

グリーン情報 GardenCenter

[ガーデンセンター]

2018年9月 (奇数月発行)
vol.475



レンタルグリーン最前線



第1特集

● 第2特集

小売 × 生産者

互いの強みで商品企画

◇ ルポルタージュ店舗
フラワーガーデン泉



日本一親切な
お花屋さんを目指す

植栽例 東京タワー植栽（上）
壁面緑化例 GINZA6（右上）

花門フラワーゲート

CASE
2



グリーンレンタル例

創業時から
レンタルグリーン事業を展開

1968年に創業した当社は元々BtoB向けの事業からスタートし、当初からレンタルグリーンや草花リース事業を行なってきた。特に草花リースは当社が日本で初めて事業を開始したもので、これ以外にも生花や造花のレンタル定期交換も行っています。レンタルの受注先

今年で創業50周年を迎えた花門フラワーゲート、これまでキリンとの合弁会社設立やフラワーショップ出店をしてセントポリア販売など特色ある事業を経てきた。創業時からレンタル事業に取り組んできた現状はどうなっているのか？今後の展開は？など営業部部長の岡崎善郎氏に話を聞いた。

はオフィス、商業施設。ショップ、レストランが多いですね。フラワーショップ事業はキリンとの合弁企業を立ち上げた時に一時的に移管しましたが、現在フラワーショップは「フロリアル」「フラアイト」「GINZAKAMON」の3ブランドショップ4店舗を展開しています。

Flower お花、

Green 観葉植物、

Garden 造園をそれぞれ、

装飾・レンタル・店舗の3つの分野、
合計9事業で構成する

現社長が10年前に就任してから事業の見直しを行い、店舗とレンタル・造園にそれぞれフラワー・グリーン・ガーデンを取り入れた9事業に再編しました。各種プランナーやデザイナーに加え、7事業のスペシャリストを擁する営業部によって組み立てられたPlan（計画）を、運営部/店舗・フライダル部のプロフェッショナルがDo（実行）、Check（点検）、Act（改善）を繰り返す、業界唯一の「花と緑の総合クリエイティブ・エージェンシー」が当社の特徴です。

最近で売上の伸びが著しいのは
造園部門

レンタルと生花店事業では売上は大きく変わりませんが、造園については大きく売上が伸びています。1件当たりの金額が大きく、外構工事からゼネコン関連まで幅広く行っていることが要因だと思います。また東京オリンピックに向けて積極的に営業を行っています。

レンタルグリーンは
自社の社員で対応する

現在レンタルの営業所は東京と大阪にあり、この東京と大阪地区については自社の社員が訪問してメンテナンスを行っています。自社の社員が行くメリットはいくつもあり、まず花門フラワーゲートの制服を着た人間が行くことで信頼感を与えられる事、また当社の事業であるギフトや造園など他の仕事を受注する事も出来ます。自社の社員が行うというたった相乗効果が期待できるのが大きいですね。

意外と多いHPやフラワーショップ
からの問い合わせ受注

レンタルについては地道な営業による受注が中心ですが、意外に多いのが問い合わせです。当社が受注した事例については、ホームページで積極的に公開しています。現在は約400物件、2000枚の実績写真を掲載しており、ここから

問い合わせが入ることも多いです。また直営フラワーショップからの問い合わせも受注につながるケースが多いですね。フラワーショップでありながら、レンタルから造園まで対応出来るのが強みとも言えます。

三鷹台グリーンハウスで
花苗の生産と観葉管理を行う

都心に近い東京都三鷹市に3000坪の敷地には500坪の温室施設を持っており、グリーンของสต็อกや管理、そし

て花苗やセダム類の生産も行っていて、装飾やレンタル用に出荷しています。市場からの仕入もありますが、この三鷹台に集めて顧客へ持ち込むケースも多いです。当社独自のやり方でイベントに注力していく

元々現社長が広告代理店出身ということもあり、そのつながりもあってイベントや販促に注力しています。例えばノベルティではエアバックに入った植物チップやプリザーブドフラワー・野菜栽培キ



500坪の温室三鷹台グリーンハウス



中央FMの
番組風景



FM放送でDJをしている岡崎部長

花門フラワーゲート

東京都中央区八丁堀3丁目19-2

TEL 03-5541-4187

ット・映画とのタイアップ商品などの販売を行っています。
また私自身も中央FMの番組「C'mon A Kamon」に毎週出演しており、当社や花にまつわる情報を発信しています。こういった番組に出演することも花門フラワーゲートの仕事自体が人と触れ合う仕事なので、同じ考え方によるものです。