生産者支援や環境配慮　花き業界PR

トレンド情報局

花盛り エシカル消費

花業界で、人や社会、環境などに配慮する消費行動「エシカル消費」に対応した提案が活発だ。ロスフラワー（売り先がない花）を使った加工品や、植林につながる定額購入などが登場。生産者支援や環境保護につながることに価値を感じる消費者に浸透してきた。花の需要を拡大する新たな切り口と注目される。（柴田真希都）

廃棄のバラ活用

ジャパンフラワーグループ（東京都中央区）が運営する「re：ROSE（リローズ）」は、廃棄予定だったバラを活用する「エシカルショップ」として6月に開店した。姉妹店の高級バラ専門店で出た生花のロスを、ドライフラワーにしてスワッグ（壁飾り）やポプリで販売。店内は甘いバラの香りが漂う。

系列のジャパン・フラワー・コーポレーション（富山県射水市）は、昨年から新型コロナウイルス禍で需要がなくなった花を活用する「スマイルフラワープロジェクト」を推進。「エシカル消費」に関心があるとされる若年層をターゲットにする。規格外を含むバラ500本分を使った芳香スプレー（6380円）など多彩な商品が並ぶ。

スタッフの森亮樹さんは「これらは捨てられる運命だったバラです」と来店客に説明。ロスをなくす意図を理解してもらい、購入につなげている。

▶リローズではスワッグやポプリ、スイーツなど、多彩な商品を通じて生花の廃棄問題への理解を図る（東京都中央区で）
▲「フォレスティー」の商品を一定期間購入すると植樹される（ガノンフローリスト提供）

継続購入で植林

ガノンフローリスト（札幌市）は9月から、生花の宅配型の定額購入サービス「フォレスティー」を始めた。「ロスフラワー救済プロジェクト」を掲げ、各地の提携先が生産者や市場から廃棄対象の花を仕入れ、利用者へ配送する。

植林を進めるNPO法人と提携し、「花を飾ることで、森にすむ動物たちを守る」消費を提案、他社との差別化を図る。1回700～3000円のプランを一定期間（週1回で2～8カ月）継続すると、国内外に木を1本植えられる。「想定以上に多くの利用がある」（同社）と出足は好調だ。

茎で循環型ポット

花と緑に関するクラウドファンディングのサイト「種と実」を運営するジョウロ（長野県千曲市）は、紙製品メーカーの山櫻（東京都中央区）と共同で、切り花のカットした茎を使う植物用ポット「ステムン」を開発した。「業界初の循環型植物用ポット」だと伝え、「種と実」で1万5000個分の制作費660万円を調達中だ。

代表の青木善則さんは「繊維質の茎をごみにせず、新たな価値を生むのに活用できる」と着想。使用後は園芸用ポットとして二次利用でき、土に植えれば約1年で生分解される。11月末まで資金を募り、目標額に達すれば来年2月に商品を完成、発送する予定だ。

切り花のカットされた茎を使ったアレンジメント用ポット「ステムン」（ジョウロ提供）

作業工程見直し商機に

大田花き花の生活研究所、内藤育子さんの話

マーケティングの手法として、生産や流通に携わる人の生活を豊かにする、あるいは環境に優しいというメッセージは消費者に受け入れられやすい。今後、花きPRの切り口として必須になるだろう。産地も作業工程を見直し、環境配慮につながっている作業を積極的にアピールすることが商機につながる。

©日本農業新聞　無断複製転載を禁じます。