

# (株)新潟フラーワージャパン

生花小売・冠婚葬祭各種・量販店卸業務

【本社】新潟県村上市田端町5-5

TEL.0254-53-6132

【事業本部】新潟県胎内市大川町16-38

TEL.0254-43-6380

対談

代表取締役社長

菅原 佑太

インタビュアー

西本 聖

[野球評論家]



INTERVIEW

YUTA SUGAWARA × TAKASHI NISHIMOTO

## 贈答用から毎日の季節のお花まで。お探しのお花がきつと見付かります



**西本** 法人化されたのはいつですか。  
**菅原** 平成十八年です。(株)新潟フラーワージャパンという社名にしたのは地元新潟を大切にしつつ、いずれは広範囲に事業を拡大していきたいとの思いからです。事業は(株)新潟フラーワージャパンで、小売はフラーランドという形で展開しています。  
**西本** なるほど。では、現在何店舗を運営されているのですか。

**菅原** 三店舗です。東京などの都会と違って、こうした地方ではお客様の顔を覚えてもらえるほど地域と密着しています。その中で他店との差別化を図るために特徴のある店舗づくりを心掛けています。  
**西本** それがちからの黒を基調とした素敵な雰囲気のお店ですね。普通お花屋さんという白を基調にしたイメージですから、かなり意外性がありますよね。  
**菅原** 私の中では黒はどんな色も引き立ててくれる効果を持った色だと思っています。東京と比べてもお花の値段はそれほど変化をつけられるわけでもなく、ましてやご利用頂くお客様の数は恐らく三分の一から四分の一程度です。では、どうすればもっとお花を生活の中に取り入れてもらえ、当店をご利用頂けるか——試行錯誤を繰り返しながら今日までやってまいりました。  
**西本** ところで、外に大きなトラックがありますか。  
**菅原** 生花店という軽トラックが頭に浮かびますが、当社では一〜四トンのトラックを備えており、いつでも大きな仕事に対応できるようにしています。特に葬祭関係では一度にたくさんのお花が短時間で必要

になりますので、当社の腕の見せ所でもあります。また、当社一番のアピールポイントとして、新潟県内の他店と比較しても全国のセリ場の買参権を多く持っているということが挙げられ、多少のコストは掛かりますが、大きな市場と提携してお花を仕入れています。当店では大阪をメインとして、まして、大阪鶴見花弁、なにわ花弁、更には日本一の東京大田花弁、そして京都や新潟、福岡などから毎日のように入荷しています。なぜそのようにしているかと申しますと、ここ新潟県には生花市場が統合されたことからセリ場が「カ所」しかなく、そこに出ないお花は手に入らないのです。そうになると、どこの店に行っても同じお花が並んでいるということになります。幸いかつて東京での修業時代のツテで東京大田花弁にご縁があり、現在ではそのうした多くの買参権を持つようになり、他輸入業者にもお願いして輸入花も扱っています。  
**西本** 輸入花のメリットとは。  
**菅原** お花にもよりますが、国産よりも品質の高い花、日本では作れない品種の花、そして持ちの良い花があります。輸入花の良いものは大阪や東京など大きな市場でなければ手に入りませんので、そういった意味でも全国ネットの買参権は重要です。ね。「あそこの店ならきつと欲しいお花がある」ということを実践できるような心掛けています。  
**西本** 御社ならどんな時でもどんなお花でも何とかしてくれると。

**菅原** また、お花を通して地域に貢献するというのが私の一番の目的ですので、村上商工会議所青年部や村上ロータリークラブなどにも加盟し、人と人との繋がりを広げていけるよう積極的に行動しています。  
**西本** さて、法人化されてから三年で素晴らしい結果を残しているわけですが、その源となる社長の信念とは何でしょうか。  
**菅原** とにかくお客様に喜んで頂くことを常に念頭に置いていることですね。利益が上がらなくてもお越下さったお客様に徹底したサービスを提供する、難しい要望にもお応えする——今後も「お花のことならフラーランドに」と地域のお客様に信頼して頂けるよう頑張っていく所存です。  
**西本** 一層のご発展をお祈りしています。

**菅原** 少し変わった経歴を持っていて、六歳の頃から和太鼓を始め十九歳で独立、新団体を立ち上げ。十一歳からドラムを始めてハードロックバンドを組み、中学校を卒業後東京に出て音楽活動と並行して生花店で修業を始めました。  
**西本** なぜ生花店だったのですか。  
**菅原** 祖母が生け花の師範をされていて、紹介もあって最初はアルバイトとして生活費を稼ぐために働き始めました。それで仕事を覚えていくうちに段々と面白くなってきて、どうせなら本格的に勉強しようと思ったのがきっかけでした。  
**西本** 生花店の経営を始められたのは。  
**菅原** 私が二十歳の時、平成十五年にフラーランド村上店として個人事業からスタートしました。ただ、年が若く実績がない、まして法人でもないということから商談がなかなかうまく進まず、当初の何年かはとても歯がゆい思いをしましたね。

**菅原** 私の中では黒はどんな色も引き立ててくれる効果を持った色だと思っています。東京と比べてもお花の値段はそれほど変化をつけられるわけでもなく、ましてやご利用頂くお客様の数は恐らく三分の一から四分の一程度です。では、どうすればもっとお花を生活の中に取り入れてもらえ、当店をご利用頂けるか——試行錯誤を繰り返しながら今日までやってまいりました。  
**西本** ところで、外に大きなトラックがありますか。  
**菅原** 生花店という軽トラックが頭に浮かびますが、当社では一〜四トンのトラックを備えており、いつでも大きな仕事に対応できるようにしています。特に葬祭関係では一度にたくさんのお花が短時間で必要

になりますので、当社の腕の見せ所でもあります。また、当社一番のアピールポイントとして、新潟県内の他店と比較しても全国のセリ場の買参権を多く持っているということが挙げられ、多少のコストは掛かりますが、大きな市場と提携してお花を仕入れています。当店では大阪をメインとして、まして、大阪鶴見花弁、なにわ花弁、更には日本一の東京大田花弁、そして京都や新潟、福岡などから毎日のように入荷しています。なぜそのようにしているかと申しますと、ここ新潟県には生花市場が統合されたことからセリ場が「カ所」しかなく、そこに出ないお花は手に入らないのです。そうになると、どこの店に行っても同じお花が並んでいるということになります。幸いかつて東京での修業時代のツテで東京大田花弁にご縁があり、現在ではそのうした多くの買参権を持つようになり、他輸入業者にもお願いして輸入花も扱っています。  
**西本** 輸入花のメリットとは。  
**菅原** お花にもよりますが、国産よりも品質の高い花、日本では作れない品種の花、そして持ちの良い花があります。輸入花の良いものは大阪や東京など大きな市場でなければ手に入りませんので、そういった意味でも全国ネットの買参権は重要です。ね。「あそこの店ならきつと欲しいお花がある」ということを実践できるような心掛けています。  
**西本** 御社ならどんな時でもどんなお花でも何とかしてくれると。

### ①INFORMATION



### Flower And Green FLOWER LAND

フラーランド

- 村上店 0254-52-4609
- 胎内店 0254-44-8786
- 配送センター 0254-62-5882
- 冠婚葬祭部 0254-52-4692

株式会社 新潟フラーワージャパン



〔所属団体〕村上ロータリークラブ・村上商工会議所・村上商工会議所青年部・中条町商工会