

# グリーン情報 GardenCenter

[ガーデンセンター]

2012年 5月 (毎月奇数月発行)  
vol.437



特集

酷暑に備える!

フロリアード開幕!

●超高齢化時代に向けて

◇ルポルターージュ店舗

農マル園芸吉備路農園

# 園芸の新分野を拓く プラネットの取り組み

園芸の需要創造を目指し総合的にプロデュース  
エコ商品群と新ビジネスモデルで、一步先の園芸を提案していく

## 環境配慮型の商品開発から、 新しい卸システムまで

メイン商材であるハイドロカルチャーは、粘土を高熱で発泡させた煉石を植え込み材にしており、洗えば何度でも使えるリユース用土である点が特徴だ。また、底面給水方式を採用し、水と肥料を最小限で済ませる工夫をしている。

今春からは、燃えるゴミとして容易に廃棄物処理できるココナツツピートを中心にした用土を商品化し、室内園芸で悩みの種であった土の処理問題に光を当てていく。

(株)プラネット(大林修一社長)は、愛知県豊橋市と沖縄県豊見城市に農場を持ち、主にハイドロカルチャー植物を使った植物卸を始め、東京、名古屋、大阪に拠点をもち、植物レンタル、室内、屋上、壁面緑化の設計施工管理を行っている。10年前より環境ISOを取得するなど、環境配慮にも意識的だ。

室内園芸のリーディングカンパニーとして同社が取り組む、新商品や新しいビジネスモデルの一例を紹介する。

もちろん、室内でも作れる緑のカーテン商品を今春に提案する。

事業としては、iPadを使った産地直送の卸システムや、店舗販売などを展開。また、室内の植物工場を使った年間安定した野菜・ハーブ苗を生産を確立し、消費者へのアフターフォローを兼ねた受注生産・販売をするシステム「ベジタクル」を、店舗と連携して行う予定である。

これらの新しい卸システムは、見込み在庫ロスを減らし、鮮度重視、コスト削減を図る取り組みである。メーカーとして担える、新しい取り組みを多岐に模索している。

それでは、個々の商品・システムについて具体的に紹介していく。

## 商品の提案

生産段階から環境配慮  
燃やせるゴミとして処分も簡単

エコソイル(ココナツツピート用土)

ココナツツピートは、ココナツツ果実の殻の繊維や粉末からできている。これらの殻や繊維は、ココナツツジュースや果肉を搾った後に出る残渣の有効利用になり、通常のピートモスに比べて、採掘による環境破壊の心配がない。廃棄物処

理の問題のないココナツツピートを使った固形培地で、オランダではトマト、キュウリなどの果菜類を作る生産者が増え、ロックウールからココナツツピートへの移行が進んでいる。

同社のココナツツピート用土「エコソイル」は、数年堆積したココナツツピートの繊維、チップ、粉末を配合し、塩分除去・給水処理をし、PH調整をしている。チッ素、リン酸、カリ、微量要素、炭に加え、微生物の活動を活発にして連作障害を防ぐ土壌改良剤として、ゼオライトや黒糖を主原料にした「ソイルキヤッチ」を混合している。

燃やせるゴミとして一般ゴミと同じように処分できるため、ベランダ園芸を楽しみたい人などに、特に支持されそう

室内だけでなく室内も  
パッションフルーツの緑のカーテン

室内外で作れる緑のカーテンとして、今春販売しているのが、パッションフルーツだ。

パッションフルーツ(果物トケイソウ)は、熱帯・亜熱帯で栽培されているが、日本でも5℃以上であれば屋外で越冬する。今までは果実をジュースやジャムにする栽培目的であったが、現在では生育旺盛であることと、花、実を楽しめることから、緑のカーテン用として注目

## ●川平ファーム社のパッションフルーツ

黄玉の実生苗。1m以上に伸びた主幹を切り戻し、3芽脇芽を出した大苗で、本年中に花・実を楽しむよう仕立ててある。プランターに鉢上げ後、生長した枝を一回剪定し、その後生長した側枝（孫枝）に花が多くつくので、その後は収穫まで剪定はしないようにする。孫枝からは一本の側枝に25個程度花がつく。開花は周期的に増減を繰り返し、2カ月ほど咲き続ける。

一日花で、紅玉種の場合午前中から開花するので、昼頃受粉しなければならないが、黄玉種は午後2時頃から夕方まで咲くため、夕方授粉をすることができる。授粉は雄しべの花粉を3本の雌しべの先端につける。授粉が成功すると、翌日には雌しべの基部が緑色になり艶を帯びてくる。それから1カ月で肥大し、残りの1カ月で熟してくる。このような、開花、授粉、結実、収穫という楽しみがあるのもパッションフルーツの特長である。

葉は霜が降りるまで茂っているが、やわらかい成長葉を乾燥させてお茶として楽しむことができる。健康に良い成分が多いという報告もある。



室内でも結実・開花する、パッションフルーツの緑のカーテン

されている。

5月頃にプランター1個に1鉢植えれば、夏には数メートルに茂り、花が咲き、受粉をして結実する。

同社が販売するパッションフルーツは、ジュース、ジャムで高級品として認知されている、石垣島の川平ファーム社選抜の品種苗である。

パッションフルーツは、屋外だけでなく、低照度でも生長するため、室内の緑のカーテンとしても楽しめる。冬でも一定の照明と温度があれば、開花・結実するため、年間通して楽しめる壁面緑化としても、新しい提案ができる商材だ。※栽培に関しては川平ファーム社のホームページで詳細が紹介しており、個別相談も可能。

### インテリアと植物栽培を兼ねた「プランタワー」

家庭菜園ブームはまだまだ続くことが予想される。室内で野菜、ハーブを育



ることができる。マンション家庭を始め、多くの園芸消費者を増やすことにつながる。そこで注目したいのが、室内のインテリアを兼ね備えた植物栽培装置「プランタワー」である。

プランタワーは、3段の植物トレーに、ポンプで養液を循環させる仕組みになっている。トレーの天井部分には5つのLED照明が点灯し、植物の生育を促進する。これにより、ハーブやベビーリーフなどは葉を収穫した後、再度芽が伸びるため何度も楽しめる。室内リビングの壁面緑化、パーティーションなど、「栽培・収穫+インテリア」が楽しめる新アイテムだ。

## ビジネスモデルの提案

### 予約式リレー栽培の苗販売「ベジタクル」

家庭菜園ブームの中、野菜、ハーブなどの苗が見込み生産であると、生産者も売店も、どうしてもロスが出てしまう。一方、消費者への日々の栽培指導や楽しみ方など、ソフト面のサポートが充実することで、家庭菜園マーケットはまだまだ伸びしろがあると予測できる。このような課題を解決する方法として取り組んでいるのが、「ベジタクル」と

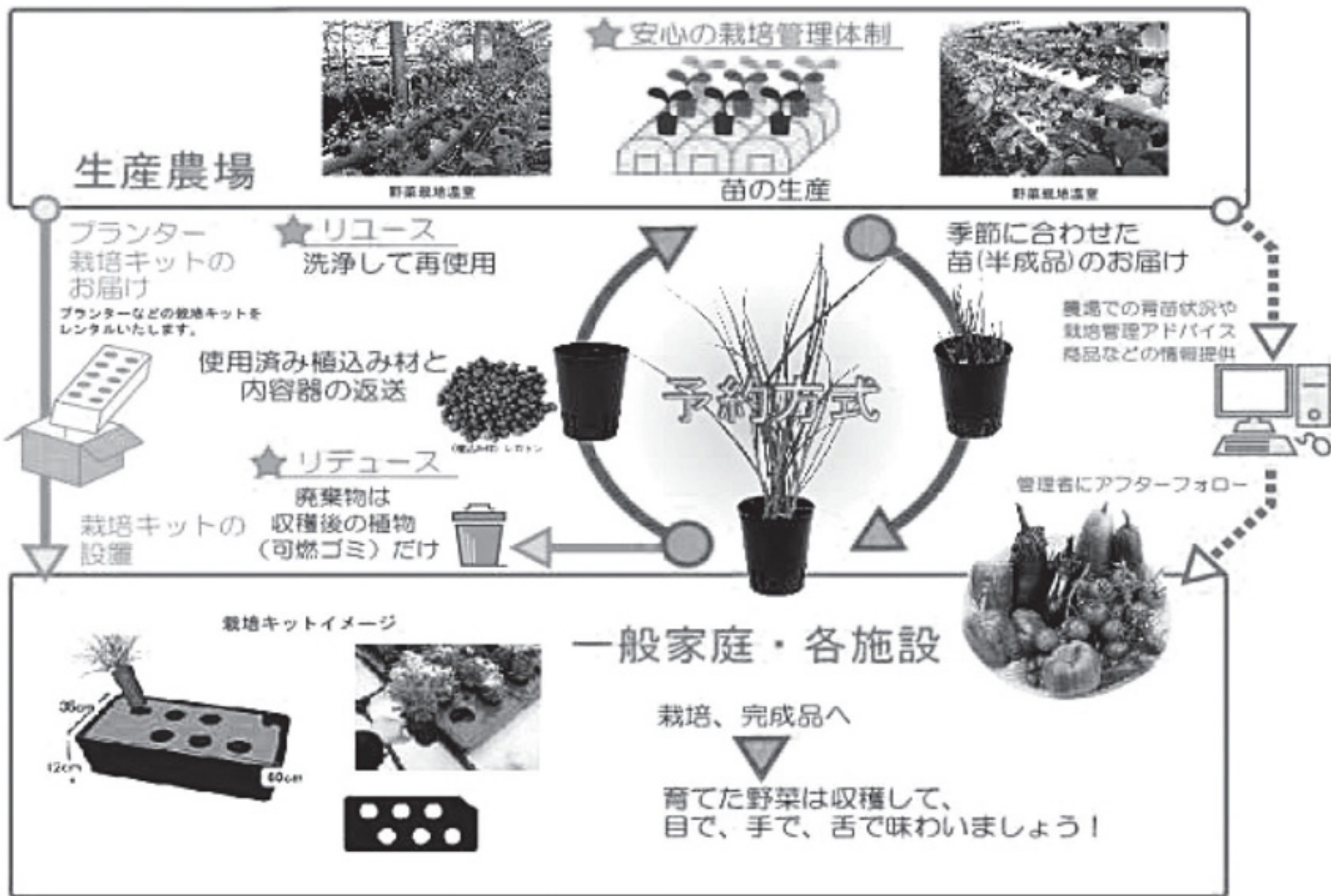
いうビジネスモデルだ（図参照）。

一般的な家庭菜園苗の生産・販売では、苗は見込み生産、見込み販売で、生産者も販売店もロスを出すことが多い。また、日々の消費者への栽培指導や楽しみ方などのフォローが容易にできれば、まだまだ家庭菜園のマーケットが広がるのが予測できる。

### ポイント

- ①消費者が年間時期ごとに栽培する植物を予約して、一年中栽培を楽しめる予約購入方式
- ②栽培方法や楽しみ方、Q&Aを、メーカーであるプラネットが専用サイト ([www.vegetaku.com](http://www.vegetaku.com)) を通じて伝える。また、消費者同士がコミュニティーページで情報交換できる。
- ③参加店舗では、自動灌水専用プランターや用土の販売をし、苗予約を受け付け、受け渡し予定日を決めて消費者に配布する。
- ④栽培方法や、プランター・用土などが、環境に配慮した仕組みを取り入れている。

マンションのベランダなど、今まで家庭菜園を年間通して楽しめなかった消費者に向けてや、花育・植育として、保育園、幼稚園に向けて、園芸療法を兼ねて高齢者福祉施設に向けてなど、新



しい需要創造が期待できる。  
ベジタクルは、その仕組みが「グッド  
デザイン賞」を受賞しており、経済産  
業省環境調和型産業推進室が推し進め

る「グリーンサービスサイジング事業」に  
も採択され、現在では農水省、経産省  
から「農商工連携事業」として認可さ  
れて後押しされている。

### iPadを使った 店舗での電子カタログ販売

現在、植物生産者は、市場での競売販売において、希望値段が通らない状況が多く、経営的に大変厳しい状況である。また店舗等に営業をする手段もなく困っている。資材メーカーは、鉢の種類、色の要望があるもののロット単位の注文が少なくなり、「発送手間がかかる」「在庫管理が煩雑」など、厳しい現状である。

一方、園芸店では、①植物を販売する場合、植物の灌水等の管理をしながら販売するのが通常である。この場合、多くの品種や数量を置くことは店舗面積によって制限される②管理コストやロス  
の面からも、多くの品種や数量を置くことは難しいという課題がある。  
プラネットでは、このような状況を解決する販売手法として、店舗で電子カタログを消費者に見せて選んでもらい、産地直送で販売する方法を構築した。この方法は、在宅ネット販売と併用することもできる。

特徴としては

- ①販売にかかる管理手間やロスがない、
- ②店舗の数倍の植物を販売できる。
- ③顧客に接客して受注→入金後発注、という形になるため、仕入資金先行で

はなく、受注仕入れで販売ができる。  
—以上のようなことから、新しい店舗販売の改革になると思われる。

生産者、市場、卸業、店舗が連携したこの電子カタログ販売は、従来の店舗販売、インターネット販売に次ぐ、新しい流通販売インフラとなる可能性がある。

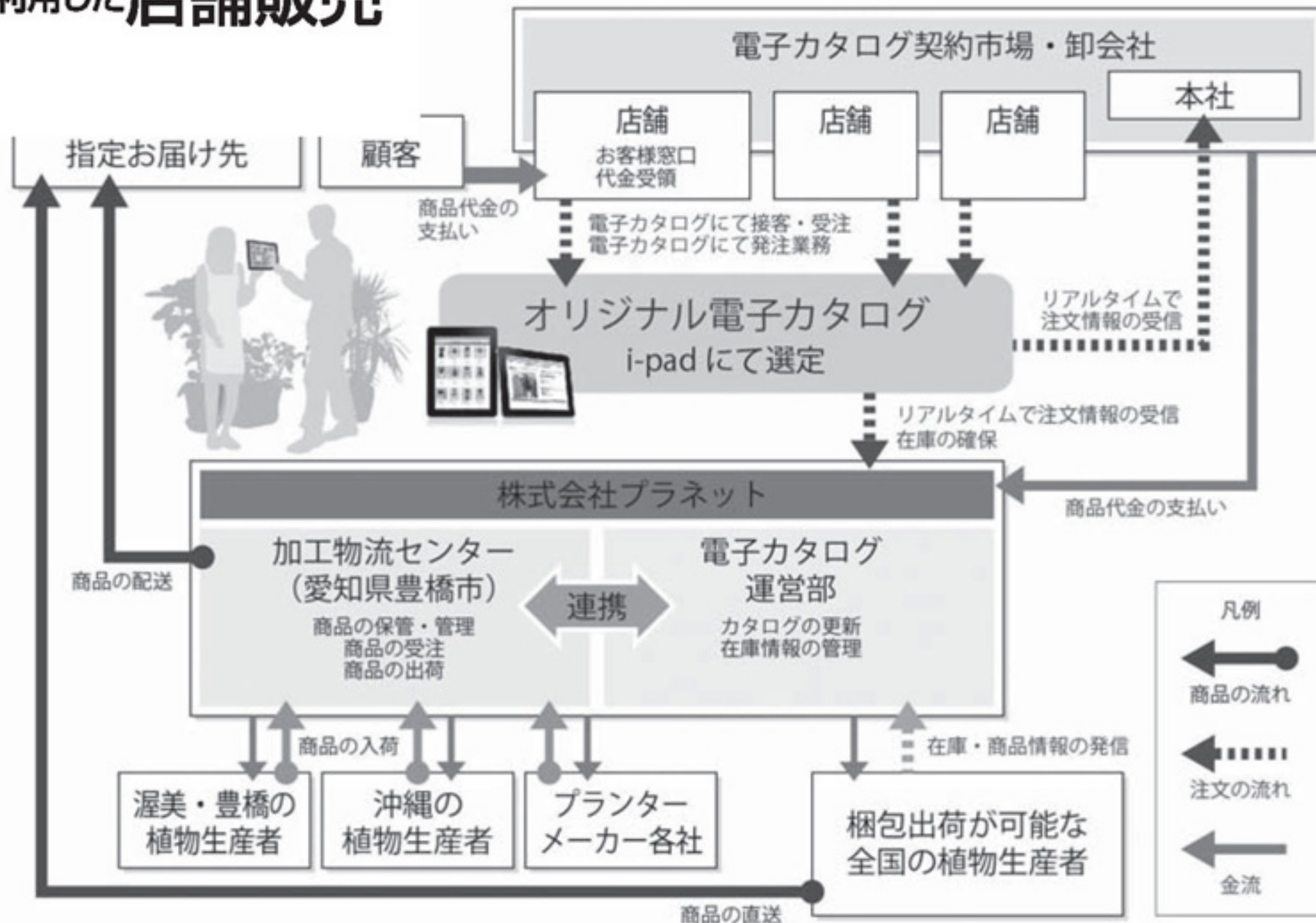
この電子カタログ販売では、パソコンではなくiPadを使うことで、片手で持ち、商品の選定から、拡大、商品情報の表示などを容易にし、来店客への接客がしやすくなる。また、接客以外の時は、電子POPとして有効に使える。

iPadは、機種代、ネット使用料込みで月額5000円程度で導入できる。電子メールやネット検索なども利用できることを考えれば、費用対価値は十分ある。

店舗の資材、植物の仕入れも、iPadを使うメリットがある。店舗の仕入れは通常、売れた商品を売れた分仕入れることが、在庫回転率につながる。そのため、売り場の商品とiPadの電子カタログにある卸商品画像を見比べ、必要な商品を必要なだけ詰め合わせで仕入れることができれば、在庫回転率が向上する。多くの品種の小鉢を仕入れる場合や、細かい資材が多ロット必要な場合は、特にメリットがあるだろう。

プラネットでは、愛知県豊橋市にある生産・物流センター500坪（2階建・

## オリジナル電子カタログを利用した店舗販売



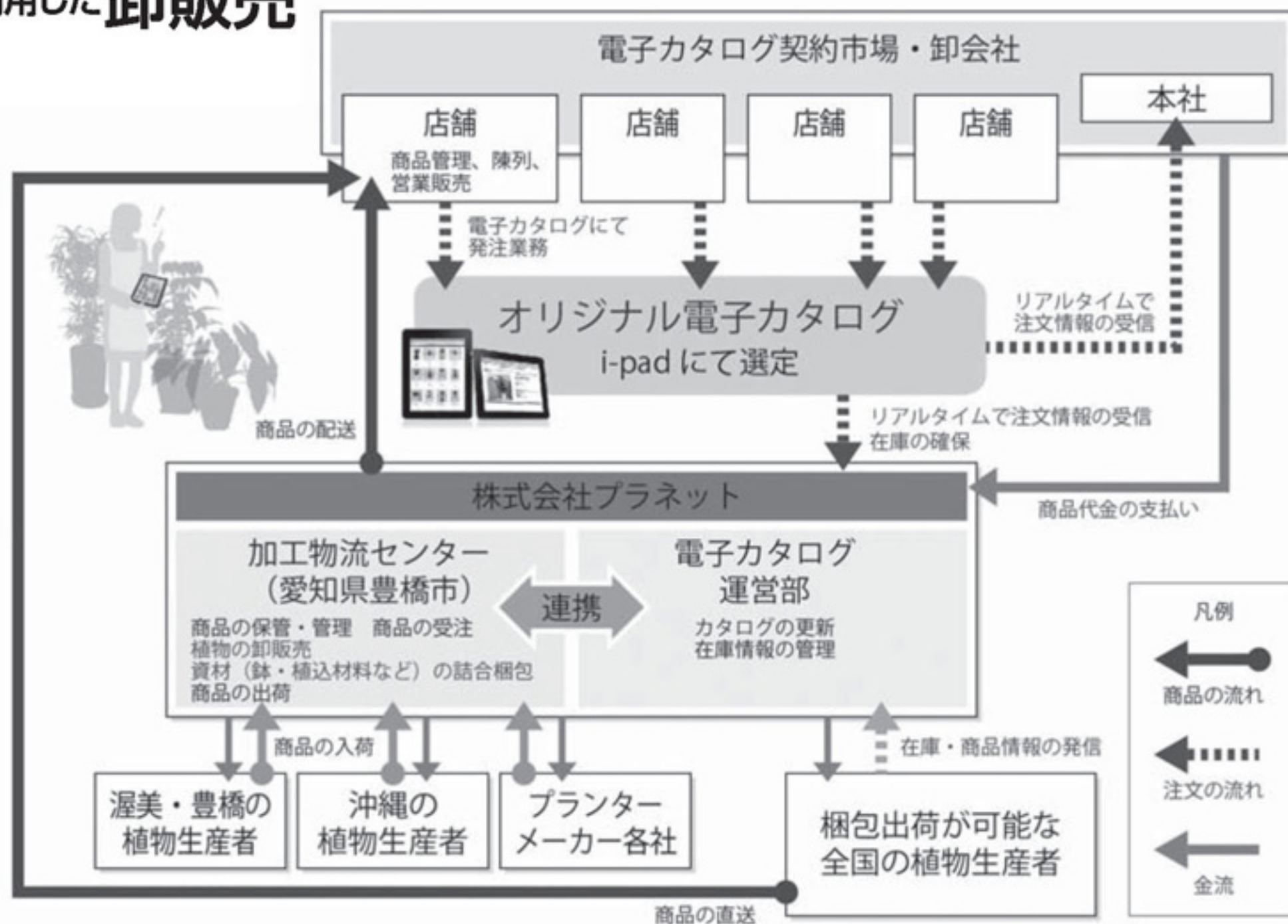
倉庫兼加工、梱包出荷場」と、隣接する500坪の温室とをこの事業に充てる。したがって、この場所に地元や沖縄の生産者から植物を集め、プランターメーカーの資材に植え込み、商品化する。また、関連資材メーカーの商品も同じ場所ですべて在庫し、電子カタログに掲載して、顧客への産直販売や店舗への卸

販売につなげる。また、加工物流ができる産地は、直接商品依頼して商品数を順次増やして行く計画だ。

### 欠品防止にも考慮

電子カタログ販売で特に気をつけたいのが、注文商品が欠品することである。

## オリジナル電子カタログを利用した卸販売



この点を考慮し、すべての在庫がカタログ上で表示され、発注処理を行うと自動で在庫が減って行き、在庫のないものは発注できない仕組みになっている。全国どこからの注文でも、また、発注する電子カタログが違っていても、在庫数と連動しているのが特徴である。

加工物流拠点がないのは、豊橋のこの点を考慮し、すべての在庫がカタログ上で表示され、発注処理を行うと自動で在庫が減って行き、在庫のないものは発注できない仕組みになっている。全国どこからの注文でも、また、発注する電子カタログが違っていても、在庫数と連動しているのが特徴である。

商品・システムについてのお問い合わせ

株式会社プラネット

愛知県豊橋市南大清水町字元町 61-2

TEL 0532 (25) 8677

<http://www.g-planet.com/>