

和田 由里 さんに聞く

株式会社花満 相談役兼 企画広報室長

聞き手 脇浜紀子さん ● 京都産業大学現代社会学部教授



わた・ゆり
株式会社花満相談役・企画広報室長。'85広島女学院大学を卒業後、株式会社花満に入社。'05株式会社花満代表取締役社長に就任。'08～'12・'16～'17一般社団法人日本花き卸売市場協会副会長。'14一般社団法人花の国日本協議会理事。'17から現職。

同業他社が減っていく、花満だけが残った

脇浜 本日は、広島市中央卸売市場中央市場で花卉の流通を担っている株式会社花満で、先日まで社長をお務めになっていた和田由里さんにお話を伺います。

和田さん、まず花満さんについてご紹介ください。

和田 花満は広島で唯一の花卉卸売業者であり、「花が満ちる」という社名には創業者である祖父の「花でいっぱいになりたい」という思いが込められています。

広島市の旧市内西部にJ.R西広島駅があり、そのあたりは「已斐」という地域で、かつては盆栽が盛んに栽培されていました。やがて、盆栽や植木、切り花などの卸売を祖父が個人で始め、これが花満の母体となります。

西広島駅はかつて己斐駅という名前です。そのすぐそばで花満は花の卸売業を営んでいました。その当時は他にも花の卸売をす

る業者もあつたとのことです。祖父が創業したのが、1921（大正10）年、2年後に花満園芸商會を設立しました。しかし、その後、時代の変遷を経て他の業者は減つていき、当社だけが残つたのです

1981年に広島市中央卸売市場が現在地に新築移転するときに花卉部も作る事になり、当社が入場することになりました。

当時、市場には2社が入場し、競争しながら市場を盛り上げていく形態が一般的でしたが、広島には花市場が当社以外になかったため単独で入つたという珍しいケースでした。

脇浜 彼の会社がどんどん消えていく中で、花満さんだけが生き残つた秘訣は何だったのでしょうか。

和田 私は小さかつたので分かりませんが、母から聞かされた話があります。当時は同業他社さんが近くにもあつたと聞いているのですが、祖父は毎朝、市場の前に立つて、花の出荷にやつて来る生産者に一番にあい

さつをしていたそうです。いつも「おはようございます」と言われると、運んできた商品をよそへ出荷しにくくなり、花満に出すようになったそうで、あいさつは大事だとよく言われたのが記憶に残っています。

短時間で取引が終了する セリ下げ方式の機械ゼリ

脇浜 魚市場や野菜市場のセリの様子をテレビなどで見るがありますが、花卉も同じような方法でしょうか。

和田 花卉も以前はセリ人による手ゼリでしたが、いまはオークションルームで機械ゼリになっています。

花卉は青果や水産と比べて市場規模は小さいのですが、オランダがお手本になっています。オランダは花の生産・流通の中心地であり、欧州で生産された花は全てオランダにいったん集められ、そこから全世界に送り出されます。そのオランダの市場は大量の商品を機械ゼリで捌いていました。

日本では1990年に開場した東京の大田市場花卉部が花卉市場の中で機械ゼリを導入した第1号です。その後、機械ゼリが徐々に全国に広がり、当社も1995年に導入しました。

脇浜 部屋の前にあるモニターの値段表示を見ながら、ボタンを押すわけですね。

和田 ええ、高いほうから徐々に下がっていつて、仕入れをする花屋さんは、希望する値段が表示されたところで、1箱とか2箱といった欲しい数のボタンを押します。早く押した方が落札するという仕組みです。

脇浜 セリには「セリ上げ方式」と「セリ下げ方式」があると聞きました。

和田 手ゼリと違って、セリ人が口頭や身ぶりなどで値段を示す従来の方法は、低い値段から上げていつて、一番高い値を付けた人に落ちるといつセリ上げ方式です。

脇浜 一般的なオークションの方法ですね。

和田 以前は当社もセリ上げ方式の機械ゼリでしたが、ある時期から量販店の取り引

和田 由里さん



きがふくらんできました。量販店は一定量を早く確実に仕入れたいのですが、セリ上げ方式では、この値段で欲しいと思っても、ほかがもつと上の値段で1、2箱買っただけで、必要な量を確保できなくなります。不足分をさらにその上の値段で買うとなると、生産者はうれしいものの、量販店では売価が先に決まっていることもあって、市場での取り引きが難しくなっています。

こうした時代のニーズにはセリ下げ方式のほうが合っていると判断して、2009年にセリ下げ方式の新システムに移行しました。一般的に、セリ下げ方式のほうが短

時間で決まり、公平性もあり、事務処理が迅速化されると言われています。

アフリカの花が2、3日で 広島に入ってくる

脇浜 広島市場に出荷するのは、やはり周辺の生産者が多いのでしょうか。

和田 全国各地からご出荷いただいています。また、花卉専門の輸入業者が相手国へ行って、買い付けや販売委託を受けて市場に出荷する分もあります。

脇浜 花は生き物なので鮮度が大事だと思いますが、海外では、例えばつぼみのうちに収穫して出荷するのでしょうか。

和田 ある程度はそうですが、最近では輸送手段が非常に発達しています。当社にも、南米のコロンビアからバラやカーネーションが輸入商社によって入荷したり、南アフリカやケニア、エチオピアからも来ます。アフリカからは、ドバイ経由の飛行機を使って2、3日が入ってきます。

鮮度を保ったまま長距離輸送する仕組みについて、海外の生産者や輸入商社は技術も意識も非常に高いものを持っています。

輸送中の温度・湿度の管理など、環境整備は大変進んでおり、植物になるべくストレスがかからない方法で可能な限り短時間で運ぶ。検疫にもきめ細かな配慮をしています。鮮度保持や輸送環境に対して意識の低い国内の生産者から入ってくる花よりも鮮度がいいケースがあるほどです。

脇浜 中国四国地方は花卉の生産農家が多いようなイメージがありますが、実際はいかがでしょう。

和田 以前は当社の取扱量の半分を広島県内産が占めるほど多かったのですが、全国的に農家の後継者不足が問題になっており、県内の花卉生産農家も同様です。現在は、切り花や鉢物も含めて、県内産は2割程度まで落ちています。

脇浜 稲作農家に比べると、花卉の生産農家は若い世代が多いというデータもあるよ

うですが、やはり後継者不足ですか。

和田 若くて非常に意欲のある方もいらっ
しゃいますが、全国的に見ると後継者不足
ですね。広島県の花の産地というと、県北
と県央の世羅台地、それから島しょ部です。
島しょ部では急傾斜の段々畑で栽培してい
るところが多く、ハウスを作れる平地が少
ないという地理的要因があります。県北は
花を栽培できるのが夏場だけなので、それ
以外の時期の収入をどうするか、なかなか
厳しい状況です。

脇浜 花は、あまり景気に左右されないよ
うな印象がありますが。

和田 よくそう言われるのですが、私たち
は信じられないと思います。花は景気に最も
左右されて、ちよつと不景気になるとまっ
先に節約の対象になるんですよ。パブル景
気のような時代も確かにありました。また、
大阪で開催された国際花と緑の博覧会（花
博）や、その後のガーデニングブームのお
かげで、世の中はパブルがはじけて右肩下

がりになつても、花の業界はまだ少し上向
いていました。その時の記憶から、景気に
左右されないというイメージができたのか
もしれません。しかし、ガーデニングブー
ムが去るとともに市場規模が急激に縮小し、
その後、他の業界が少し回復しても、今日
までずっと苦戦中というのがわれわれ花業
界の実感です。

女性の活躍がようやく

言われ始めた時代に社長に就任

脇浜 和田さんは2005年に社長に就任
なさつて、今年、弟さんに後を託して相談
役にお働きになりましたが、社長就任の経
緯などをお聞かせください。

和田 社長だった父が50代前半で亡くなり
ましたが、当時、私はまだ20代のまん中あ
たり、弟も20代前半だったので、父の弟、
私からすると叔父が社長に就任しました。
しかし、叔父も体調が万全ではなくなつた
ため、私が社長になるよう説得されました。

叔父も代表職にとどまって手伝うからとい
うことだったので、やがて叔父も亡く
なり、私が一人で代表者ということになつ
たのです。

脇浜 会社の代表という重責を負うことになつて、大変でしたね。

和田 私は広島女学院大学を卒業して当社
に入りましたが、ずっと事務職でした。花
卉市場というとセリに参加したことがある
のではないかと思われたいりますが、そう
した営業部門の経験はなく、少し引け目を
感じることもありました。

いま、女性の活躍が大いに言われていま



脇浜 紀子さん

ずが、10数年前は、女性も活躍しなくてははいけないとようやく言われ始めた時期でした。

脇浜 卸売市場で女性が代表を務めているところは、やはり少ないのでしょうか。

和田 全国の花卉市場の協会がありますが、女性の代表者は4、5人だったと思います。

脇浜 花を扱うので、女性に向いているかなど単純に思ったのですが、そういうわけでもないようです。

和田 街の花屋さんのイメージと市場は違っており、大量の商品を一気にさばくという力仕事の側面があります。

手ゼリから機械ゼリ、 そしてインターネット取引へ

脇浜 買受人向けのインターネット取引を、早い時期にお始めになりました。

和田 同業他社のインターネット取引の影響を受けたことが導入のきっかけでした。

しかし、ネットで販売しようとしても価格などの情報を提示しないと取引引きができ

ず、最初の頃はそれで随分苦労しました。

当社は手ゼリの時代から機械ゼリの時代へ、そしてインターネット取引の開始以降という三つの段階を経てきました。手ゼリの時代には、出社するとその日に入荷した商品を全て伝票に書いていって、販売して伝票を整理して計算して一日が終わるという状況でした。それが機械ゼリになると、

ゼリが始まるまでにオペレーターが入荷状況をコンピューターに全部入力しておかなければならなくなりました。

脇浜 新しいプロセスが入って、かえって手間が増えた部分もあったのですかね。

和田 ええ、以前よりも早くから準備しなければいけなくなりました。いま考えると、当時はみんなよく頑張ったと思います。

その代わり、ゼリの間や終わった後の作業はだいぶ軽減されました。ゼリの後に入力していた作業は、コンピューターが処理してくれまますから。

脇浜 そこにインターネット取引が加わる

と、また変わったと。

和田 それまではゼリで値段が決まっていたものが、インターネット取引では、こちらがあらかじめ値段を提示する相対販売になります。例えば、花満が1000円を提示している商品が大阪の市場では90円出ているということが、お客様（花の小売店など）は分かるわけです。ゼリでは目の前で値段が決まっていたのに、インターネット取引では私たちの見えないうところで競争があるのです。

脇浜 現在はどのようなのでしょうか。

和田 インターネット取引が全国に普及し、同じような価格帯で取引されるようになった感じがします。当社のような卸売業者は委託販売なので、売り上げの何%かを委託手数料として受け取ります。高く売れば手数料収入も増えるので、生産者と一心同体だとよく言われます。心情的には生産者寄りですが、買っていたかかないと成立しないので、みんなが納得するところを探っ

ていくわけです。

ウェブサイトで情報発信、「活けメン！」が大好評

脇浜 「花と緑のコンシェルジュ」というウェブサイトを拝見しましたが、一般の方が楽しめる多彩なコンテンツがあつて、とてもいいですね。どのような経緯でお始めになったのですか。

和田 ありがとうございます。代表になつてから、花の生産者や花屋さんと接する機会が増えました。また、広島だけでなく、他の地域の方々と交流する機会も増えていったとき、どんなふうにして花を作っているかとか、どんな思いで花を店頭に並べているかといったお話を伺うにつれて、これを一般の方に伝えなくてはいけないと思うようになったのです。花満は生産者と小売りをつなぐ卸の会社なので、当社の一つ手前と一つ先の皆さんの思いをつなぐのは当社であると考えました。

さらに、日本には四季折々にいろいろな行事があつて、そのイベントごとに独特の考え方や風習がありますが、知っているようで、実は私も含めてあまり知らないこともあります。それも併せてお伝えすれば花にもっと興味を持っていただけなのではないかと思ひ、いろいろ調べ始めました。

例えば、お月見にはススキを飾りますが、なぜススキなのかとか、お供えのお団子は春と秋で呼び名が違います。秋は「おはぎ」で、春には「ぼた餅」。なぜなら、ボタ



ンは春の花でハギは秋の七草の一つというように、季節の花に関連して同じお団子でも呼び方が違っているのです。それに合わせて、花卉市場にはいろいろな花が出荷されます。

脇浜 和田さんがお始めになつたウェブサイトなのですね。ブログなどご自分で書きになっていらっしゃるのですか。

和田 ええ。始めたのは5、6年前ですが、花屋さんに頼まれて、代わりに記事を書くこともあります。

脇浜 情報のプラットフォームの役割を果たしていらっしゃると思います。ウェブサイトを最初に拝見したとき、まざクリックしたのが「活けメン！」でした。

和田 皆さん、そうおっしゃいます。地元メディアでも紹介していただきました。

脇浜 「花を活けるメンズ」なんです。

和田 花卉の業界としては、男性にもぜひ花を買っていただきたいという願いがあります。また、何人かの女性に伺ったところ、

花屋さんの男性に花の組み合わせなどをアドバイスしてもらえたらうれしいという声があつたので、女性のフローリストには大変申し訳ないのですが、当社のお取引先の花屋さんで頑張っているらしい男性にまず登場していただきました。

脇浜 あのコーナーを拝見して、花の仕事をしている男性がこんなにいらっしやるのかと思いました。

和田 フローリストは、男性が多いですね。

脇浜 花満さんのウェブサイトは、生産者から花屋さんや最終的に花を購入するお客様まで、花卉の業界全体を見渡して運営しているらしいということがよく分かります。「フラワーヘルスケア」も、興味深く拝見いたしました。

和田 花と緑の効用を、ぜひ皆さんに知っていただきたいと思います。食品では「特保（特定保健用食品）」がありますが、花にも同様のものがあると思っています。花があると癒やされるし、お部屋が明るくなる



和田由里さん（右）と脇浜紀子さん
(2017年9月29日 株式会社花満にて)

と皆さんがおっしゃいます。しかしそれだけではなく、自律神経の調整作用や興奮状態を落ち着かせるといった精神的な効用もあります。

脇浜 色や香りが与える影響ですね。

和田 ええ。最近では、室内に花や緑を置くことただ和むだけではなく、集中力がアップして仕事の効率が上がったという実験結果が目されています。東京では、緑が適度にある空間をワーキングスペースとして

貸し出す動きもあるようです。緑化という公園や街路樹などを考えがちで、建物の壁面の緑化もありますが、それが次第に室内にも入ってきたのではないかと思います。緑や花があつたほうが、視覚とか香りで五感に刺激を与えて脳を活性化し、アイデアもわいてくるといった働きがあるのではないかという、注目の研究分野です。

やってみたら世界が広がり 自分の成長を実感した

脇浜 和田さんは、広島女学院大学でそういった花に関する勉強をなさったのですか。

和田 実は、全然違う勉強をしていました。大学は文学部英米文学科に入学しました。

母が非常にオープンで明るい性格の人で、外国人とも遠慮せずにお付き合いをしていたため、私は子どもの頃から外国語を耳にしていたのです。それで、自分でも話せるようになりたいと思って入学しました。

脇浜 学生時代で印象に残っているのはど

んなことですか。

和田 一番思い出が深いのは、ミュージカルが大好きで、同好会活動をしたことです。私は劇団四季の大ファンで、劇団四季が地方で開催した演劇セミナーに参加して俳優さんから直接教えていただき、仲間と一緒に舞い上がってしまいました。そこで、大学祭でぜひミュージカルを上演しようと思いい、劇団四季に手紙を書いて台本を送っていたことがあったほどです。

卒業後はしばらく親元を離れて自由に暮らしたいと思っていたのですが、結果的に花満に入ることになりました。

脇浜 意に反してというか、家業に就くことになり、いま振り返るといかがでしたか。

和田 花満に入らずと事務職でしたので、誰がどんな思いで花を作っているのかといったことが、実感として分かっています。それが代表になって、全国各地の生産者の方々や地元の花屋さんにお目にかかってたくさんのお話を伺うたびに、

私はこれで大きくなったという実感が沸いてきました。さらに、先ほどの「花と緑のコンシェルジュ」を始めるなど、幅広い対象に興味を抱くようになった。振り返ってみると、代表になったからこそいろいろ考えるようになったと思います。

脇浜 とてもよく分かります。いま、世の中は女性活躍社会というスローガンで、女性もつと活躍したり、起業したりすべきという風潮ですが、「私なんかそんなことはできない」といったように女性自身がちゅうちゅうしている面も少なくないと思います。和田さんが、実際にやってみたら世界が広がって自分が変わっていったというお話は、励みになると思います。

和田 自分ではそんなつもりが全くなかったのに、強制的に表舞台に出されたといいますか。たまたまこの家に生まれ、それが中国四国地方で人口が一番多い広島だったために、中四国の花卉市場の代表のようなことになってしまい、自分は何の役に立て

るだろうかと悩みながら始めました。しかし、自分が感じたことややりたいと思ったことがたくさんあり、それによって自分が変わり、いまがあるのだと思います。

脇浜 最初からアイデアや戦略があつて、人を引っばっていく力がある人ばかりではない。そのポジションに就いたことによつて、多くの人との出会いを通して学び、新しいアイデアが出てくるということもあると思います。

和田 私は、まさにそれでした。

脇浜 そういう意味では、これからもやりたいことが次々に出てくるのではないのでしょうか。

和田 私が代表の座を降りるとともに、新たに企画広報室を作っていました。花の文化や価値、花によつて脳が活性化して元気に年をとる助けになるといったことを伝える活動をしように思っています。

脇浜 本日は素敵なお話をお聞かせいただき、ありがとうございます。