

Oh!Me

インターネットと連動した
【滋賀生活情報紙】



この情報紙は「滋賀ガイド」と提携しています

vol.251・1月8日号 毎週木曜発行 **4面にプレゼント情報!**

滋賀ガイド www.gaido.jp

●Oh!Me 編集室/株式会社ヤマブラ:近江八幡市桜宮町294 TEL0748-34-8872 FAX0748-34-8927
●広告/滋賀毎日広告社:大津市打出浜3-16 TEL077-522-2603
●発行/毎日新聞大阪本社開発宣伝部:大阪市北区梅田3-4-5 発行部数:100,000部



県内初 花の「現代の名工」

フラワーデザイナー
河合 透さん
(56歳・彦根市在住)

素敵な人



WAF A 世界大会国際デモンストレーション 日本代表 (2005年4月)

んだ理由は、父親が昔から花好きだったこと、近所に生花店がなかったからだ。自宅を改装してのスタートだった。店をオープンしたまでは良かったが、花に関する知識が全くなかった河合さんは、まず、花の名前を覚えることから始めなければならなかった。その上経営は厳しく、花はぜいたく品でもあったため、売り上げがゼロの日もあったという。

和紙、竹、ボタン、コケなどを使った作品は海外でも高く評価されるようになっていった。「花は生き物ですから、花が心地よいと感じる配置を考えるようにしています。和の要素を組み合わせることによって、自分らしいスタイルを作り出すようにしています」と河合さん。デザインは色や形で構成されるが、それを超えるプラスアルファがあってこそ、作品としての完成があるという。今ではお店もオリジナルのブライダルブーケなど、お客様のリクエストに合わせて河合さんが作る花束が人気を呼び、にぎわっている。



昨年11月、厚生労働省から「現代の名工」に選ばれたフラワーデザイナーの河合透さんが今回の素敵な人。花での受章は、滋賀県では河合さんが初めて。河合さんが経営する彦根市の生花店「アルファフローリスト」にお邪魔し、お話を伺った。

日本を代表する フラワーデザイナーに

河合さんは彦根市で生花店を営みながら、県内や東京でフラワーデザインの教室「河合フローラルアカデミー」を開き、後継者の育成に力を注いでいる。河合さんの作品は、西洋生まれのフラワーデザインに「和」を組み合わせたスタイルで、これまで数々の全国大会で優勝している。また05(平成17)年

に横浜で行われた「第8回WAF A(世界フラワーアレンジメント協会)世界大会」や、06(平成18)年の「ドイツIPM(国際ナショナルプランツメッセ)」で日本代表としてデモンストレーターを務め、国際舞台でも活躍している。そして今回、これまでの多くの実績や技術が評価され、08年度「現代の名工」に選ばれた。

サラリーマンからの転身

河合さんは会社員として勤務していたが、自分で起業して仕事がしたいと考えようになった。ちょうどそのころ、父親が定年退職したのをきっかけに、河合さんも脱サラし、生花店をオープンした。生花店を選

自分らしい作品を求めて

と、りあえずスタートしたものの「このままお客さんが来るのを待っていても進歩がない」と考え、注目したのがフラワーデザインだった。ワイヤーの使い方や造形の仕方などを、猛勉強した。一生懸命に勉強しているうちに、幸運にもドイツへ行く機会に恵まれた。



そこで気付いたことは、オランダやフランスのフラワーデザインが、花をたくさん使った豪華なものが多いのに対して、ドイツではとても質素で、日本の生け花に通じるものがあったことだ。

「和の精神」を取り入れる

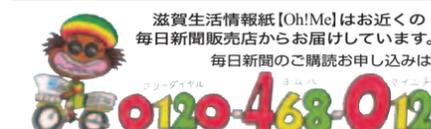
以来、河合さんは「洋」の文化に「和」を取り入れるようにした。

最近では、厚みの薄い土台で奥行きのある作品ができるように研究している。これからも素敵な作品を作り続けてほしい。

(取材・澤井) 詳しくは www.gaido.jp/2511



株式会社 アルファフローリスト
彦根市肥田町1009-1 TEL:0749-43-2543



平成20年度 地域力連携拠点事業 **マーケティングセミナー開催**

『売れる』仕組みと仕掛け オンリーワンの極意

<p>第1回 2月1日(日) 13:30~16:30</p> <p>“マーケティング”を事業に活かす</p> <ul style="list-style-type: none"> 基礎知識…マーケティングとは何か? ※学問的・実践的双方の知識 マーケティングとセールスの違い マーケティングがなぜ必要か? マーケティングの実践… 仕組みと仕掛けについての知識 「売れる」という事とは? AIDMAの法則 現状分析について 	<p>第2回 2月8日(日) 13:30~16:30</p> <p>事業コンセプトを見直す</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社と自社商品(サービス)とは何か? 顧客・市場と自社の関係 BtoB BtoC双方の考え 本当の顧客は誰か? 自社のフックメッセージ 事業コンセプト 仕組みづくり… 6つの要素(商品・顧客・チャネル・利益構造・コミュニケーション・組織) 	<p>第3回 2月14日(土) 13:30~16:30</p> <p>仕掛けを創る</p> <ul style="list-style-type: none"> 仕掛けとは何か? ※各仕掛けについて ※約70の仕掛け方法 自社に最も効果的な仕掛けの体系 仕掛け策と体系を創る 	<p>第4回 2月22日(日) 13:30~16:30</p> <p>シフト戦略～デバイス創造</p> <ul style="list-style-type: none"> 既存資源を活かして収益のラインを増やす 新しいデバイス(需要)を創るためのケーススタディ 自社の新デバイスの可能性 もう一度、自社のコンセプトを見直す マーケティング計画書と事業計画書の知識 ※事業ファイナンスの基礎知識 	<p>第5回 2月28日(土) 13:30~16:30</p> <p>新しいマーケティング計画と行動計画</p> <ul style="list-style-type: none"> マーケティング計画書と事業計画書 プレゼンテーション 質疑応答 総評
---	--	--	---	--

講師 (有)なにわ創信舎 **原 晃樹 氏**
(マーケティングプロデューサー)

■中小企業・地域経済の為にマーケティングを専門分野とし、ブランド戦略、商品企画、プロモーション、顧客開発・管理施策、販路コーディネートに関する指導を行う。
地域活性化・街づくり、ファイナンス等の企画と実施のほか、様々なマーケティング企画・事業企画・商品企画・プロモーション業務を行う。
財務、ファイナンス計画策定から事業再生(ターンアラウンドマネージメント)まで多様なニーズに対応し、これまでのコンサルティング・プロデューサーは百数十件になる。
各種支援機関の経営・商品企画・販路等に係るアドバイザーとして多数の指導実績を誇る。

定員 20名 (定員になり次第締め切りますので、お早めにお申し込み下さい。)

対象 売上の向上を目指し販路の拡大を目指す企業
経営革新を目指す企業等

参加費 無料

会場 コラボしが21 3階 中会議室1 (大津市打出浜2-1)

申込方法 滋賀県商工会連合会HPより参加申込書をダウンロードし、ご記入の上 EメールもしくはFAXにて送信下さい。

※お申し込み時の個人情報につきましては、本事業における本人確認、受講者名簿の作成に使用するほか、受講者への連絡・情報提供等に使用します。

お問い合わせ・お申し込み先
【主催】 地域力連携拠点 (滋賀県商工会連合会)

TEL:077-511-1470 FAX:077-523-3733
〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 5階

URL <http://www.shigasci.com>
E-Mail ml-shien@shigasci.com