

経営者が語る
「経営の転機」
No.148

生花店『シーズン・ハーツ』、東京で2店舗を展開
地元から愛され、ネット上でも評判を呼ぶ

モロフジ株式会社(花き事業部 部長) 諸藤 真





『シーズン・ハーツ』(目白時代の店舗)

生花店経営に乗り出して約10年。高田馬場と九段下に構えた実店舗は、丁寧な接客で多くのファンを獲得

観葉植物・鉢花の回収などユニークなサービスも

生花店『シーズン・ハーツ』開業

米国留学から帰国し、IT系企業に入社。業務受注先の大手通信会社において、グローバルインターネットの運用・保守業務に携わらせていただきました。次にITエンジニアに特化した人材派遣会社へと移り、法人向け営業を担当しました。やりがい感を持ちつつ、日々の仕事に向き合っていたあの頃を思い出します。

ところが平成23年に起こった東日本大震災をきっかけに、自分自身の職業観・生きがい観に変化が生じてきます。人々の暮らしのなかへ、ちよつとした贅沢や夢をお届けすることこそ、自分本来の役割ではないのか。そんな心境に駆られたのです。

具体的な、何をやりたいのか、やれるのか。ふと頭に浮かんだのが、花の商いでした。業界におけるガリバーのような存在のチエーン店でアルバイトに励み、商いの基本を身につけた後、山手線・目白駅にほど近い場所に小さな軒先スペースを借り、生花店『シーズン・ハーツ(Seasons & Hearts)』をオープン。大震災の翌年、平成24年のことでした。

店名の由来である「シーズン」という言葉は、単に「季節」を指すだけでなく、人々が生活を送るなかで経験

していく、思い出に残る「イベント」の意味合いも有します。つまり店名には、お客様一人ひとりのシーズン(イベント)に合わせたお花を、ハート(真心)を込めて贈りたいという、私どもの想いがこもっているのです。

1日のお客様、わずか1組。そんな寂しい実態を余儀なくされたスタート当初でした。どうすればお客様にもっと喜んでいただけるのか。日々模索し、改善を重ねていくなかで、徐々に、ご愛顧をいただくお客様も増えていきました。

高田馬場へ本格出店、法人格も取得

目白の軒先スペースでは手狭感は否めず、次第に増えてくるお客様と、多様化するご要望に100パーセント応えることが難しくなってきました。近場への移転を検討していたところ、



モロフジ株式会社

となり駅の高田馬場の駅近くに、広さも賃借料も希望に沿った物件が見つかります。都内有数の学生街という立地メリットも、気に入った点です。『シーズン・ハーツ』開業から2年後の平成26年、高田馬場店としてリニューアルオープン。本格的な店舗がここに、立ち上がります。

近隣の企業・団体や個人のお客様、学校などから、想定を上回るほどの受注が入ってきます。さらにウエディング関連などのご注文も、オープン当初から次々に舞い込んでいきます。業績は、堅調そのものに推移していきます。

店が大きなご支持を頂戴できた理由について、私なりに分析してみました。

まずは、ヒアリング重視の販売姿勢。こんな用途に、こんな値段で、こんなイメージの花束が欲しい、など。大まかなご要望をお聞かせいただければ、スタッフが即、対応。専門知識とアートセンスを駆使して提案させていただきます。納得いただけない場合には、再度、ご要望をうかがったうえで再提案を。

また困りごとへの対応力も自慢の一つです。たとえば、鉢植えへの水やりが難しいから手伝ってほしい。旅行



「シーズン・ハーツ」九段下店

で留守の間、庭の花壇の面倒を見てもらえないだろうか、など。ご相談いただければ、誠心誠意のサービスでお応えします（※一部終了しているサービスもあります）。

モロフジ(株)の傘下入り、 九段下店オープン

経営体制面では、平成26年〜28年にかけて大きな出来事が立て続けにありました。まず、高田馬場店オープンとほぼ同時期に、GMJOB（ジーエムジョブ）株式会社として法人化。代表取締役には私、諸藤真が就きました。しかしその2年後には、GMJOBの解散手続きをとり、事業と組織を丸ごと、モロフジ(株)内に新たに設けられた花き事業部へと移管しています。

旧GMJOB側に立てば、何かと面倒な事務処理業務などから解放され、本来業務である店舗運営に専念できる、などのメリットが。またモロフジ(株)側に立てば、国内有数の総合包装資材メーカーとして築き上げてきた地位に加え、新規事業へと参入を果たせるメリットが。お互いにとってメリットのある、経営統合だったわけです。



引き続き平成29年には、千代田区内に第2号店『シーズン・ハーツ九段下店』をオープンします。学生街であるお茶の水周辺に前々から、物件をあつていたので、そう遠くないここ九段下の地を選びました。日本武道館の最寄り駅があり、春先の卒業式シーズンには連日のように、学生さん・親御さんと賑わう。花の需要もたくさんあり、取り込みに努めてきました。また武道館では、コンサートやスポーツイベントなども1年を通じてあり、ここにも花の需要が存在します。東京ドームへも比較的近く、コンサートやアミューズメントがらみの需要にも恵まれています。九段下店の売り上げのおよそ半分は、こうしたイベントを通じて得られています。

さてコロナ禍は、私どもの店舗運営にも少なからぬ影響を及ぼしてきました。とりわけ九段下店の場合、売り上げの多くをイベントがらみに頼ってきました。イベント取り止めの流れが長期間に及んだため、ダメージにも深刻なものが…。

一方、高田馬場店は事情が異なります。リモートワークの一般化により、いわゆるおうち時間が増えた

せいか、ご家庭向けの花の需要が大きく伸びていったのです。全体売り上げは、コロナ以前をむしろ上回るほどのレベルに。九段下店の苦戦を支えしてくれました。立地条件、需要環境が異なる2つの店舗を保有している本当によかった。そう実感したのです。

ユニークなサービス、 次々発信

生花店としてオンラインワンの存在をめざす私どもでは、他にありそうもないサービス、あるいはこれまでに



なかったサービスの開発・提供にも力を注いできました。

胡蝶蘭専門ショッピングサイト『フアレノ・ハーツ (Phalaeno Hearts)』は、優良な提携農家さんを通じて仕入れた、仕立てが豪華で、花保ちも良い胡蝶蘭のみを取り扱い、お届けするサービスで、多くの企業さまからご利用いただいています。

観葉植物や鉢花などの処分にお困りの皆さまへ、こちらから出向いて回収処分をお手伝いさせていただく代行サービスにも、ご支持の輪が広がっています。

レンタルスペース『Gus (Green Gadget Space)』は、大型の観葉植物を配置した緑いっぱい心地よい環境空間が魅力です。高田馬場店近くのマンションの一室にあり、会議やボードゲーム、セミナーなどにご利用いただいています。加えて、観葉植物の再生空間機能としての役割も併せ持っています。

そして九段下店の一角には、どんなにも弾いていただけのフリーピアノを設置、さまざまな方にご利用いただいております。好評です。これからも、ユニークなサービスを発信し続けてまいります。



諸藤 真 もろふじまこと

昭和58年、福岡県みやま市生まれ。高校生時代から、東京に移り住む。米国の大学へ留学。卒業後に帰国し平成19年より、IT系企業ならびに人材派遣会社に約3年間、勤務。同24年、東京都豊島区目白に生花店『シーズン・ハーツ』開業。同26年、新宿区高田馬場へ店舗移転し、法人化。2年後、父・諸藤和樹氏が代表を務めるモロフジ㈱へ事業譲渡し、花き事業部の責任者に。同29年、千代田区九段下に2号店を開店

事業内容 ①ポリ袋、アルミ保冷袋、クッション封筒、スライダーク付き・チャック付き袋など各種包装資材の製造販売 ②トータルロジスティックサービス ③生花(切花・鉢花・胡蝶蘭・観葉植物など)ならびに関連資材・雑貨の販売 ④観葉植物・鉢花などの回収代行サービス

所在地 【本社】〒835-0024
福岡県みやま市瀬高町下庄1616-11
【東京事務所】〒112-0006
東京都文京区小日向4-6-19 共立会館6F
電話 【東京事務所】03-5395-1361
URL <https://www.seasonhearts.jp/>