

「作る喜び」という付加価値を提供したい 厳選したオリジナル花材セットの販売を通じて

代表 寺町優也 × 女優 島田陽子



Profile
寺町 優也

1993年、千葉県生まれ。
早稲田大学卒。
大学在学中に起業。

新鮮な生花をドライフラワーやプリザーブドフラワーに加工し、販売している『green shop 花うらら』。ハーバリウムや髪飾りなどが手作りできる同社のオリジナルの「花材セット」が人気を呼んでいる。今日は女優の島田陽子さんが同店の運営を手掛ける『アレシア』の寺町代表に様々なお話を伺った。

company file

合同会社 アレシア
green shop 花うらら

—はじめに、寺町代表の歩みからお聞かせ下さい。

幼少期は自然豊かな土地で過ごしました。芋掘りや田植え体験などの行事がありました。6年間サッカーをやっていたので体力だけは人一倍ありましたね。ランドセルを置いて、直ぐさまザリガニや昆虫を取りに行ったり。とにかく外で走り回っていましたね。高校時代にはそんな幼少時代の経験からか、多肉植物の魅力に取り憑かれてしまっただけで、当時、学校の勉強より熱心に勉強していたかもしれません(笑)。

—何かきっかけがあったのですか。

たまたま通りかかったビニールハウスの中を覗いてみたら、今まで見たことのない植物たちが並んでいて。それが今ブームにもなっている多肉植物でした。その当時はまだまだ世間の認知度は低く、流通もしていませんでしたのでその草姿が衝撃的でしたね。それからハウスに頻繁に通うようになり、ハウスのおじさんとも仲良くなって色々な事を教えてもらいました。今でこそ知っている人も多い植物ですが、当時それにのめり込む私は他の学生と比べて変わり者でしたね(笑)。多肉植物について話すとキリが無くなってしまいますが、他の植物では考えられない様な生命力を持った植物なんです。その中でも「ハオルチア」という品種を中心にとことんハマってしまいましたね。そのうちに日本国内に出回っている種だけでは満足できなくなって、自生している現地から直接輸入していました。

—それは高校に在学されている時に？

ええ。当時、自分で苗の交配をして新品種を作ったり、海外に向けての販売も同時に行っていました。ですが、やはり植物相手なので急に枯れてしまったり梅雨に溶けて

しまったり、なかなか難しい面はありましたね。ちょうどこのころから中国でも多肉植物ブームに徐々に火が点いてきていたので、新品種を中国にアピールするとこれまでにない品種ということで高値が付きましました。そんなこともあって、紆余曲折を経てビジネスになっていきました。

—立派なビジネスに成長させたと。学生時代から経営手腕を発揮されていたことが窺えます。

大学二年の時には会社を立ち上げ、本格的にビジネスに取り組むようになりました。さらに、現在の事業に加えていくつか新事業にも挑戦しました。ただ周囲の学生が就職活動をスタートするころ、私も一度就職をするべきか大変悩みましたね。会社説明会にも何社か参加したのですが、どこか自分のやりたいことと違うような気がして。今挑戦しないと一生後悔すると思ったので、会社の事業を拡大する道を選びました。

—ところで、現在はどんな商品を取り扱われるようになったのでしょうか。

主にドライフラワーとプリザーブドフラワーです。元々、自分で作り出すことが好きだったので現在は自社製のオリジナル花材に力を入れております。自然界のナチュラルな花ももちろん扱っておりますが、それに加えて自社でプリザーブド加工した、自然界には存在しない色合いのオリジナル花材の販売もしています。植物は共通点多いので、10年以上栽培してきた植物の育成技術も一部取り入れています。

—本当に植物や花がお好きだということ伝わってきますね。商品としては、どのような状態で販売されているのでしょうか。

当ショップの花材は、大変幅広い分野でご使用いただいております。たとえば、ブライダル関連、ハーバリウムやインテリア雑貨、アクセサリー、髪飾りなど。現在では、認知症予防にも効果が望めるということでも

当店花材セットを使用し高齢者施設のレクリエーション、懇親等でお使いいただく機会も増えております。当ショップのお客様は子どもから上は90歳の方までいらっしゃるんですよ。また、お花のアレンジ関係の講師をされている方や企業のイベントでも大変ご好評いただいております。初めて花のアレンジをされる方も多くいらっしゃいますので、そのような方に向けて販売している提案型の「花材セット」もとても人気です。こちらは当ショップのデザイナーが花材の色合いや特性を加味して制作したセット商品になります。手軽さとデザイン性の高さからショップ開店直後から大変多くのご注文を頂いております。

ギフトといえば既製品を贈るのが主流ですが、「作る楽しさを贈る」という価値を加えた新しい形を当ショップでは提案しております。母の日では「作ろうを贈ろう」というテーマで今回はハーバリウムキット、リースキットを販売させていただいたのですが、お母さんの新たな趣味を作ることができた等喜びの声を多数頂きました。

—その他、何かショップとして心がけておられることはありますか。

当ショップはお陰様で大変高いリピート率を頂いております。季節ごとに旬の花々を取り入れた花材提案で、飽きさせない

ショップ作りを心がけています。ドライフラワーやプリザーブドフラワーは永遠に良い状態を保てると思われがちですが、実際は違うんです。生花ほど気を遣う必要はありませんがドライ・プリザーブドフラワーも鮮度が重要になります。そういった面でも、当ショップは鮮度の良い状態で退色の進んでいない新鮮なものを常にお客様にお届けできるように工夫しています。

—花材がセットになっていれば、すぐに作れるのが良いですね。私もほしくなりましたよ。

同じ素材でもアレンジは無量大、作り手の個性が作品に表れます。制作の過程を楽しみ、完成した時の感動を味わい、それを飾ったり身に着けたり、誰かにプレゼントしたり、沢山の喜びをこれから多くの方に味わっていただけたらと思っています。

—最後に、今後の事業展開の展望を。

現在、当ショップオリジナル花材を用いた髪飾りを販売する新しいブランドを立ち上げるため準備を進めています。こちらではウェディングや成人式、卒業式などのイベントで、より生花に近い新鮮なドライ、プリザーブドフラワーを使用していただき、一度きりの思い出を彩りのあるものにしてもらえるようサポートさせていただければと思っております。

ハンドメイドの幅が広がる花材セット

▼現在、「green shop 花うらら」でメインに販売されているのが、「提案型」の花材セット。特に、他では手に入らない当社オリジナル花材の人気も高い。品質と厳選した花材への飽くなきこだわりだけではなく、多彩な種類やカラーの商品をラインナップしていることが支持され多くの注文が寄せられているという。花材のカラーコンビネーションも独創的で自分では決して選ばない組み合わせも提案型ならチャレンジしやすい。「組み合わせに迷う、他の花材と組み合わせたい等、様々なニーズにお応えしていきたい」と語ってくれた寺町代表。同店の花材を使用すればきっとあなたのアレンジの幅が広がるだろう。

with guest interviewer



「どの商品も素敵で、生花のように鮮やかでした。また、「花うらら」さんで販売されている花材を使って、デザイナーさんがアレンジして下さったアレンジメントと髪飾りをプレゼントしていただきました。とても華やかで美しく、感激しました。大切に使用させていただきます！」
島田陽子・談

