

インタビュー



お互いにカルチベートし、カルチベートされながら、より良い花業界を作ることを目指して、職種や役割の異なる仲間たちの声を聞きました。ぜひ耳をすませてみてください。



福岡県 糸島市
New Sense Flower 吉村
 父、従業員 息子、代表
吉村 学さん 吉村 明峰さん



● 継ぐということ | 学 編
 学：市場で働いていた頃、アレンジメント教室をしていたんです。この花はこう使えるというのがそこで染みつきました。ブーケや高砂も作ったりしたけど、そういう経験がなかったらまた違っていたかもしれない。あの頃は時間があっていろいろやりました。
 親父にハウスを1棟借りてブルースターを作ったら突然変異が出たんです。ブルーに白の覆輪で、これを増やしてやろうと思いました。ただ挿し芽をするしかなくて、ブルースターの挿し芽は難しいんです。根付くには根付くんですけど、相当な時間をかけて頑張らないと苗を増やせない。でも切花は売れるんですよ、やっぱり。市場仕事の傍らだったんですけど面白くなってきて、もう1つ新しいのが出て品種も2つになったんですよ。それが9年目くらいで、ブルースターも売れてるし、そろそろ勝負できるんじゃないかなと。
 いずれは継がなければというなかで、新種がいいきっかけになりました。親父から継いでほしいと言われたことはなかったんです。でも代替わりして1年目から、それまでの菊であるとかポンっと作らなくなって手伝いにまわってくれました。好きにさせてくれたので喧嘩することもなかった。金銭面では苦しかったけど、古くなったトラクターも親父が新しいのを買ってくれました。基盤整備の費用も「俺がとりあえず一括で払ってっちゃけん」と援助してくれたので、あとは自分でハウスを立てて頑張るだけだと。

代替わりされてみて、その後いかがですか？

まだ僕が指示する方が多いかな。僕は指示をもらわないといけない立場なんですよ、ただの従業員ですから(笑)。

継承することへのプレッシャーなどは感じましたか？

これだけデカいの超えた時の自分ってどうなんだろうという冒険心じゃないですけど、超えてやろうと常に思っています。

● 継ぐということ | 明峰 編
 明峰：小さい頃から休みの日は畑にいて、ぼくの世界にはずっと花がありました。小学校くらいで箱折りとかを手伝い始めたんです。中学校に上がると堆肥を撒いたり苗を植えたり、収穫したり花切りもちょっと始めました。少しまともに仕事を手伝えるようになって、その時くらいからですね、花作りって面白いなど。普段花を買ってくださっている人が知らないところを見ているんだなって。一から土を作って植えて、小さな苗から立派な花に育てるってすごいなって。
 中学を卒業する時に自分の夢を考える機会があって、何かと考えた時にスッと、継ぐことかなって出てきたんです。その時に書いた、両親宛ての手紙で宣言したんです。将来、立派な農家になりますって。自分で言ったからには曲げたくないというか、なってやろうというのがあって、高校に上がると休みの日はずっと手伝いをしながらいろいろ教えてもらいました。

● 代替わり、どうして今？
 学：若い連中が集まってる会合にいつまでもおっさんが出て行ったら「あのおっさん何？」ってなるじゃないですか。世代って交代していくわけですから。いつまでも自分が自分かって、親が譲らないでいると子どももいい年になっちゃう。それだと子どもの仕事人生も残り少なくてどうしようもない。まだ今なら「吉村さんの花」で繋がるんです。ここが絶頂期

その笑顔は花業界の未来を照らす光。二人の言葉に強い意思を込めて話す吉村明峰さん。花作りを楽しむその生き様が周囲の人たちを笑顔にする。エッセイライターな吉村学さん。

だとしたら落ちたところで譲るよりも、花屋さんや市場が応援してくれてる今の方がいい。

明峰：僕自身、このタイミングで代が替わるとは全然思っていませんでした。でも遅かれ早かれ継いでやっていく覚悟はあったので、急に来たからどうこうということもなく、今までどおりというか。

学：とりあえずハウスを残してやれば生活できるんじゃないかと思ったんです。職場がないと仕事できないですから、そう思って一生懸命ハウスを建てました。当たり前のことじゃないですか、親がいろいろしてやるなんて。経費が余計にかからなくて、いい花を作って売り切ったら生活ができるように。儲からなくていいんですよ、楽しめれば。売ることよりも作る方が楽しいんですよ、こんな花が咲いたやんって。

● 代替わり、その後

学：仕事的には変わりないけど、まだ僕が指示する方が多いかな。僕は指示をもらわないといけない立場なんですよ、ただの従業員ですから(笑)。僕が何も言わなくなったら、本当のオーナーになると思ってる。ただ、今はまだ失敗したくないから、これしておいた方がいいよとは言うけど。

明峰：僕は言われるのが嫌とかではなくて、むしろ……

学：何をすべきかわかってるけど、僕がうるさいのかもしれない。先に言ってしまうんですよ、1回は黙っていて失敗させた方がいいのかなとは思うけど、けどね。

明峰：僕の性格は、自分は自分、だから。敵わないところもあるけど、自分が出していけるスタイルもあるかなって。昔から見てきているからこそ、これだけデカイの超えた時の自分ってどうなんだろうという冒険心じゃないですけど、超えてやろうと常に思っています。いつかは「明峰さんすごいよね」と言ってもらえるようになりたい、そんな思いがどこかにあります。

学：僕は援護射撃でいいと思うんです。親父も目に見えない仕事をしてくれてたんですよ。除草剤をかけてくれたり、草を切ってくれたりとか。やっぱりそれは心に沁みてるから。言いたいこともあるとは思うけど、性格的に言わないのかな。

明峰：言われてもうるさいとは思わないですね。言ってくれてる時はありがたいと思ってます。言われなくなったら、それはほんとにもうまずい時なんだと思うので。

● 誰も作ってないから

学：僕らは輸入されてこない品種を追いかけるし、探します。ダリアとか輸入では絶対に入らない、痛むから。そういう花を頑張って追いかければ、国内の生産者が減っていく中でも生き残っていける。間違いなく安定した価格で流通させられると思いますけどね。

10年くらいでリバイバルすることがあるから、過去に流行った品種も残しておかないと。流行を追いかけてすぎてゼロにしてはいけないんですよ、絶対に帰ってくるから。例えばクロー

バーの白を15年くらい作って、売れないねえと思ってやめたけど、復活させたら売れるんですよ、今。

従業員を20人も30人も抱えてるような、規模の大きな生産者さんに量では敵っこない。だったらこっちは質でいきたい。それをわかってくれる花屋さんが求める花を作りたいし、コミュニケーションを大事にしたい。生産者同士だと何が売れるのかという話になりがちだけど、新しい品種ばかり作っていると聞く相手もいなかったりします。誰も作ってないから、自分で試して覚えるしかないんですよ。

● 刺激にもなる

学：3、4年くらい前に、北海道でラナンとか作ってる堀田君の親父さんがうちに来てくれて仲良くなりました。堀田君はその次の年に「親父から行ってきた方がいいぞと言われて」うちに来たんですけど、あんなに話が合うのは初めてでした。その若さで海外の流れまでしっかり情報を掴んでるなど。まだ30歳になってないんじゃないかな。

明峰：堀田さんとはうちに来てくださったときに初めてお会いしました。僕が今25歳で世代的には一番若くて、なかなか同世代には出会わないんです。

学：農家みんな、ただ作って出すだけになってしまうと限界が決まってしまう。でも、新しいことにどんどんチャレンジしていく人が増えていけば、種を分け合ったりもできるんです。持っていないならこれやるよって。北海道と九州であれば作型も被らないし、こっちで作れないものがあっちで作れるとなると悔しいし、刺激にもなる。

● いろんな人の話を聞く

学：例えばバンジーの育種家さんと繋がった時、最初は専門的な話についていけなかったんです。でも聞いていくうちに、こうしたらこうなるというのがわかってきた。流行の移り変わりを知るには、やっぱり花屋さんや話すがいちばん。だからいろんな人の話を聞くことですよ。育種家さんと繋がって、花屋さんとも繋がって、そうすればいろんな話が聞ける。面白いのが出たら、あの育種家さんが言ったことを試してみようかな、ともなる。農家同士でだけ話していても、売り方のことはわからないじゃないですか。農家もいろんな花屋さんと繋がるのがあたりまえになっていかないとね。

New Sense Flower 吉村

| ニューセンスフラワー ヨシムラ

"花で世界に感動を"

糸島のハウスで栽培される品種の多種多様さ、花持ちの良さは全国でも指折り。

〒819-1313 福岡県糸島市志摩福留155



ハウスの外に群生しているグンバイナズナ。他にも幾つかの品種が糸島の自然のままに栽培されていて、だからみんな美しくて力強い。



メインで栽培するダリアは現在約30種、そのうち3分の1ほどがオリジナル。



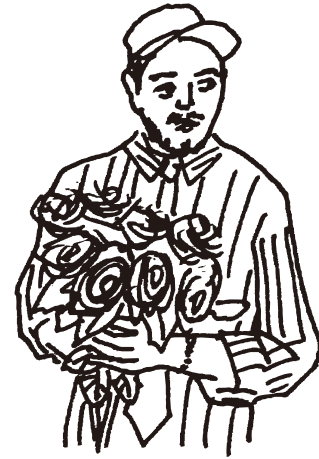
中学校にあがる頃にはもう芽かきをしていたという明峰さん。



花と花作りを心から愛するお二人のもとを多くの花屋さんが訪れます。

北海道 札幌市
株式会社 秀芳生花
営業課長
長津 宏紀さん

花への愛情も生産者からの信頼もアツい営業課長の長津宏紀さん。



仲卸の役割とは？

売り方に悩んでいる花屋さんがいれば花材提案をして一緒に考えたり、欲しい花があれば作れる産地を探してきたり。

花を仕入れるときにどんなことを考えていますか？

産地で花を見た時、あの人が好きそうだなと、最初に声をかけようと思う花屋さんの顔が浮かびます。

● 花業界へ

〈秀芳生花〉に入社して今年で21年目です。会社には高校の卒業式の次の日から来いと言われたのですが「すみません、3日だけ遊ばせてください」とお願いして。クルマが納車されたばかりだったので、乗りたいじゃないですか（笑）。約束どおり3日後には入社しました。初日は入荷のある表日で午前3時出勤、起きられるか心配で寝られませんでした。会社は家から15キロあって夜中だし危ないからと、最初の1週間は親父がついてきてくれたんです。実家は花屋で、その仕入先が〈秀芳生花〉で、そんな縁もありました。

● 駆け出し以上、ベテラン未満

30歳を過ぎた頃、会社が別々の3、4人くらいで集まって、3ヶ月に1回くらい近況を話したりする会をしてました。もがいてましたね、やりたいことはあるけど、どうしたらいいんだろうって。自分1人だとなかなか答えが出てこないようなことをみんなで話しながら、それいいよね、やりたいねって。例えば、生産者さんが新商品だと言われて栽培した品種が、蓋を開けてみたらみんなやってたってということがあったりして。そういうのっておかしくないかって、変えていきたいよねって。

● 仲卸の役割

いつか独立したら自分の店に並べたい、そう思っていた花がなくなっていたという話を聞くことがあります。それがすごく悲しくて、無くしちゃいけないよなって。そんな中で生産者さんと花屋さんの間を繋ぐのが仲卸の役割だと思ってます。売り方に悩んでいる花屋さんがいれば、商品や花材の提案と一緒に考えることができる。欲しい花が見つからないのであれば、作ってもらえる産地を探してくることもできるんです。これは仲卸ならではの強みなんですよ。

● これからのこと

産地で花を見た時、あの人が好きそうだなと、最初に声をかけようと思う花屋さんの顔が浮かびます。そしてもうひと味、自分なりの価値を生む方法を考えます。例えば東京の市場を見に行くと、いいものは次の週には引っ張って来るとか。東京の流行が数年経って札幌に来る、そういうタイムラグはなくしていきたい。

また、長沼町の堀田さんという生産者とは、品種によって〈秀芳生花〉にしか出さないという契約をしていただいています。そういった契約が成立するのは信頼関係があってこそ。魅力的だけど実績のない花を紹介した時に「やってみます」と花屋さんが言うのもそうです。今まで見てきたものや触れてきたもので花屋さんに喜んでもらいたい。そういうものをもっと自分の中に増やしていきたいですね。

株式会社 秀芳生花 | シュウホウセイカ
"花で笑顔溢れる社会"
40年以上の歴史を持ち、生産者とお花屋さんをつなぐ、花の総合商社。
〒003-0030 札幌市白石区流通センター7丁目3-5
TEL: 011-892-2548 FAX: 011-892-8406



花道家

仲卸

生花店

お客さん

宮崎県 延岡市
Atelier Maki
フローリスト
山下 麻岐さん



● 花の仕事がしたい

小学生の頃から花が好きで、道端に咲いている花を摘んで母にプレゼントしたりしていました。キャンプがたくて入ったガールスカウトで、高校3年生の時に職業体験があったんです。その時は園芸店だったんですけど葉っぱを摘んだりするのが楽しくて、どうしたら花屋さんになれるのかなと調べ始めました。進学するか就職するか、どちらにしても必要だろうとマニュアル車の免許を取り、資格を取れる専門学校に進みます。

学校へ通いながら週末は福岡の〈ヒルトン〉でウェディングの仕事をしました。卒業後にそのまま就職してしまうくらいすごく楽しくて、大小30くらいある式場や宴会場を花で装飾するんです。ウェディングだけで数十件という日もありました。楽しかったんですけど3年くらいして腰を痛めてしまい、治療のために辞めて延岡に帰ります。

延岡では治療しながら、でも働かなくちゃとウェディングコーディネーターの求人に応募しました。花で装飾ということではなく衣装の仕事だったんですけど、ドレスの質感や素材、アクセサリとのバランスなど、とても勉強になりました。でも、やっぱりどうしても花の仕事がなくなってしまっ。辞めたいことを伝えると、ここに残ってブーケを作るのはどうかとなりました。

コーディネーターがブーケも作れるならその方がいいと、注文は少なくありませんでした。でもコーディネーターの仕事をしてブーケもとなると、作り始めるのが夜の10時頃になるんですね。それで朝早くから夜遅くまで、完璧主義な仕事をしていたらボロボロになってしまったんです。ミスしたらブーケの仕事もできなくなるかもしれないというプレッシャーもあって。これはまずいと、休みを取って福岡に行きました。前職と一緒に仕事をした人たちと会っているうちに気持ちも体調も回復してきて、独立しようと思いました。

● 独立

始まりは実家の和室でした。その頃はブライダルやギフト向けの花だったり、店舗の装飾などをしていました。ブーケ作りのワークショップも週に2、3回行ってましたね、自宅のリビングで(笑)。友人から始まりづてに、まだSNSもなかったの、地元の広報誌やフリーペーパーに広告を載せたりして。花の仕入れは東京の仲卸さんから取り寄せたりしました。欲しい花をどこで手に入れることができるのか自分で調べて、考えたら花屋で仕事をしたことがないんですね、だからいいんだと思います。型にはめられたり、こうじゃなきゃみたいなのが苦手みたいで(笑)。

1年半くらいすると自宅では大変になってきて、結婚するかしないかくらいのタイミングで近くにお店を開きます。長男を妊娠したのがそれから2年後くらいのこと。スタッフもいたんですけど彼女も同じ頃に妊娠したので、お店は一旦閉じることにしました。子育ても1人目でどうなるかわからなかったの。それで現在のアトリエのある場所に引っ越してきまし

独立した頃のことを教えてください。

始まりは実家の和室でした。

(中略)ブーケ作りのワークショップも週に2、3回行ってましたね、自宅のリビングで(笑)。

仕事をするうえで大切にしていることは何ですか？

自分が感動できないものは作らないようにしています。手放したくないものを作るからこそ、お客様も感動してくださると思うから。

感動を伝えることに真っ直ぐで「花を見て」「かわいさ」「が止まらなくマキさん。

た。アトリエに改装してから10年、長男も11歳になります。

● 大貫のショップのこと

夫の膝に水が溜まってしまって〈大貫診療所〉に行った時のこと、先生から「病院を改装してサウナが入ったりするんだけど、カフェをやってみない？」というお話をいただいたんです。その頃、夫は高千穂で蕎麦の仕事をしていました。珈琲の焙煎もするんですけど、やりたいのはやっぱり蕎麦屋だと、そう先生にお話したら「蕎麦もやったらいいんじゃない、花のショップも一緒に」と仰られました。楽しそう!と思う一方で、想像がつかない不安もあって、結果としてはすごく良かったんですけど。

最初はアトリエとショップのどちらもは無理だと思ったのでアトリエを開けて、ショップで土台を作ろうと思っていました。でも予想以上に手狭で、仕事の量もやり方も限られてしまったんです。アトリエは完全予約制だったので、フラッと来てすぐに入るのもいいなって言うてくださるお客様もいるんですけど、自分がワクワクできてなかったんですよ。何回も模様替えを、絶対に答えがあると思って繰り返したんですけどなかなかしっくりこなくて。ここで作り込みすぎるのは違うな、空間を潰してしまう、自分の我になってしまうって。それでつい先日、アトリエを再開することにしました。ショップも続けます。とにかく自分の表現したい空間で思い切り仕事して、作ったものに「うわあっ!」って感動したいんです。作ることができる数にも限りがあるし、自分が感動できないものは作らないようにしています。手放したくないものを作るからこそ、お客様も感動してくださると思うから。

● 〈HOSHINO〉との出会い

カタログは見ていたと思います。〈Q-FLA〉さんの展示会でも見てはいたと思うんですけど、まだ目に留まっていなかったんです。きっかけは「ヴィヴァン」でした。その頃はウェディングの仕事が多かったから経験値が足りていなくて、ギフト用に束ねるときにも厚紙を使ったりしていたんですよ。もっといろんな紙を探したり工夫したかったんですけど、情報も限られていたし何がいいのかもわからない状況で。そんな時に「ヴィヴァン」と出会ったんです。探していたのはこれだ!って、あの時の感動は言葉にできません。「うわあっ!」って(笑)。お客様からの反応もすごく良かったんです。ただ、使いながらも少し柔らかくて、ツルツと、フワッと、しているものが欲しくなりました。「ヴィヴァン」に合わせる何かとか。そんなフィードバックもさせていただき、何かのお役に立てればいなど。ありがたいことに参考になると言うてくださって、その後もどんなふうに使ったか写真を送ったりしていました。

● 花屋はアンカー

いつだったか〈HOSHINO〉さんが「これどう思う?」と紙を

見せてくれたんです。不織布に代わるものとして考えているという、マスキングテープの原紙でした。すごく良くて、ニュアンスカラーやヌーディーカラーが合うんじゃないかと盛り上がり、色を選ばせてもらうことになりました。それが「ファンデ」です。

商品作りに関わり製品への思い入れを目の当たりにすると、今度はその現場を見たくなくて工場見学にも行かせてもらいました。スタッフの皆さんが集まってくださって、感謝の気持ちをお伝えすることもできたんです。私にとって〈HOSHINO〉は大好きな花の仕事をより楽しませてくれて深みを与えてくれる、本当に大きな存在なんです。それくらい大ファン(笑)。〈HOSHINO〉の商品は花屋に寄り添ってくれるんですね。現場とのズレが少ないんですけど、ただ、誰もが使いこなせるかなと思うこともあります。展示会でラッピングの講習会をする時によく言うんですけど、花屋はアンカーなんです。花も、資材も、どう魅せてどう使えば活かせるのか、花屋さんがみんなそのレベルを上げていこうって。それは花の仕事ができるということへの、感謝を表すことでもあると思うんです。

● 感謝とこれから

花の仕事を始めてから15年になるんですけど、その間どっぷりと花の仕事だけしてきたわけではないんです。ウェディングの仕事をして、夫の家業(飲食店)を手伝ったり、子育てもしながら、花に触れることで自分の気持ちを保ってきました。だからこそ花の仕事ができることへの感謝であるとか、ありがたみが人一倍強いんだと思います。また、それがあったからこそトータルでコーディネートもできるし、全てが糧になっていてすごく良かったと思います。

でももういよいよ花の仕事に専念したい。(後日談:取材後は早速どっぷりです(笑)) まだまだ子育てが続くので、バランスを取りながらですけどね。あと、花と暮らし、食やライフスタイルにも根差していきたいと思っています。例えば、花が入った野草茶を売ってるんですけど、見ても楽しいし体にもいい。野菜もそうですし、そういったものもどんどん販売したい。大貫のショップもまだまだ未完成ですけど、ワクワクをテーマにこれからも試行錯誤しながらお店作りをしていきたいですね。

Atelier Maki | アトリエマキ

"誰かに伝えたくなるほどの感動を"

野地のアトリエは完全予約制、大貫のショップでは生花とドライフラワーを販売。

TEL: 090-5920-7013

MAIL: atelier.maki.florist@gmail.com



Raisins の濃淡を効かせた茶系の組み合わせにグリーンが映えます。



ヴァニラホワイトとアンニュイオレンジ、JUNE で人気の2色です。



アトリエの扉を開けた途端、誰もがマキさんの世界に包まれます。



隅から隅まで、目に入るものはすべてマキさんにとって創作の糧。



どこでお会いしてもいつも笑顔のマキさんですが、アトリエに花に触れているときにみせてくれた表情はやっぱり素敵でした。