

NEWS LETTER

企業のお祝い需要が増え、胡蝶蘭の注文数が最も多い4月

コロナ禍で注文数10%増加 定番お祝い花の新たなカタチ
 花を分けて飾れる胡蝶蘭「シェアプランツ™」のご紹介

「目立つ・大きい・華やかなものを贈りたい」贈り手と
 「重い・テレワークでオフィスでの世話ができない」受け手のギャップを解消

花と緑に関する事業を展開する第一園芸株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：伊藤昇、三井不動産グループ）では、お祝い花の定番である胡蝶蘭において、贈り手と受け手の間に存在していたギャップを解消する新しい胡蝶蘭「シェアプランツ™」を2017年12月に発売しました。販売開始から4年、コロナ禍を契機に注文数が10%伸びた「シェアプランツ™」の開発背景や取り組みをご紹介します。

企業のお祝いシーズン 胡蝶蘭の年間取扱数の3~4割が集中する4月

事業年度がスタートする4月は、人事異動が行われることも多いため企業のお祝い需要が増加し、胡蝶蘭の注文も集中します。第一園芸でも胡蝶蘭の年間注文数の30~40%がこの時期に集中します。

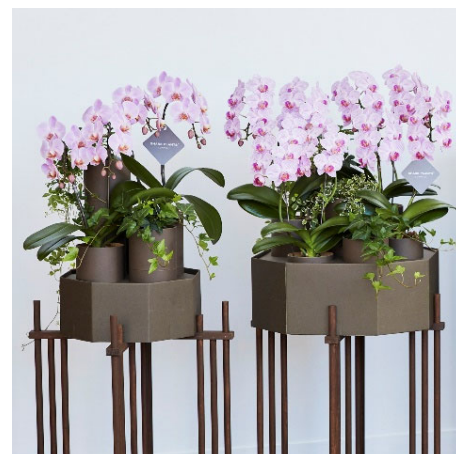
「目立つものを贈りたい」贈り手と「大きい・重たい・処分に困る」受け手のギャップ

お祝い花の代表とされる胡蝶蘭ですが、そもそもなぜ胡蝶蘭が贈られることが多いかというと、「幸福が飛んでくる」という花言葉があることや、「屋内で花が長持ちする」「1年中入手可能」「見た目通りの高価さが伝わる」といった理由があります。その一方、お客様からの声を聞くと、贈り手と受け手の間には大きなギャップが存在していることがわかりました。

贈り手	受け手
お祝いの気持ちを込め、大きく目立つものを贈りたい 社用の贈り物として慣習になっている	大きくて重たく取り扱いが大変、飾る場所に困る 花が終わった後に鉢の処分に迷う テレワークが増加しオフィスで世話ができない

贈り手と受け手のギャップを解消する新たな胡蝶蘭「シェアプランツ™」を開発

そこで第一園芸では、これらの課題を解決できるような胡蝶蘭を開発するプロジェクトチームを社内にて発足。贈り手と受け手のギャップを解消するアイデアを持ち寄って新たな商品開発を行い、2017年12月に「シェアプランツ™」が誕生しました。



「シェアプランツ™」概要

①小型でカラフルな胡蝶蘭を複数使い華やかに

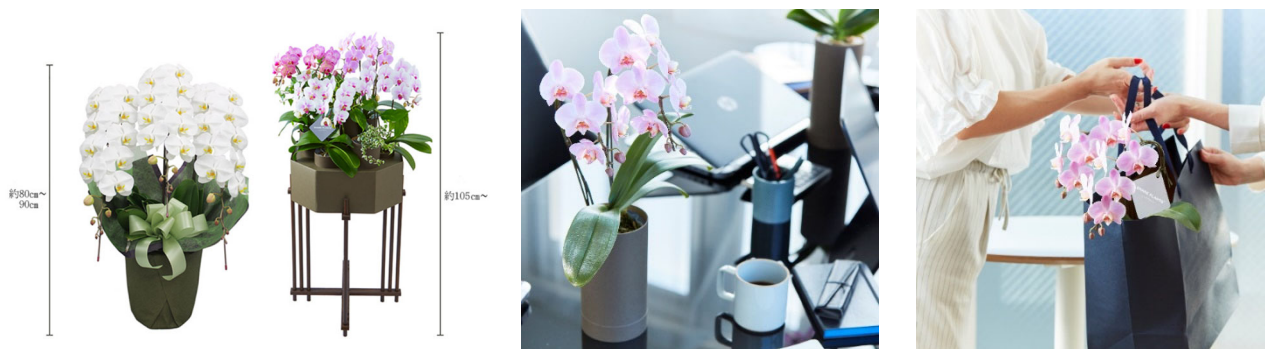
お祝いの気持ちを表すため「華やかで大きく、目立つものを贈りたい」という贈り手の思いに応えるために、小型のカラフルな胡蝶蘭を複数使い華やかな見栄えになるようにしました。台座を使用すれば従来型の胡蝶蘭を超える高さになります。

②紙製鉢カバーにより軽量化され取り扱いやすく 小分けにしてシェアもできる

「大きくて重いので取り扱いが大変、飾る場所に困る」という受け手側の課題に対しては、従来の陶器の鉢ではなくオリジナルの紙製鉢カバーに入れることで軽量化し、取り扱いやすくしました。軽いので一鉢ずつ簡単にシェアでき、小分けにしても直径10cm程度のため、コロナ禍でテレワークが増加しオフィスでの世話が難しい場合でも簡単に持ち帰って自宅で育てることができます。また、オフィスでもそれぞれのデスクに簡単に飾ることができます。

③紙製のため、段ボールと同じように処分可能

鉢カバーを全て紙製にすることで段ボールと同じように処分可能。花が終わった後も処分しやすくしました。



■「シェアプランツ™胡蝶蘭」販売サイト

個人のお客様：<https://www.daiichi-engei.co.jp/LP/shareplants/index.jsp>

法人のお客様：<https://www.daiichi-engei.biz/category/SP/>

コロナ禍以降、「シェアプランツ™」の注文数は10%増加

2017年の販売開始以降、順調に売り上げを伸ばし、コロナ禍でテレワークが増加したことを契機に注文数は10%増加しました。

また、「飾る場所がない」「テレワーク中で贈られてもオフィスで世話ができない」などの理由で廃棄されることもあった胡蝶蘭ですが、「シェアプランツ™」を贈ることにより廃棄量も減らすことができ、SDGs（持続可能な開発目標）の目標12「つくる責任つかう責任」の達成にも貢献しています。

お客様からは「受付で見かけるだけだった胡蝶蘭が自分のデスクにあることで、こんなにも心が豊かになり、安らぎも感じる」「テレワークの導入で人が少なくなったオフィスでも、胡蝶蘭をあちこちに飾ることでオフィス全体が明るくなり、癒された」など、贈り手・受け手の双方から高評価を頂いています。

今後、テレワークの増加によりオフィスの小規模化が進んだ場合でも、小分けが可能な「シェアプランツ™」は新たな社用の花贈りニーズにマッチするアイテムになると考えています。

取材対象者



第一園芸株式会社 法人営業担当 佐藤麻理絵（さとう まりえ）

2013年第一園芸入社。装飾事業部を経て、OASEEDS事業本部で商業施設やビルの季節装飾、オフィスのグリーンの提案営業を担当後、現職。

<取材可能な内容>

- ・シェアプランツ™を開発した背景や目的
- ・お客様からの相談・要望・感想などの傾向

■第一園芸株式会社 概要

第一園芸は、花と緑のプロフェッショナルとして創業124年を迎える三井不動産グループの企業です。店舗やオンラインショップでの個人/法人向け商品の販売、婚礼装花、オフィスビルや商業施設などの都市緑化や公園・庭園などの造園・管理を手がける緑化事業、季節の空間装飾事業など、幅広い事業を展開しています。今後も第一園芸は、花と緑に囲まれ豊かで潤いのある、そして持続可能な社会の実現を目指して挑戦しつづけます。

所在地：東京都品川区勝島1丁目5番21号 三井物産グローバルロジスティクス勝島20号館

代表者：代表取締役社長 伊藤昇

創業：1898年（設立1951年）

資本金：4億8千万円

株主：三井不動産株式会社（100%）

URL: <https://www.daiichi-engei.jp/>

■三井不動産グループのSDGsへの貢献について

https://www.mitsui-fudosan.co.jp/corporate/esg_csr/

三井不動産グループは、「共生・共存」「多様な価値観の連繋」「持続可能な社会の実現」の理念のもと、人と地球がともに豊かになる社会を目指し、環境（E）・社会（S）・ガバナンス（G）を意識した事業推進、つまりESG経営を推進しております。当社グループのESG経営をさらに加速させていくことで、日本政府が提唱する「Society5.0」の実現や、「SDGs」の達成に大きく貢献できるものと考えています。

※本リリースにおける「シェアプランツ™」は、贈られた植物を小分けして持ち帰り、再び育てることを可能にした、植物の廃棄ロスをなくすつながる取り組みと言え、SDGs（持続可能な開発目標）の目標12「つくる責任つかう責任」の達成に貢献しています。



【報道関係者問い合わせ先】

第一園芸園芸 PR 事務局（プラップジャパン内） 担当：西
Tel：080-6859-9424 / Mail：pr.daiichi-engei@prap.co.jp

第一園芸株式会社 ブランド推進部 石川
Tel：03-6404-1501 / Mail：info_pr@daiichi-engei.co.jp

【一般のお客様問い合わせ先】

商品販売事業本部 法人営業部 03-6404-1510（平日 9：30～17：30）
メールでのお問い合わせ先 <https://www.daiichi-engei.jp/contact/>