



FLOWER STAGE

花き業界 市場拡大の可能性

花屋さん 販売価格と心理

花屋の実務原価 現実的

(※225×140×330mm = FLOWER STAGE標準BOX前提)

花材原価

梅 🍡 600円～900円

花材構成 (例)

- メイン花：1～2本
 - ・ ガーベラ／カーネーション／小輪バラ
- サブ花：2～3本
 - ・ スプレーカーネーション等
- グリーン：少量
 - ・ レザーファン／アイビー

4,537円

FLOWERSTAGE原価+

花材原価

竹 🍡 1,200円～1,800円

花材構成 (例)

- メイン花：2～3本
 - ・ バラ／ダリア／トルコキキョウ
- サブ花：3～4本
 - ・ スプレーバラ／小花
- グリーン：適量
 - ・ ユーカリ／ルスカス
- カスミソウ：少量

5,437円

FLOWERSTAGE原価+

花材原価

松 🍡 2,500円～3,500円

花材構成 (例)

- メイン花：3～4本
 - ・ 大輪バラ／胡蝶蘭ミニ／ダリア上位
- サブ花：4～6本
 - ・ 季節花・高単価花材
- グリーン：しっかり
 - ・ ユーカリ／アスパラ等
- カスミソウ：多め or 特殊素材

7,137円

FLOWERSTAGE原価+

BtoBへ FLOWSTAGE 卸し

税込み3,637円

経営者視点・重要ポイント

- 竹グレードが“主戦場”
- 原価1,500円前後で7,000～8,000円が自然
- スタンド花（2～3万円）の心理的代替ラインを狙える

FLOWSTAGEだと不要な経費と労力

FLOWSTAGEとスタンド花の違い

内容	金額目安
回収人件費	500～1,500円
車両費	200～500円
処分費	0～500円
合計	700～2,500円

東京都内 | スタンド花の需要規模 (推定)

FLOWERSTAGE

市場拡大の可能性

年間件数 (東京都内)

▶ 推定 年間 25万~35万基

用途	割合	年間基数
開店・開業祝い	約40%	10~14万
水商売 (周年・昇格)	約30%	7.5~10万
法人祝い (移転・昇進)	約15%	4~5万
イベント・舞台・その他	約15%	

金額ベース (東京都内市場)

平均単価

•約 25,000円/基

金額ベース (東京都内市場)

平均単価

•約 25,000円/基

年間市場規模

•25万基 × 25,000円 = 約625億円

•35万基 × 25,000円 = 約875億円



東京都内スタンド花市場:

約600~900億円規模

重要：需要は「減っていない」が「変質している」東京都内では今👉が起きています。

需要はあるが…

- 店舗が狭くなった
- 通行規制が厳しい
- 景観・防災の制約
- 回収問題がクレーム化

その結果

- 「スタンド花お断り」
- 「置ける数を制限」
- 「短時間撤去」

👉 **需要はあるが、出しにくい**

ここがFLOWER STAGEの入り口

東京都内特有の事情 📍

- 壁・ガラス面は使える
- 屋内ならOK
- 小型・軽量は歓迎
- 写真映えが重要



スタンド花の“代替”ではなく
“受け皿”が必要になっている

雑居ビルのスタンド花制限があるエリアでは、
FLOWER STAGEを使うことで「祝花の受け入れ可能数」は
平均で【2~5倍】に拡大します。
しかもこれは無理な仮定ではなく、構造的に起きる拡大です。

なぜスタンド花は制限されるのか (都内・雑居ビル)

雑居ビルでは 📍 が理由で制限されます。

- 歩道・共用部の占有禁止
- 消防・避難導線の確保
- 管理会社の一律NG
- 近隣クレーム (景観・臭い)

結果 📍

- 「1~2基まで」
- 「完全NG」
- 「短時間のみ」

👉 実際、スタンド花を置けない店舗が都内では多数派

FLOWER STAGE視点での需要換算

仮に 📍 東京都内スタンド花需要の 5% が小型・壁掛けに置き換わると
…

👉 年間 12,500~17,500件

これを 📍 で割ると：FLOWER STAGE 1件 = 3BOX構成

→ 37,500~52,500BOX

👉 東京都内だけで十分すぎる市場

需要拡大率

FLOWER STAGEは、スタンド花を「奪う」商品ではなくスタンド花が“入れなかった場所”を市場に変える商品。

状況	受け入れ数
スタンド花	0~2
FLOWER STAGE	15~25

約7~10倍の「飾れるキャパ」

実需ベースでの拡大 (現実ライン)

- スタンド花NG → 需要ゼロ
- FLOWER STAGE導入 → 需要が発生
または
- スタンド花2基 →
FLOWER STAGE 6~10BOX

需要は2~5倍に拡大

「5倍以上」もあり得るのか
心理的要因

- 価格が低い
- 複数人で気軽に贈れる
- 「目立たせたい」競争が起きる

実際に起きる現象

- 1人1基 → 1人3BOX
- 連名1基 → 個別BOX
- 追加注文 (写真映え)

👉 スタンド花では起きなかった“追加需要”

スタンド花制限がある雑居ビルで、FLOWER STAGEを使った場合
「600～900億円規模の市場が、どこまで拡張されるか」

•東京都内スタンド花市場

👉 約600～900億円／年

•雑居ビル・制限物件が多いエリアで

👉 受け入れ可能数が2～5倍

👉 実質的に需要が抑え込まれている

•FLOWER STAGE導入で

制限エリアの比率

•都内スタンド花需要の 約50～60% が
「置きづらい／制限あり」立地



600～900億円 × 50～60%

= **300～540億円分が“制限市場”**

東京都内の祝花市場は、
FLOWER STAGEのような小型・壁面型商品により
約600億～1,200億円規模まで拡張する可能性がある

- 600億円 → 置き換え + 最低限の顕在化
- 1,200億円 → 都内で本格普及
- 2,000億円超 → 全国波及後の世界



FLOWSTAGE事業計画では

「1,000億円前後のポテンシャル市場」