

# 暮らしを彩る新鮮なお花 心をこめてお届けします！



花久さんは、昭和5年に佐波でお花の行商を始められ、今年で創業80年を迎えました。



店舗小売りはもちろん、葬儀・結婚式の飾りつけから、企業・お店のディスプレイまで幅広く営業されています。

2010.8.27訪問



## 青年部員の 事業所に行つて 聞いてきました 第十四回 花久さん

今回、訪問させていただいたのは、毎日、お花と爽やかな笑顔をお届けしている(有)花久さんです。

(文・清水 輝)

### 「オレのシフト」について教えてください

うれいと思ひつゝは何れもか。

葬儀などで、お褒めの言葉をいただいたり、また、それがきっかけで遠方からでもわざわざお花を買いに来てくれる方があります。「いつも、ありがとね」と必ず声をかけてくれる方があります。

喜んでもらえてるんだなあと感じると、仕事にやりがいが出てきます。

仕事を通じて学んだこと。

「一生懸命」を心がけてお客様に接すれば、必ず認めてもらえるということ。何でも真面目が一番！

### 聞いてなつた「ココだけの話」

当然のことですが、花は生き物であり、日持ちもしないものです。三日もすれば、商品価値も下がってしまいます。花久さんでは、週に三日(月・水・金)市場へ買い付けに行き、店舗以外にも柳津の倉庫に保管しています。夏場は、朝と晩に水を遣り管理しています。

管理を徹底していても、どうしてもロスがでてしまいます。そこで花久さんは、最後に処分するぐらいなら、余分にお客様にお付けすることで、花の在庫の回転率を上げ、常に新鮮なものを提供するようにしています。

遠方からお客様が来られるのも、花の持ちがよく、余分に花を付けてくれることを知っているからなのでしょう。

### 今後の展望について教えてください

近年は、景気の冷え込みにつれて「花を飾る」という習慣が薄れ、ディスプレイに花を生ける週に一回づつ行っていたお店が、十日に一回になったり、「自分で生けるわ」と、フロアの仕事にこだわらなくなったり、売上単価が下がる傾向にあります。

バブル期に沢山増えた花屋さんも、ここ3年程で閉店する店が多くなっています。

しかし「一生懸命」をモットーに、リピート客を増やし、地域No.1の花屋さんを目指していきます。