～創業者インタビュー～
花に対する敷居の高さを無くしたい

「ハナノミセwood spoon」小林　康寿　氏

24歳で独立を考えた

佐野市内のバラの生産農家が実家です。花に関する専門学校を卒業し、都内の生花店で修行して佐野に戻ってきました。高校生の頃も花に関するカルチャースクールに通ったりもしました。実家の農家は兄が継いだので、自分は24歳の頃に独立を考えました。

もともとはアートや芸術関係の仕事に就きたかったのですが、当時はネットも無くどうしたら就けるのか分からなかった。その過程で、フラワーデザインの道もあることに気づきました。

17年前の10月15日、実家の農園近くで花の小売業として創業しました。店名の「wood spoon」は、結婚式場で働いていた妻が命名しました。ウッドスプーンは結婚におけるラッキーアイテムであることが由来です。

花屋の店頭に男性が立つメリット

花屋はオーナーが男性で、販売は女性が多い業種です。お客様の掘り起こしも重要です。例えば30～50代の既婚男性は奥様への結婚記念などで花をプレゼントすることがあります。しかし、販売員が女性の場合、男性心理として注文しにくいことがあります。当店はお客様の男性比率が比較的高いです。男性が店頭に立つメリットもあります。

創業の地は農地の真ん中

創業当時は、子どもの幼稚園のお母さん繋がりでクチコミなど広がっていきました。

しかし、1号店はまちなかから離れていて、配達エリアも広く大変でした。夏はエアコンも効かず、冬は砂嵐。顧客が広がっていく中で、市役所近辺にも配達に頻繁に訪れるようになり、配送のことなども考えて数年前に移転を決断しました。

移転した際、6割ほどのお客様には直接お伝えしていたのですが、それ以外は店の前に張り紙を貼ったぐらいだったので、知らずに前の店を訪れてしまった皆さまからは怒られてしまいましたね（笑）。

ケースバイケースでトライアルを積み重ねる

移動販売などではイベント感を強めるために、唯一無二のブーケを組み上げたり。開いてしまった花はお風呂用にネット販売したり、加工してドライフラワーなども考えられます。

しかし、現在はスタッフが足りないため、ネット販売に力を入れていません。ネットは注文管理のため専属が必要になります。

花屋はイメージと違い、体力が必要な重労働。募集してもあまり集まらず、採用しても長く続かない。

お客様からダイレクトに感謝される喜び

今の場所に出店した時は、空き家に入居したことで近所から喜ばれました（笑）。

従業員の時と独立してからの違いは、お客様からダイレクトに感謝されます。お褒めの言葉を頂くと嬉しいです。責任も伴いますが喜びも大きい。組織でなく個人として感謝されるからです。

偶然の出会いで出店を決意

移転した今の店は、偶然の出会いで決まりました。最初は今の出店エリアで友達に紹介してもらった物件を見に行きましたが、駐車場が無かったので、他にないかなとウロウロしていたら、たまたま今の物件の地主の方と出会いました。「貸店舗」などの表示もありません。本当にたまたまです。

地主の方とお話しする中で、賃貸と購入の場合を比較して、購入に決めました。

歴史を感じるエリアで出店したかった

歴史を感じるエリアで出店した方が花の魅力が伝わると思いました。

でも佐野はインフラも整っているし都内にも出やすい。高速道路や電車の便も良いですし、災害も多くないところがいいところだと思います。

待つ商売から攻める商売へ

実家が生産農家なので、生産、加工、販売の6次産業化を進めたい。仕入れ原価も抑えられますし、SDGsやカーボンニュートラルの観点で物流を簡素化することでCO2削減にも寄与できる。移動販売やネット販売も拡充していきたい。そのためには人材だけでなくトラックなどのハード面も必要になります。

花に対する敷居の高さを無くしたい

花の小売りに関しては、購入者が限定されます。つまり、あまり新規店に行かない傾向がある。ウエディング需要は厳しく、葬儀需要はありますが、新規参入が難しい。あまりそのような業界への食い込みは重視していません。

それよりも、楽しくなる、ワクワクするきっかけを提供する。TPOに合わせて選択肢を提供する。バラも含めて花に対する敷居の高さを無くしたいです。こだわりすぎても伸びません。他の店と同じ花を置きすぎないことも意識しています。歓送迎会や周年のお祝いなどの注文が多く入ります。

★創業希望者の皆さまへメッセージを

中古物件は、購入時は安いですが、手直し（内装）に多額の費用が掛かるので、新築と変わらない場合もあります。出店の際も、賃貸と購入の両面で検討しなければなりません。廃業した時のことも考えなくてはいけません。事業を継承していくのか一代限りなのかでも異なります。

花屋などはお客様から学ぶこともでき、ケースバイケースで対応し、補正できます。まったく経験のない未知のことで創業することはリスクが高く、事業が成り立たないのではないでしょうか。

自分の強みは何か。それを見つけ出すことが重要です。

最低限の資金は必要ですが、自分にしかないスキルを見つけることが最も大切で、最大の武器になります。

DATA
平成19年10月創業
住所
佐野市万町79番地79
電話番号
0283-21-2302