

# 胡蝶蘭で独自の流通・販売システムを確立 ～世界中に一つでも多くの笑顔をお届けしたい～

豊橋市 尾崎幹憲さん  
施設花き（洋らん）

【平成 28 年 7 月 20 日掲載】

胡蝶蘭経営において、インターネットを活用した独自の流通・販売システムの確立や、ホームユース用の小型で安価なオリジナル商品の開発により、「世界中に一つでも多くの笑顔をお届けしたい。」という経営理念を実践している、豊橋市の尾崎幹憲さんをご紹介します。

## 夢は「社長」！

「将来の夢は社長！」。尾崎幹憲さんがそう決意したのは、10歳の時でした。それからというもの、尾崎さんは夢に向かって着実に進んでいきます。

中学時代には「社長になるには、両親が営んでいる農業の基盤を生かすのが近道。」と考えて農業高校に進学し、「両親の経営品目（水稲、トマト）以外で、自分が創業者になりたい。」と花きでの就農を目指しました。

そして、高校3年生の時に運命の瞬間が訪れます。胡蝶蘭に出会い、その美しさに感動し、「自分が起業する品目はこれしかない。」と心を決めたのです。高校卒業後、胡蝶蘭農家での研修を経て、尾崎さんは平成10年10月に20歳で胡蝶蘭経営を開始しました。子どもの頃から持ち続けた夢が現実のものとなったのです。



尾崎幹憲さん

## 苦難を乗り越え、独自の流通・販売システムを確立

平成11年11月に初出荷を迎えた尾崎さんでしたが、すぐに大きな苦難が立ちはだかりました。市場価格が大暴落したのです。尾崎さんは「自分が丹精込めて生産した品質の良い商品なのに、他人に価格を決められるのは納得いかない。農業経営者にとって最も重要なのは価格決定権を持つこと。」と現状に違和感を覚え、「脱セリ宣言」を掲げて、新たな流通・販売方法を模索するようになりました。

何度も試行錯誤を重ね、平成16年にインターネットを活用した独自の流通・販売システム「らくらん君」の立ち上げに成功します。「このシステムは、花屋が消費者の注文を受けてから、生産者に発注し、生産者が消費者に新鮮な商品を直送するというもの。様々なロスを減らすことができるようになった。成功の要因は、とにかくあきらめないこと。」と語っていただきました。

さらに、尾崎さんは、平成18年に販売会社(株)リーフを設立してネットショップ「はなやか」を開業し、消費者へ直接販売する手法を拡大していきます。こうした様々な取組により、販路を広げながら経営規模を着実に拡大し、現在では市場流通にまったく頼ることのない、価格決定権のある経営を実現することができたのです。

## 小型で安価なオリジナル商品を開発

「胡蝶蘭は、日本では贈答用の高級品というイメージが強いが、ヨーロッパではホームユース用として小型で安価なミディ系が広く普及している。」と尾崎さん。「日本でも、多くの人に身近な花として手軽に楽しんでもらいたい。」という切実な思いから、ミディ系の商品「カララ」を始め、多くのオリジナル商品を開発し、消費者の様々なニーズへの対応に取り組んでいます。



ミディ系胡蝶蘭  
(商品名「カララ」)

## 花は心を支える必需品 - 『衣食住花』をモットーに -

平成 23 年 3 月 11 日に発生した東日本大震災。この出来事が、尾崎さんの胡蝶蘭に対する考え方を大きく変えることになりました。全国各地の顧客からキャンセルの電話が殺到し、売り先を失った商品が膨大な在庫となってしまったのです。そうした厳しい状況の中で、尾崎さんは「自分ができることは何か。」を考え、年間 3,000 鉢もの胡蝶蘭を被災地に 2 年間贈り続けました。

そうしたある日、被災者から一通の手紙が届きました。その中に書かれていたのは、「贈っていただいた胡蝶蘭は私の『生きる支え』です。」というお礼の言葉。「花は人々に癒やしを与える嗜好品と考えていたが、その手紙を読んでからは、人間が生きていくための心を支える必需品であると考えを改め、『衣食住花』をモットーに経営に取り組んでいる。」と、当時を振り返りながら熱く語っていただきました。

## 世界中に一つでも多くの笑顔

一時は大規模経営を志向した尾崎さん。平成 23 年に長野県内で農地を取得して規模を拡大するとともに、静岡県内に直営店を開店しました。しかし、責任者の目が行き届かず、収益も思ったほど上がらないと判断すると、素早く方針を転換し、平成 26 年にはその農地を売却するとともに、直営店も閉店してしまいます。決断の早さに感心していると、「先手で決断するのが社長の役目。後手を踏めばズルズルと長引いてしまう。社長の判断一つで会社の命運が分かれる。責任を負うことが好きなんですよ。」と力強く話していただきました。



大輪系胡蝶蘭

今後に向けては、「生産者や販売店のネットワークづくりや商品の規格の統一により、商品の情報と物流を完全に切り離した新たな直送システムを構築し、物流に要する移動距離や時間のムダを省いていきたい。これで良いのか、何が出来るのかを自問自答する毎日です。」と語る尾崎さん。「世界中に一つでも多くの笑顔をお届けしたい。」という経営理念を実践していくために、常に前に進む強い信念をひしひしと感じました。

執筆：農業経営課

取材協力：東三河農林水産事務所農業改良普及課