

## 花の情報仲介会社を発足させた

鈴木 千春さん



ひと

## 業界の「弱点」請け負う

た。花の生産、流通、販売

をコンサルティングし、イベント企画や運営も行う。

生産者は「消費者がどんな花を欲しがっているのか

19日に始まった「国際バラとガーデニングショウ」

分らない」と言い、消費者は「欲しい花が出回らない」と嘆く。ならば自分が

の初仕事では、花卸、産地と多彩な花束を提案した。

「もっと暮らしに花を取り入れたい」と、産地へ、

イベントへ、東奔西走の毎日、1人で会社を発足させ

た。花の生産、流通、販売

日だ。

生け花講師の母、ガーデニング好きの父のもとで育

った。百貨店に勤めていた時に花の催しを企画、初めて

生産者と話をした時の驚きが忘れられない。

「流行の色、形、消費者が今、どんな花を求めている

か知らなかった」。服飾などほかの業界では当たり前

の市場調査を、花業界はも

……

すずき・ちはる

神奈川県生まれ。百貨店に20年勤務。新会社法

導入を受けて「エフ・コミユニケーションズ」を今年

設立。現在ブライダルの講師も務める。母と2人暮らし。

っとすべきだ——その思い

を実現するため退社し、フランスでの花店修業や花講師など知識と経験を積んできた。

昨年秋、卸と一緒に、花展の来場者にダリアの人気品種投票を行った。ダーク

(暗色)系が人気の中、白の超巨大輪も上位に入

った。「ポリウムと値ごろ感があるため結婚式に重宝

されている」とみた。この結果をもとに今年、山形の

生産者と作付け計画を立てた。いずれは百貨店で催し

を開き、ダリアの情報交換の輪を広げていく。

旅行、山登り、料理、何でも好き。「じっとしてい

られない性分なんです」