

1. iBulb (アイバルブ) の進路変更
2. 豊明花き「JFI トレードフェア 秋」でドライセールと花芽付き球根の提案
3. オランダ滞在記 有限会社ブルーム東海 平松 諭
4. 月刊『フローリスト』11月号 ~ユリをもっと~ 14 ページの大特集
5. リリーエンジェル2015 の活動
6. 「京の花絵巻」にリリーエンジェル佐竹あずさんが参加します!
7. リリーエンジェル2016 予告ムービーを公開!

1. iBulb (アイバルブ) の進路変更

先日アイバルブの諮問委員会が決定した重要な進路変更についてお知らせいたします。特に球根切り花生産部門には重要な変更です。この部門に属するメンバーへの課金が0.7から0.3パーセントに軽減されることになり、それにより春咲き、夏咲き球根花のプロモーションプログラムが大幅に変更されることになりました。ドライセール部門の課金パーセントとプロモーションプログラムには変更はありません。この変更は2016年1月から導入されます。以下、委員会のヘンク ウェスターホフ氏による説明の概要です。




進路変更の理由は？

アイバルブの予算から支援されていた、国別プログラムの効果と資金調達、また課金に関して、球根切り花部門から異議が出てきたため、見直しが必要となりました。

プロモーションに関しては？

ドライセール、並びに球根切り花のPRプログラムは主にメディアファイルによって行われています (<http://media.ibulb.org/>)。現在世界中で2,500以上のメディアコンタクトが利用しています。アイバルブから提供されたプレスリリースや新しいトレンド写真などが掲載されており、2014年の数字をみると、17,500名を超える利用者が、アイバルブの情報をダウンロードして活用しています。これは前年度の2倍という上昇率です。メディアファイルの利用により10か国の言語で、最新トレンドのプレスリリースや写真などの情報の配布が可能となり、個々の企業レベルではできないアイバルブの基礎活動に必要なものとなっています。その価値は約1,500万ユーロほどと推測できます。今後もドライセール、球根切り花部門ともにPR活動は継続して行っていく予定です。

PR活動のみですか？

ドライセール部門では、その他イベント企画、バルブ4キッズといった小学校向けのキャンペーン、ソーシャルメディアの活用、新しいウェブサイトのメンテナンス、TV番組などに力を入れていきます。その源には、この部門からの強い要望があります。

球根切り花生産部門は？

今回特にこの部門に変更があると言えます。現在、アイバルブでは、幾つかの国で PR にならんで、生産キャンペーンや、マーケティングに支援をしています。時にはその国に関わる輸出業者とその顧客である輸入業者などからの追加課金が必要です。例をあげれば、スカンジナビア諸国でのチューリップ、ヒヤシンスなどのプロモーションキャンペーンや、日本でのユリのキャンペーン（リリープロモーション・ジャパン）ですが、その以外の活動は今年末で打ち切られることになりました。

来年からのスカンジナビアと日本でのキャンペーンは？

全く打ち切られるわけではありません。スカンジナビア諸国の関係団体との話し合いでは、今後も課金の増額ということで継続が決まりました。また、日本のユリのキャンペーン（リリープロモーション・ジャパン）も同様に、関わるオランダ輸出業者と日本輸入業者からの追加課金を増額することによって、今までのアイバルブ予算の補充にあてるという形で継続が決定しました。

アイバルブ下のサポートは？

2011年にアイバルブが発足した時は、関係業者の85%が参加していましたが、近年その割合はやや増えています。業者のみならず、アイバルブの活動に参加する生産者団体も増えています。球根切り花生産者の課金に関する意見は様々ですが、アイバルブから離れる人は見られません。今後参加者が増えることも期待できます。

自主的な課金はうまく行くのか？

ビジネス企業が主導権を持っている以上大丈夫でしょう。アイバルブの上部組織としての9名の企業家からなる諮問委員会が課金の率から予算の分配を決定します。この委員会はアイバルブの3つの部門を反映するものです。つまり、ドライセール部門、夏咲き球根切り花生産部門、春咲き球根切り花生産部門です。それぞれの部門が予算をもち、どの国向けにどのようなプロモーション活動を行うか、またその資金運営を行います。研究予算も同様です。発足以来のモットーでもある、アイバルブは球根部門の企業家による、また企業家のための団体であり、市場の展開や需要の変化に適切に対応していくための方向転換が必要になっているのです。

アイバルブの将来は？

アイバルブが企業経営者向けに活動を行っていく限り、ポジティブに考えています。強いて言えば、自主的な課金のような、生産者部門からの積極的な姿勢が低いところが心配な点です。

2. 豊明花き「JFI トレードフェア 秋」でドライセールと花芽付き球根の提案

9月26日 豊明花きで開催された「JFI トレードフェア 秋」に参加いたしました。昨年に引き続き『豊明花き セレクション』は、新春の店頭を飾る色としてアップルグリーンのポットはバイヤーの反応も良かったです。今年はより花芽付き球根に適した品種が紹介されました。6cmポットのムスカリの可愛さはもちろん、ヨーロッパで人気の水仙「ブライダルクラウン」など、蕾が葉より先に上がってくることに、好意的な反応が見られました。



写真やポットだけでなく、アーティフィシャルフラワーを使ったイメージ作りは、本物なのかと見間違ふ方もいるくらいでした。

ドライセール球根でもアーティフィシャルフラワー使ってラックの上部に咲き誇るイメージのディスプレイをしました。

寒い冬を土の中で過ごす秋植え球根にとって、9月のシルバーウィークを過ぎれば、霜が降りるまで「今が植え時！」の季節がやってきます。

また、球根を通じて人のつながりがイメージできるように、子供が呼びかける「いっしょに植えよう！」のコピーが入ったパネルと動画を流しながら、敬老の日、孫の日、冬に向けて球根が作る家族の時間を提案しました。お客様にパネルや動画を見てもらいながらコンセプトの説明を終えると、園芸入門用として、とても簡単な球根植物の持つ可能性を再確認されていました。



協賛会社（順不同）

横浜植木株式会社 株式会社サカタのタネ
アレナ株式会社 タキイ種苗株式会社
株式会社花の大和 新潟県花卉球根農業協同組合

新年の店頭にはアップルグリーンのポットがかわいい「豊明花き セレクション」花芽付き球根で決まり！

「豊明花き セレクション」花芽付き球根が今年も 2016 年 1 月上旬出荷に向けて始動いたしました。

- ・スイセン ヨーロッパで一番人気の品種 3 球植え 八重咲きのプライダルクラウン
(新潟県花卉球根農業協同組合)
- ・チューリップ 「かわいい」を追求した小型品種 3 球植え イエローベイビー、ポップコーン、ベイビーブルー
(志木フラワー)
- ・ヒヤシンス ちょっと変わったマルチフローラ 3 色 (志木フラワー)
- ・ムスカリ 手のひらサイズ 3 球植え (黒宮園芸)

【お問い合わせ先】 豊明花き株式会社 販売部 企画開発課 担当 横岸澤

TEL 0562-96-1191 FAX 0562-96-1192

* 「花芽付き球根」について <http://www.ibulbjapan.jp/works/hsb.html>



3. オランダ滞在記 有限会社ブルーム東海 平松 諭

オランダでの研修

私はオランダの夏季(5月~7月)と冬季(9月~11月)に育種会社のフレッター社で研修をしました。また球根と切花の生産者の元でも、研修することができました。ユリ生産を志す中で、育種から生産までの一連の流れを体験できたことはとても良い経験となりました。

オランダの気候は、私が暮らす名古屋よりも湿度が低く、どちらの季節も湿度を不快に感じる私にとってはとても過ごしやすかったです。夜温も10 前後に下がるため、気温と湿度の部分においては花に適した気候だと肌で感じました。しかし、花生産にはどの場所でも全ての条件が揃っているわけではないことに日々気付きました。冬季には日照時間が8 時間程になります。また、オランダは多くが砂浜のような土壌でした。

オランダに行く前は肥沃な恵まれた地にたくさんの花が咲き誇っているという想像をしていましたが、そのたくさんの花もオランダの方々の徹底した土作りから成っているのだと思いました。オランダでは蒸気消毒中心に移行しており、環境面にも考慮した土作りだと思いました。



生産者の元での研修

LA、LO、OT を年間で計約 1 , 8 0 0 万本を生産している Brede Fleur では主に、LA、LO の 10 本束を組む工程を研修させて頂くことができました。8 時間の勤務のほぼ全ての時間、この作業に徹しましたが、1 本でも多くのユリに触れたかった私にとってとても良い勉強となりました。1 年中、9 ha と 5 . 5 ha の圃場を回転させ、茎が太く、輪数も揃った高品質なユリが揃った生産現場の中で研修できたことは、とても良い経験となりました。



作業工程は極めて効率的で、ユリに対してノンストレスな環境だと感じました。生産現場では、コンピューターが温度、湿度を全て管理していました。また、収穫されたユリは即座にベルトコンベアーに乗せられ、痛みの少ない状態で作業場まで運ばれます。そして、10分以内には荷造りを終える体制になっていました。オランダの市場では水の入ったバケツでの縦出荷が多く、ユリにとって良い環境なため、より高品質なユリが市場に並ぶと思われました。



育種会社での研修

フレッター社では、研究室での育種、夏季の温室での育種の工程を一通り研修させてもらうことができました。私が研修させて頂いた年は、フレッター社の黄色のOTが目に見える形で大きく進歩した年でした。

OTは、オリエンタル系(O)とトランペット系(T)が掛け合わされた個体です。黄色とオレンジの血を持っているのはトランペット系(T)しかありません。しかし、トランペット系から黄色を受け継いだ個体が出て、トランペット系の血が強く、首が落ちやすいなどの必要の無い部分も引き継ぎやすい傾向にあります。そのため、月日を重ね、ブリーダーの技術で交配の選別をし、よりたくさんの交配に挑戦していました。その他にも、次の育種につなげられるOOTや、より木枝の強いOOT(OT×O)なども次々と育種が進んでおり、ユリ業界は毎年急速な勢いで進化しているのだと感じました。



やっとできた黄色のOTを活かすのも、いかにそれを売るかのプロモーションが大切だとアドバイスをいただきました。私は、ユリ業界で働くうえで情報を発信、共有する環境を広めていきたいと思っています。私はネット環境の普及を活用し、作り手と売り手の各々が知るそのユリの特性を共有していければ、プロモーションの幅も広めていけると思います。



また、オランダの圧倒的貿易量を可能にする農業体系は世界の農業の手本だと思います。この先ユリを売る中で日本はどんな業界と共に進化しているのかを想像し、その流れに乗ることも必要だと思いました。私は癒しのユリを人々へ届けられるこの業界はとても喜び深い業界だと思っています。

最後になりましたが、今回の研修でお世話になった Gebr. Vletter & Den Haan の Rian Vletter さんをはじめ、全ての方々の寛容の心に、心より感謝申し上げます。ありがとうございました。

4. 月刊『フローリスト』11月号 ~ユリをもっと~ 14ページの大特集

月刊『フローリスト』11月号の特集~ユリをもっと~ 14ページの特集です。

6月6日 14日まで開催された「花と器のハーモニー2015」イベント期間中の「外交官の家」のユリ装飾、世田谷、福岡のリリーアベニュー、百合の花チャンネル、ダッチリリーデイズなどが紹介されています。



5. リリーエンジェル 2015 の活動

9月11日 名港フラワーブリッジで行われた「にいがたのゆり サンクスフェア」に新潟県五泉市出身の井上嘉奈子さんが参加しました。リリーエンジェルとの特設撮影パネルを用意していただき、多くの買参人の方との交流がありました。



6. 「京の花絵巻」にリリーエンジェル佐竹あずささんが参加します！

10月23日(金) 第7回京都生花 秋の第展覧会『京の花絵巻』(10月21日~23日開催)にリリーエンジェルの佐竹あずささんが参加します。

品種展示だけでなく、講演会、交流会、コンテストと盛り沢山の内容になっています。

<http://www.kyotoseika.co.jp/info/img/15hanaemaki/15hanaemaki.html>



7. リリーエンジェル 2016 予告ムービーを公開！

リリーエンジェル 2016 予告動画を公開しました！全国のユリ生産者の家族から選ばれたリリーエンジェル。リリーエンジェル 2016 の発表は10月30日(金)です。発表が待ちきれない！

<https://www.youtube.com/watch?v=WTWuFGw8y-k>



アイバルブジャパン・ニュースター2015年秋号(第020号) 発行: アイバルブジャパン

HP: www.ibulbjapan.jp メールアドレス: ibulb@aurorajp.com