

2014年5月22日

モンゴルで一花咲かすか、 蕾で落ちるか?!

ウランバートルにおける花ビジネスの試み

(株)日園 相談役／合弁会社 Fuji Garden 代表
片岡道夫

1

1. モンゴルにたどり着くまで

- (1) 極東ロシアへのアプローチ 2007年～2010年
- ・ハバロフスクでの情報収集・市場調査,展示会への出展.
 - ・ウラジオストックでの情報収集・市場調査,展示会への出展.



2

1. モンゴルにたどり着くまで

(その結果)

- ・両方の都市とも、花市場としては悪くない。魅力がある。
- ・しかし、輸入時にロシア側の独特の事情や制約があること。
- ・大口の輸入業者・バイヤーがいないこと。
- ・そのうえ物流(貨物輸送)の面で直行便がなくなった。極東ロシアへの新潟発の空路は先細りから休止へ、また航路は試験運行までこぎ着けたものの実現しなかった。
- ・2008年のリーマンショックの影響が大きかったこと。また、その後のロシア経済の回復も遅かったことにより、現地ではしばらく花の消費が低迷。



《結局、極東ロシアへのそれ以上のアプローチは断念!!》

3

1. モンゴルにたどり着くまで

(2) モンゴルへのアプローチ 2009年～

- * キーパースン=B氏とのめぐり合わせ→2009年3月にウランバートルを初訪問。
- * 現地で「婦人デー」(3月8日)を迎え、その日に花屋・園芸店に殺到する人々を目撃。リーマンショックの翌春なのに…。
- * 帰国2日前に、決定的な場面ができた！つまり、現在のパートナー=D氏との出会いである。
- ・ ソヨーチ社=D社長との出会い
(彼の経営するガーデンセンターにおいて※)
- ※ソヨーチ・ガーデンセンター D社長が経営。面積/1,000㎡以上。
ウランバートルで唯一のつまりモンゴルで唯一のガーデンセンター

4



2. モンゴル側との交流の展開

■ソヨーチ社(D社長)との交流, 関係づくり

- * 2009年以降、当方の毎年のモンゴル訪問。
 - ・'09年 1回, '10年 2回, '11年 3回, '12年 3回, '13年 6回
- * D社長の新潟来訪及び当産地視察。
 - ・'09年 1回, '11年 1回, '12年 1回(新潟市の招へい), '13年 1回
- * 新潟からの花きの試験輸出をはじめる(2011年2月～).
 - ・この最初の輸出植物(アロマティカス)が向こうで大変よく売れた!
- * ソヨーチ・ガーデンセンターでの展示即売会の実施(これまで3回).
- * 業務提携(2012年).
- * 合弁会社の設立へ(2013年～2014年).
 - ・この間に2回の増資と出資比率の変更を経て,現在に至る.

6

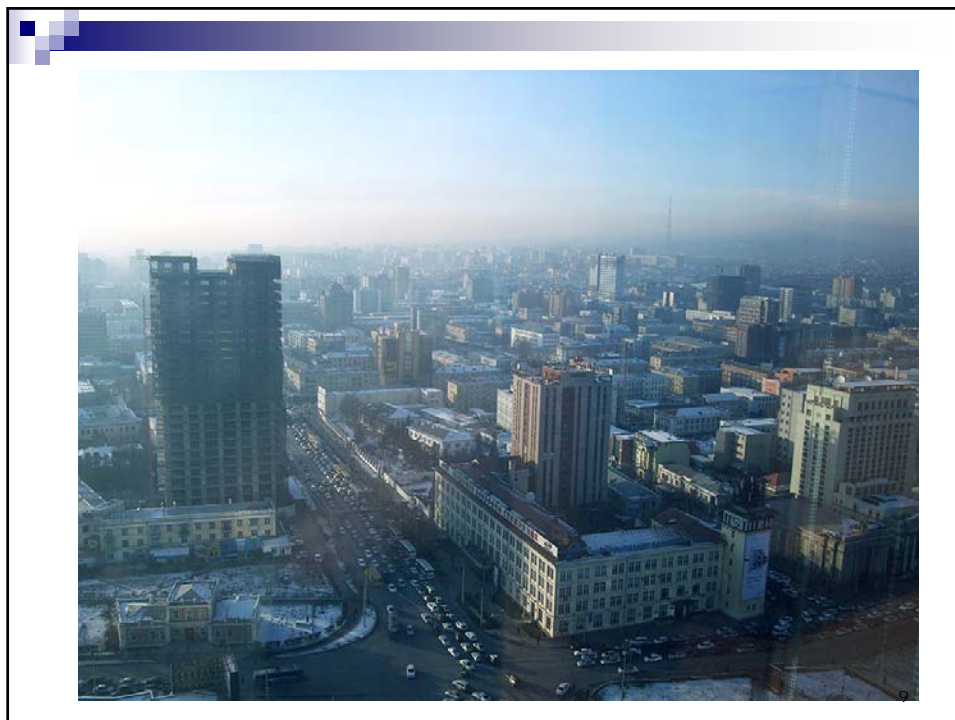


3. モンゴルの花き市場の有望性と課題

■【有望性・傾向】

- * 花好きの国民性(ロシアの花消費の影響+本来の性向?).
 - ・たいていの家の窓際に、また多くのレストランや事業所でも室内や窓際に鉢植え植物が並べられている。
- * 所得の割に花きへの出費が少なくない。
- * 花を使うモノ日の多いこと。
 - ・バレンタインデー(2月14日), 婦人デー(3月8日), 学校の卒業式(4月,5月), 母と子の日(6月1日), 学校の入学式(9月), クリスマス(12月25日)…その他誕生日,結婚記念日など。
- * 消費は今のところ切花の割合が大きいですが,若い人たちの間では鉢花の消費も伸びてきている。
- * ウランバートルは人口の面で、極東ロシアのハバロフスクとウラジオストックを合わせたくらいの人口130万人の都市であること。
- * モンゴルは親日意識が定着した国。JAPANブランドが信頼されている。
 - ・ウランバートルを走るクルマの7割以上は日本車。いま若い人たちに最も人気のある中古車はプリウス!

8



4. 合併会社フジガーデンFuji Gardenの設立へ

*** 当方の思惑・期待**

- ・ 先方への信頼感(彼とならやっていける).
- ・ パートナーは業界でもNO.1企業と思われること. 販売力をはじめとして総合的なパワーを有する相手.
- ・ 会社を立ち上げたら, 自前の温室や売り場がそれほど苦労せずに持てる.
- ・ さらに売り場としては, 繁華街にあるグループ内の売店も実質的に売り場にできる.

*** 先方の思惑・期待(推測)**

- ・ 当方が信頼できる相手だ.
- ・ この相手と組んで, 損はしない確率が高い. (たとえば, 2011年に当方から輸出したアロマティカスで, だいぶ利益をあげたと思われる.)
- ・ 花き園芸の分野だけではなく, 日本における他のビジネスでも利用できそうな相手だ.

*** 2度にわたる出資比率と出資金額の変更**

- ・ 結局, 最終的には50%づつの出資比率になった.

10

5. フジガーデンの現状

- * 動き出したばかりで、まだまだ「家内制手工業」ビジネスの段階。
- * [ハード面,施設面の整備]
 - ・ 自前温室は今年1月前半、ソヨーチ社農場内に完成(約900㎡)。この自前温室では、幼苗や若苗あるいは球根を輸入し、数ヶ月間にわたって栽培して商品に仕上げるのが基本方針。
 - ・ 自前売り場はソヨーチ・ガーデンC内に今月中に完成(33㎡)。
 - ・ しかし、必要性の高い自前のクルマが今のところ無い。
- * [ソフト面の整備]
 - ・ 栽培技術では、モンゴルの気候に合わせた適切な管理手法が求められる。だから、改良の余地がだいぶあると思われる。また販売戦略・販売戦術については、現地の情報を踏まえ、これから本格的に勉強していかねばならない。
- * 現地の従業員は現在のところ2.0人?!
 - ・ 社員1人(通訳,栽培, 販売管理まで担当) & 準社員1人(ソヨーチ社農場の作業員との兼任)。
 - ・ ただ多くの人数が必要な場合は、D社長が臨機応変に必要な人数を貸してくれる。

11



チューリップ

12



チューリップ

13



チューリップ

14



ボケ

15



ボケ

16

6. フジガーデンの課題

【ヒト】

- * パートナー間の意思疎通を常に図る努力
 - ・ 日蒙の間にはビジネス・経営に対する考え方、商習慣などで小さくない違いがあることを認識すること。
 - ・ ビジネス上の話で筋の通った意見ならば、当方も先方にはっきりと言うことも大事。
 - ・ 栽培に関する考え方も異なる点が少なくない。
- * 当方への信頼を保ち続ける努力。
- * 従業員教育

【カネ】

- * 当面の間、運転資金が不足しがち。
- * 銀行からの借り入れを嫌う(?) パートナー。
- * 高い航空貨物の運賃が利益を食っている！

17

6. フジガーデンの課題

【モノ】

- * (先方の言い分)「日本産(新潟産)花きは品質が良いのは分かる。しかし航空貨物の運賃がバカ高い！何とかならないか！これでは多くは売れない。中国産を多く扱うしかない。」⇒「鮎の銭よりササの銭」
- * 当方の思い込みと市場調査の不足からくる「売れない花」の発生。それを知っていくためには当面の試行錯誤が必要。

【その他】

- * モンゴル経済の今年に入ってから景気減退。
- * 競合他社の出現。
- * 現地に合った栽培・販売ノウハウの確立。

以上

(★詳細がお知りになりたいければ、INで「園芸屋のおやじ、で検索を)
ご清聴ありがとうございました。

18