくない、花を育てることが恥ずかしくないというような文化になるのかなと思っております。ぜひもっと県からも、小学校、中学校でもいいですけども、幼稚園でも全然構いませんが、ぜひ推進していただいてきたいと思っております。

【大村知事】

それは小学校ですか。

【谷野】

今多いのはやっぱり小学校ですね。

【大村知事】

中学校もあるんですか。

【谷野】

小学校、中学校です。

【大村知事】

多分豊橋市さん全体でとなると、豊橋市さんの教育委員会も含めて、そういった市全体の取り組みかなという感じはいたしますが、学校にそういうビジネスをあれするとなかなかちょっと、すぐに直接結びつけるというのはいろいろあると思いますが。

あとは、実際にそういった形で、今言われましたように学校の教育に花とかを生かしていこうというのは、それぞれの学校単位になるんです。自分の学校でどういう教育をしていくかはそれぞれの学校にほとんど任されていますので、そういった形になっていくと思います。

我々としては、ぜひあいちの花を、身近にこんなに立派な花がたくさん、それも名前も知らないようなものがたくさんありますよということを、そういうのを知っていただくのがいいことかなと思いますので、その辺はまたいろいろよくよく研究していければと思っ

ています。

ちなみに、谷野さんはどういのお花が好きですか、個人的に。

【谷野】

個人的には、角田ナーセリーさんの花が好きです。

【大村知事】

それじゃ答えになっていないじゃない。だって、1,000 からあるって種類が。余りにもたくさんあるからということだと思いますけれども。

ほかにいかがでございましょうか。

【古橋】

先ほど、愛知県の魅力を私は全国で広げているというお話をさせていただいたんですけども、先日埼玉の西武ドームで「国際バラとガーデニングショウ」というバラの大きなガーデニングショウが開催されました。バラ好きな方はもちろんですけども、バラをこれから育ててみたいとか、お庭をバラでつくりたいみたいな方とか、これからバラをやってみたいんだけどとか、いろいろな方が全国から埼玉の西武ドーム、なかなか地の利のいいところではないですけども、5日間のイベントとして、毎年かなりの来場者数でにぎわっています。私は、ぜひ愛知県のナゴヤドームでそんな大きなショーをやっていたらいいなとずっと思っています。

花のある暮らしをと言っても、やっぱり皆さん暮らしも違いますし、花の必要性はなかなか簡単には広まっていけないと思うんです。ただ、やはりそういったパフォーマンスが愛知県はおとなしいというか、もっと全国から。愛知県の方もフラワーマルシェとかいったことは開催していていいと思うんですけども、もっと全国から人が集まるようなショー的なもの、それから景気の底上げに、先ほど申しましたが異業種なんかのパフォーマンスも一緒に入れた、「暮らし」を一つのテーマとして花がそこにあるという生活を、そんなのもっともっと広げていってもいいんじゃないかなと思います。

県民ショーなんかで取り上げていただければいいような愛知県になったらいいなとずっと思っています。ぜひ西武ドームに負けないようなショーをやっていたらなと思っています。

【大村知事】

それは主催はどなたがやっておられたんですか。

【古橋】

西武鉄道、西武がやっております。

【大村知事】

バラの生産は愛知県が日本一ですもんね。

【古橋】

そうですね。バラというのは一年通して忙しい植物でして、難しいというか、バラの花は好きなんだけどという方がとても多いので、例えば初心者でもこんなバラなら育てられますよ、ベランダでもこのバラだったら育てられるんですよ、そして、育てて切ってお部屋に飾りましょうというところまで提案していただければいいなと思っています。

【大村知事】

バラといえば、ちょうど去年かな、1年前ですけども、ベルギーの花のフラワーアーティストのダニエル・オストさんという方がバラを使ってこちらで展示会をやるということで、私のところへ御挨拶に来ていただいたんですけど、たけしさんの番組に出たのかな。その人が使っているバラがこの愛知県のバラなの、オーガニックローズとって、弥富だったかな、たしか。バラは華やかであれですけど、つくるのが難しいわね。でも、そういった観点のイベントは大事だと思います。またよくよく研究したいと思う。

ちなみに、古橋さんは、一番好きな花というのは。

【古橋】

べたなんですけど、ハボタンが好きです。

【大村知事】

なるほど。わかりました。ありがとうございます。

ほかにいかがですか。さらにさらにいろいろな御意見があれば。いかがですか。

【中根】

さっき加藤さんがおっしゃった食育の日が19日、初めて知ったんですけど、そこと絡めてというのはすごくいいなと思って。花贈りって何かきっかけがないとできないと思うので。フラワーバレンタインもそうですけど、いい夫婦の日も花業界で声を大きくして宣伝していますが、なかなか定着しない。そういった感じでもうちょっといろいろなイベントがあると、花を贈ろうというきっかけになるんじゃないかなと思いました。

【大村知事】

確かにいろいろなきっかけというか、そういった形の。ですから、今年は、これから秋にかけてフラワーアレンジメントのコンテストとか、また花育教室とか、いろいろなこと

をやっていきたいと思いますので、またいろいろアイデアをいただければと思います。

中根さんはちなみに、好きな花は。

【中根】

済みません伊藤さん、私、派手な花が好きです。カサブランカが好きです。

【大村知事】

カサブランカってどういうあれなの。

【中根】

白い大きいユリです。

【大村知事】

それはもちろんお店でも売っておられる。

【中根】

はい、もちろん。

【大村知事】

それはこの愛知県で生産されているわけではない。

【中根】

ユリは愛知県じゃないですね。バラにします。西尾のバラにします。済みません。

【大村知事】

ありがとうございました。

引き続きいかがですか、どなたからでも結構です。

【近藤】

花贈りに関してですけれども、実は僕らパフォーマンスをやっていて、「今まで人生でお花を贈ったことがありますか」って聞くんですけれども、花を贈ったことがあるとか花をもらったことがあるという方は、大体体感的に5人に1人以下です。

【大村知事】

それは、例えば女性に贈るとか何とかじゃなくて、いろいろなことで。

【近藤】

今までで。

【大村知事】

そんなもんですか。

【近藤】

老人介護施設に行ったっていう先ほどの話ですけれども、70歳のおばあちゃんが、僕たちが行ったときに生まれて初めて花束をもらったと言われるぐらい、花贈りという文化がまだ日本に定着していないんです。

5人に1人しかないマーケットということは、5人に4人、つまり80%以上の潜在顧客のマーケットがあるということに一番期待がありまして、僕たちは5人に1人、体感的なものなのでもっと低いかもしれないですけども、これが例えば愛知県だけでも5人に3人が花を贈る町なんだということだけで、マーケットが今の3倍に増えるということです。

だから花贈りというものをもっともっと定着させていきたいんですけども、花育に関してですが、今、子供さんたち花育、花に触れることがいいよというのを、すごいいいと思うんですけども、花が好きか花に興味があるという子と花に興味がない子に分かれてしまうので、僕たちは、花育というのはむしろ大人に、20代～40代ぐらいの世代に花育ということをやっていかないといけないなと思っています。農水省のデータでも、お花を買う世代が、やはり65歳以上の方が占めていて、若者の花離れがどんどん進んでいるというデータが出ていると思います。

僕、妻にお花を事あるごとに贈るんですけども、奥さんは余り喜んでくれないんです。心が折れちゃわずにどんどん贈り続けるんです。でも、そのうち玄関とかにきれいに飾ったりして、すごい感動の笑顔はしてくれないけれども、お花を贈って喜んでいるんだろうなと思っていたんです。ある日、うちの小学校2年生の長男がなかなか学校から帰ってこないときがありまして、ちょっと心配になって親が探しに行ったんですけども、1時間ぐらいして帰ってきて、背中に何か隠しているんですね。見たら、帰り道にお花が咲いていたから摘んできてお母さんにあげるって渡したんです。そのときにうちの家内が僕にはない満面の笑顔をしたんです。だから、旦那さんがどんどん花を贈るのもいいんですけど、格好いい花贈りの背中を子供たちに見せていくと、自然に息子はきっとそれを見ていて、花を贈るの格好いいな、俺もやってみようという意識になったという見方の花育もありますので、ぜひ20代、30代、40代の方に花を贈るの格好いいよねという、ファッションとして根づかせる文化を持っていければ、その下の世代にも花を贈ろうという気持ちが芽生えてくると思います。

先ほど言った「物日」を愛知県だけでもつくるというのはとってもいいと思いますので、よろしくをお願いします。

【大村知事】

ちなみに、近藤さんはもともと花の生産者ですか。

【近藤】

じゃなくてですね、根・鉢を中心にした花の仲卸をやっていました。角田さんなんかは取引先です。

【大村知事】

卸だから、谷野さんみたいにお店で売っているわけではない。

【近藤】

はい。

【大村知事】

扱うのはどういうお花が多いんですか。鉢物。

【近藤】

鉢物と草花苗がやっぱり中心ですけども、仲卸をやってて、小売店さんも市場さんも生産者さんも見ていて、やっぱり皆さん元気ないので何とかしたいなというところから始まりました。

【大村知事】

ちなみに、どういう花がお好きですか。

【近藤】

僕はスタンダードな、バラが一番好きです。

【大村知事】

赤いバラ。

【近藤】

赤いバラ。

【大村知事】

一番映えますわね、確かに。ありがとうございました。

さらにさらにいかがですか。こちらの方はずっとあれですが、こちらの方がいかがですか。加藤さんいかがですか。

【加藤】

先ほど古橋さんが言われた異業種との交流という部分で、フラワーマルシェというような、花に特化したイベントはあると思うんですけども、愛知県が開催する花には関係ないイベントでも、愛知県自体が生産が日本一であるという部分を前に押し出して、ほかの

業種のイベントにも花のブースをつくったりするというのはいかがでしょう。

【大村知事】

なるほどね、それは確かにありますね。いろいろな機会を捉まえてこうだというの。それはよくよく中できちっと。どういうやり方がいいかまた研究させていただきます。

【加藤】

お願いいたします。

【大村知事】

ちなみに、どういう花がお好きですか。

【加藤】

シャクヤクが好きです。

【大村知事】

それはまた伝統的な。ちょっと落ちついた感じですね。

【加藤】

花卉が多くて華やかなので好きです。

【大村知事】

先ほどの話でふとあれしたんですが、いろいろな花の名前、例えば皆さんから今日お持ちいただいたこのお花でも、これの名前と言われても私も全然わからないけれども、皆さんわかりますか。自分が持ってこられたのはあれでしょうけれども。

【加藤】

今日私が持ってきたのは真ん中のブルーのお花ですけれども、ガーベラとアジサイとデルフィニウムとレースフラワーとアガパンサス。ちょっと時期終わってしまいましたが、愛知県の名古屋市内の街頭にもたくさんアガパンサスはちょっと前まで咲いておりました。紫のちらちらとしたお花がアガパンサスです。

【大村知事】

こちらはどなたがお持ちいただいたんですか。これはどういうお花ですか。

【中根】

ヒマワリですね、もわもわした黄色いの。テディベアという品種です。あと、グラジオラス、バラとグロリオサリリーですね。あと、アジサイも入っています。

【大村知事】

やっぱり今の季節ですね。ありがとうございます。

これはどういう。

【古橋】

トルコキキョウとかバラ、リンドウなんかを、ちょっと今のシーズンに。

【大村知事】

こちらは角田さん。

【角田】

赤いのがニチニチソウです。右にあるプラワチのほうのピンクもニチニチソウです。上にちょっと飛び出ているのがセンニチコウ。左下にある白とか黄色がリネアリスだと思います。奥がアンゲロニアです。

【大村知事】

それでは、角田さんいかがですか。さらにさらにさらに。

【角田】

先ほどおっしゃられた名前がわからないというのは、正直言うと私も同感です。

先に好きな花を伝えておくと、トルコキキョウが好きです。古橋先生が使われていた花です。

ただ、個人的なところの話を言うと、正直言うと、両親が生産をやっていたんですけど、両親がやっていたからこそですけど、余り興味はなかったんです、むしろお花には。どちらかというとなら興味がない側の、5分の4のほうの立場の人間の感触を持っています、自分自身は。

なぜそんな人間が、もちろん家業ということもあるんですが、花をつくっている、その仕事についたかといえ、正直いうと、先ほど山口さんもちらっとしゃべられたんですけど、一時期日進市で園芸のお店で研修というかアルバイトをさせてもらったときがあって、そのときに私がお勧めをして、2カ月後3カ月後にそのお客さんが来られたときに、「勧めてもらった花がきれいに咲いてよかったよ」と言ってもらったその一言が非常にうれしかったんです。ものをつくる会社の社長としてはどうなのかと思うんですが、やっぱり消費者の方の「うれしい」という一言がやってみようかなと思わせたんです。

それって多分、先ほどから何回か出ているお話として、一度贈って「うれしい」「ありがとう」という言葉がもらえたら多分続くんだらうと思うんですが、表現は悪いですがそこまで引っ張り込むのにどうしたらいいのかというのは、非常にハードルが高いかなと思うんです。

個人的な思いとしては、三つ子の魂百までじゃないですけど、やっぱり小さいころから接点が増えれば増えるほど、生活の中の当たり前という位置づけになるのかなという思いは持っているんです。例えば、食べ物の名前がわからない人は多分いないと思うんです。お米がわからない、キャベツの名前がわからないということはない。やっぱりこれは接点の多さだろうと思うんです。そうすると、それこそ保育園、幼稚園のころから、小学校、中学校よりももっと前の段階で何か接点が増えるような形がとれたらなど。具体性がなくて申しわけないですが、砂場で遊ぶように土や植物に触れるような環境がつくれれば、もちろん園芸業界としても、将来の 20 年後のお客様をつくるにもプラスに働くんですが、それ以上にやっぱり生き物のよさというんですかね、不変な、例えばプラスチックとか金属のように姿が変わらないものじゃなくて、触っていく、その手のかけようによって姿が変わっていく生き物のよさが伝わればいいなと思ったりするんですけど。

【大村知事】

それはなかなかあれですね。子供のころからというか、確かに昔に比べると総合学習の時間とか情操教育とかで、園芸とか花、そういうのが増えているということはあると思いますけどね。またぜひそういったことも、そういった機会がつくれればというので PR していく必要があるかなと思います。またいろいろ研究させていただければと思います。

ちなみに、角田さんのところはあれですか、1,000 種類でしたっけ。

【角田】

商品として 1,000 種類で、品種でいうともうちょっと多いです。

【大村知事】

それは春夏秋冬一年通じてですか。

【角田】

もちろん多いときと少ないとき、やっぱり春と秋に非常に品ぞろえが多くて、夏と冬は少ない。

【大村知事】

といたってあれでしょ、1,000 種類以上だから、少なくとも夏とか冬 100、200 はあるわけですよ。

【角田】

そうですね、出そうと思えばということになってしまいますけど。お客様もやっぱり炎天下の中で土を触りたいかという、正直言うと触らないですね。やっぱり今の暑い時期

というのは、そこに置かせてもらったような完成されたものをある程度供給して、本当に縁のない方にも、買ってぽんと置いておけば、水さえやってもらえれば1カ月花がついているんですね。手軽さを売りにしたようなものを供給して、それが春とか秋の苗の販売にもつながればと思っている次第です。

【大村知事】

自分のところで小売されるわけではない。

【角田】

小売は基本的にやっておりません。先ほど言っていたとおり、近藤さんのところとか谷野さんのところを買っていただいている状況です。

【大村知事】

主力商品はあるんですか。目玉というか、これが中心とか。

【角田】

本当に1品種で売上の1割を占めるようなものもあります。

【大村知事】

それはどういうのですか。

【角田】

オリジナルで開発したセンニチコボウという植物です。これはやっぱり看板商品として、うちのマークも全部入れて宣伝させてもらっています。

ただ、同時に、名前がついていない、うちのマークも入れないような、どこの誰でもがつかれるようなものも。園芸を文化として考えるのであれば、手軽にいつでも触れるような材料を供給するのが仕事かと思っていますので、本当に核になるものもあれば、誰もがつかれる定番と呼ばれるものも、どちらも供給させてもらっています。

【大村知事】

ちなみに、谷野さんのお店では、やっぱり主力商品とかあるんですか。

【谷野】

シーズンごとによって全然変わるものですから一概には言えないですけども。

ちょっと話ずれちゃうんですけども、本来あるべき姿の花を小売店は準備できないんですよ。それはなぜかというと、本来あるべき姿のときに咲く花というのが、服とはもちろん違うんでしょうけど、シーズン前にもうでき上がっちゃって、道端で咲いているときには小売店にはもう売っていないんですよ。

【角田】

売れてから花がつくまでにやっぱり1カ月とかかかるものも結構ありますので、そうすると花盛りの。よくあるのは芝桜がいろいろな公園で花盛りでお祭りやっているときに欲しいと言われる方が非常に多いですが、あれはやっぱり何カ月か前に植えないときれいにならない。

【谷野】

そのギャップが結構あって。どこどこで咲いていたあの花を欲しいと言って買いに来てくれるんですけども、そのときにはお渡しできないというのが小売店としてのジレンマで、なかなか難しいですね。

【大村知事】

わかりました。

山口さん、この中で一番お若い学生さんということですがけれども、今お勉強されておられるのは、先ほどお聞きしましたやっぱり花のあれですか。経営というかあれでしたっけ。

【山口】

経営というよりは、アレンジの基礎とか育て方とかです。

【大村知事】

普段はどういう勉強というか。先ほどお話ありましたけど、いろいろなあれですか。結婚式場のあれをアレンジしたりとかもやられる。

【山口】

はい、勉強させてもらっています。あとは、国家検定のフラワー装飾検定の資格取得の勉強もしています。

【大村知事】

どういう花が個人的にはお好きですか。

【山口】

春のお花で、ランタンキュラスっていうふわふわしたお花が好きです。

【大村知事】

それはもちろん外来のお花ですよ。

【山口】

そうですね。

【大村知事】

白い感じですか。

【山口】

いろいろな色があって。

【大村知事】

色はいっぱいある。なるほど。ふわふわ。もこもこしているわけではない。

【？】

ボール状になっている。

【大村知事】

タマネギ、ネギ坊主みたいな。そういうこと言っちゃいかん。

お花のどういうところが好きですか。

【山口】

お花はやっぱり人を癒してくれたりとか喜んでもらえたりするものだと思うので、好きです。

【大村知事】

子供のころから、例えば自分の家の庭でお花を栽培したとか、育てた経験があるんですか。

【山口】

家がミカン農家なんですけど。

【大村知事】

庭ではいろいろ植えたりできるわけ。

【山口】

いろいろなものがばーって生えています。

【大村知事】

わかりました。

それでは、1周回りました。伊藤さんもう一度いろいろな、先ほどもお話しいただきましたが、これからどういうふうな、例えば花の生産、流通、そしてまたいろいろな消費と
いうか、多くの皆さんに知っていただくために、どういったところに力を入れたらいいか
というお考えがあればお聞かせいただきたいんですが。

【伊藤】

花の消費というのが、客観的に見ると二極化しているのかなと感じています。

というのは、一部のお花好き、お庭好きの方がいるんですけれども、そういった非常に熱心にお花を買い求める、お花屋さんを足で運ぶ人と、もしかしたら大部分、5分の4ぐらいは花屋さんで敷居の高さを感じているのかもしれないなと思って。今より需要を増やしていくには、今のお客さんを守っていくこともそうですけれども、この大部分の花に全く興味がない人に、いかに花、植物と接する機会を増やしていくかだと思うんです。

その方法が、異業種の店舗とのコラボレーションであるとか、先ほど加藤さんからもあった花のイベント以外のイベントにもお花の出展をしていってPRするとか、いろいろあると思うんです。

花に一番接する機会が少ないのはどういう人かなと思ったら、男性のもしかしたら20代～60代ぐらいの、いわゆる働き盛りと呼ばれる方たちなのかなとも思います。現実的にはお庭を触る時間もなければ、花店への敷居の高さも感じているというところですか。やはり職場に緑を置くということ、オフィス緑化というところから、最初は、例えば条例化で、半ば強制的なのかもしれないですけども、無理にでもそういう機会を増やしていくことも一つかなと思います。

【大村知事】

ありがとうございました。

時間も大分やってまいりました。皆さんからたくさん御意見をいただきました。またさらにさらにもう一言というか、言っておきたいことがあれば。

角田さんも谷野さんも、やっぱり主力は鉢物というかあれですよ、どちらかというところ。中根さんのところはもちろんお花屋さんだから切り花。切り花だとどうなの、やっぱり春夏秋冬そのときのあれですか。

【中根】

ほとんどがギフトなので、自分のために買って行かれる方は少ないです。ギフト商品という感じです。

【大村知事】

そうすると、やっぱりどうしても売れる商品的には見ばえのいいですか、映えるというか派手なのが多いということですか。そうでもないですか。

【中根】

本当に十人十色な感じで、好みで分かります。

【大村知事】

花束にしてという感じですか。

【中根】

花束かアレンジメントという、かごに刺さったようなものだったりとか。

【大村知事】

確かにそうですね、好みがあるから。

【中根】

男性1人で入られる方も結構うちはみえて、恥ずかしがらずに持って帰られるんですけど。

【大村知事】

そういうふうにごんごんになっていただくといいかなと思いますね。

【中根】

そうですね、格好いいなと思いますけど。

【大村知事】

今日いただきましたいろいろな御意見で、やっぱり真正面から花のイベントというんじゃないときに、さりげなく何かあるというのがいいかもしれませんね。そういった全然関係ないところに来た人がちょっと寄っていただくという。例えば名古屋だと、金城ふ頭のポートメッセで見本市のいろいろなイベントがあって、例えば機械とかロケットみたいなものがあるときにちらっとあるとか、そういうのもいいかもしれませんね。というのをさっき感じました。

それも含めて、せっかくといただきますか、本当は愛知県の花の生産者の方々とか流通の皆さん、これだけ豊富にたくさんある、つくっているわけですからね皆さんがね。そういうところはないと思うので、ぜひそういった花のよさを多くの、全国の皆さんに知っていただくのももちろん大事だと思いますが、まずは身近な地元の皆さんに、愛知県の人に大いに大いにあいちの花のよさを知っていただくことをまずやっていくことが必要かなと思います。

今日はいろいろな角度から御意見をいただきまして、本当にありがとうございました。またぜひ皆さんの御意見をしっかりいただいて、今日いただきました御意見をよくよく検討させていただいて、一つでも二つでも具体化して進めていければと思っております。

今日は長時間にわたりまして御意見いただきましてありがとうございました。今申し上げましたように、いただいた御意見をしっかり受けとめさせていただき、また一つでも二

つでも取り組みを前に進めていければと思っております。そういう意味で、今後とも引き続き花いっぱい県民運動という形で進めていければと思っております。

今日は、お忙しいところ、お時間いただきまして本当にありがとうございました。これからもあいちの花を大いに盛り上げていきたいと思っておりますので、よろしくお願ひ申し上げまして、お礼の言葉といたします。今日はどうもありがとうございました。