



Lily's Market

最初の一個と最後の一個を同じ気持ちで 「下條劇場が始まる」

競り人というのは、生産者と買参人の間を取り持ち、自分が決めた価格で商品が取引きされる責任のある仕事です。先輩に言われた「一人前の競り人は、最初の一個と最後の一個を同じ気持ちで売る」という言葉は今でも忘れません。途中から安値になったとしても、競り人までテンションが下がってはいけません。1時間半から長い時で3時間、変わらぬ熱量を保って競りをやりきります。

競りは舞台です。競り順から売り方まで様々な演出があり、演者として舞台上に立つのです。景気が悪くてもいいように振る舞いますし、いつでもスイッチを入れて声を張り上げます。常にそう意識していたので、周りからは私が出ると「下條劇場が始まる」と言われたものです。

私は22歳で初めて競りを経験してから30年以上競りに関わり、今では後任の指導に当たっています。時代は移り変わっても、競り人として大切にすべきことは変わりません。これからも、変わらぬ競り人としての在り方や心構えを伝えていきたいですね。

取材協力：(株)名港フラワーブリッジ 下條 誇次郎さん



見よう見まねのユリ栽培 「何も知らないことが強み」

私は岐阜県揖斐川町という、なだらかな坂の続く山間でユリ農家をしています。27歳でこの地に移り住み、何の知識も経験もないまま始めてから20年近くになります。

生まれも育ちも大阪で、生花店を営む父と喧嘩別れして家を飛び出し、家を継ぐためにまた実家に戻りました。しかし土木の仕事に慣れて接客に抵抗があった私は、父の紹介で土地も家も貸してくれる人に出会い、何も考えずに移住を決めたのです。

ユリとの出会いは、その1年半ほど後。切り出し業をしていた時に切り花農家の方から「その土地なら、いいユリができるよ」と言われ、球根の買い方から教えてもらい、その日の内にユリ農家になっていました。

初めは大根や人参と同じ感覚で育て、ハウスが必要だと知ったのは2年目。出荷や選別の方法を3ヶ月学んだ他は全て独学で、見よう見まねで試行錯誤を繰り返してきました。無鉄砲なのですが、何も知らないからこそ追いつけられる理想があります。その理想に向かって挑戦し続けていくのです。

取材協力：Perfect Queen 朝倉 聡さん

「時」を感じるユリ 「花を好きになるチャンスを作り出す」



名古屋・瑞穂区の路面店として約80年、葬儀やブライダルの下請けなどは行わず、来てくださるお客様のご希望に合わせた仕入れをしながら店を続けてきました。常連のお客様も多く、毎週花を買っていく方もいます。

以前、ユリの球根を店頭で植えていた時のこと。あるお客様が立ち止まってそのユリを眺めて、「実は事故に遭ってふさぎこんでいましたが、このユリを見て元気もらっています」と話してくれたのです。地域の方との繋がりを実感した瞬間でした。

また、身内の方を亡くしたお客様は、「ユリが枯れていく様子を見て、亡くなった人とお別れの時間を感じます。だからまた新しくユリを飾るんです」と語ってくれて、私も泣きながら聞きました。ユリは咲いてから枯れるまで、花の一生を見ることが出来る「時」を感じる花”なのですね。

花の香りや形を楽しんだり、季節を感じたり、思い出に浸ったり。私の仕事は、お客様が花を好きになるチャンスを作り出すことなのです。

取材協力：(有)フローリスト ナガイ 永井 宏明さん

