

# 花き業界工夫や課題は

## コロナ禍の現状などブログ発信へ

### 浜松の中小企業 オイスカ高生が取材



花の園場を見学する生徒＝浜松市西区湖東町で

地元（地元）の中小企業の魅力を発信しようと、オイスカ浜松国際高校（浜松市西区）国際文化コースの生徒六人が九日、地元の花き生産・卸売り「IROHA」のMercat浜松店を訪れ、取材をした。卸の流れやコロナ禍での売り上げ状況などを従業員らから丁寧に聞き取った。取材内容は、今後ブログなどで公開する。

（渡辺真由子）

生徒は、花の圃場やインターネットを使った卸売りの様子を見学。市場での直

小売りの生花店の要望を確認しながら、ネットで花の買い付けをしていた。山下素子社長によると、コロナ禍でのイベントや葬儀の中止、縮小により、花の消費量は大きく落ち込んでいるという。家庭用の消費が増えているものの、全体としては回復していないと現状を語った。山下社長は「卸売業は、なかなか一般の人に知ってもらいにくい。情報発信をぜひお願い

できれば」と話した。見学した内堀杏奈さん（三年）は「普段見られない現場を見ることができた。輸送の工夫やコロナの影響についてブログを通していろいろな人に知ってもらえれば」と話した。LPガス販売「エネジン」（中区）と同校の連携事業で今年で三年目。地元の企業を生徒に知ってもらうことで、若者の市外流出を防ぐとともに、企業の情報発信を進める狙い。ブログサイト「エネフィブログ」に企業紹介の記事として掲載する。

2022年（令和4年）6月11日（土）中日新聞