

ERCナレッジ・エクスチェンジ・プラットフォームの記事：

<https://ecosystemrestoration.zendesk.com/hc/en-gb/articles/4405311427475-How-to-start-a-profitable-plant-nursery-business-article>

収益性の高い種苗園ビジネスの始め方（記事）



オリバー・ゴッシー

この記事はippei.comに掲載されたものです。

執筆：金原一平

多くの人が、ある種の植物が実際にどれだけの価値があるかを知ると非常に驚きます。

そして単純な植物の苗木のビジネスでどれだけ稼げるかを知ると、もっと驚きます。

緑が好きな人にはうってつけのビジネスだし、たとえそうでない人にとっても種苗園ならたくさん手に入れることができます。

そう、これはお金の話。

このビジネスを正しく経営すれば、遠方から大勢の人があなたの植物を買いに来るでしょう。

あらゆるタイプの人々で構成された市場は驚くほど大きく、小規模な運営から始めてビジネスをスケールアップするのは簡単です。

家族向けに新しい裏庭に植える苗木を、殺風景なオフィスを明るくするエキゾチックなヤシやシダを、広い地域にたくさんの樹木を植えることを専門とする近隣の農場や造園業に大量の植木を売ったりするかもしれません。

このビジネスの可能性は無限大です。

植物の最高に良いところは、たくさんの種類や品種があることです。



稀少で高価な植物を手に入れることができれば、利益を出すビジネスへの道は半ば成功しているといえます。

人々が何を求めているかを見極め、その供給を試みてください。

珍しく価値のある植物は、思っている以上に高額なこともあります。

種から始めることで、初期投資は極めて少なくすみます。

いつの間にか、温室全体が販売できる状態になるのです。

本当に必要なのは、少しの忍耐と植物の基本的な理解、そして健全なビジネス感覚です。

種苗園を立ち上げるために必要なことを学ぶことは簡単で、すぐにでも収益を上げることができます。

突き詰めれば、種苗園は他のビジネスと同じです。

他のビジネス同様、種苗園ビジネスにも明確なビジネスプランが必要です。賢く起業するためには必要なことです。

始めるには何が必要？

種苗園を始めるためには、基本的に土といくつかの種（または挿し木）があれば充分です。

初期の段階では従業員を雇う必要もありません。



このプロジェクトはそれほど手間のかかるものではなく、多くの機材や道具、原材料も必要ありません。非常に少ない初期投資で始めることができます。

適切な土地を見つける

種苗園を始めるために必要なのは適切な土地です。

これが最大の初期費用になるかもしれません。

土地は安くはありません。

特にアクセスしやすい場所に設置しようとする場合、土地は都市部や都市の中心ではなく、郊外や農場の隣の田舎地域を探すべきです。

このビジネスは小売業であり、販売する際には立地が重要です。とはいえ種苗園は通常、都市部や市街地の中心に置くことはできません。

代わりに郊外や農場に隣接した田園地帯を探すと良いでしょう。あなたの土地がすごく人里離れた場所でなければ、満足する顧客と好奇心旺盛な新規顧客を得ることができます。

大規模な土地は必要ありません。植物を収容できる十分なスペースがあれば良く、小規模から始める場合はそもそも多くの植物を必要としません。

土地を購入するのに必要な資金がない場合は、土地の賃貸やリースを検討することも賢明な選択です。



土地の購入は、ビジネスが既に確立した時に行うのが最善です。

その時には、ビジネスの拡張に再投資するための資金があり、より大きなスペースを効果的に活用する経験も積んでいるでしょう。

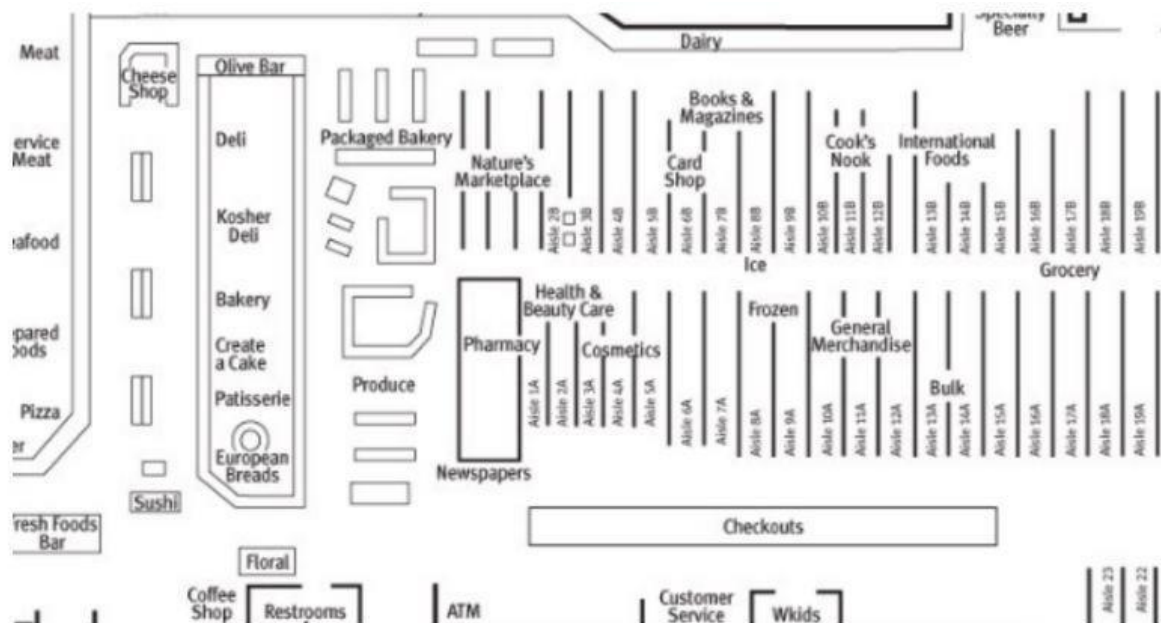
技術的には、自分の裏庭で種苗園を始めることが可能です。そうすれば大金を投資することなく、ビジネス全体の大まかな感触をつかむことができるかもしれません。

もちろん、これは裏庭の広さにもよります。また、自宅の裏庭で植物を直接販売することは難しいので、真剣に取り組むためには自分のビジネススペースを確立する必要があります。

それでも、初めての種苗園に向けて最初の一步を踏み出したい人にとっては、良い出発点になるかもしれません。

もし最初から広い土地に投資したいと思うのであれば、効果的に整理しておくことが必要です。特定の品種の植物ごとに、どこに配置するかを計画を立てる必要があります。

まるで食料品店のレイアウトのように...



土地をセクションに分ける作業には多くの時間が必要になりますが、比較的小さなスペースで作業している場合でも、これは重要なことです。特に、植物が成長して大きくなるにつれて、このセクション分けはさらに重要になります。

このビジネスを始める際には、土地は大切な要素であり、最も重要だと考える人もいます。実際、このビジネスにおけるその他の経費は比較的少ないです。土地選びには特別な注意と検討が必要です。種苗園の場所を計画する際には時間をかけてください。

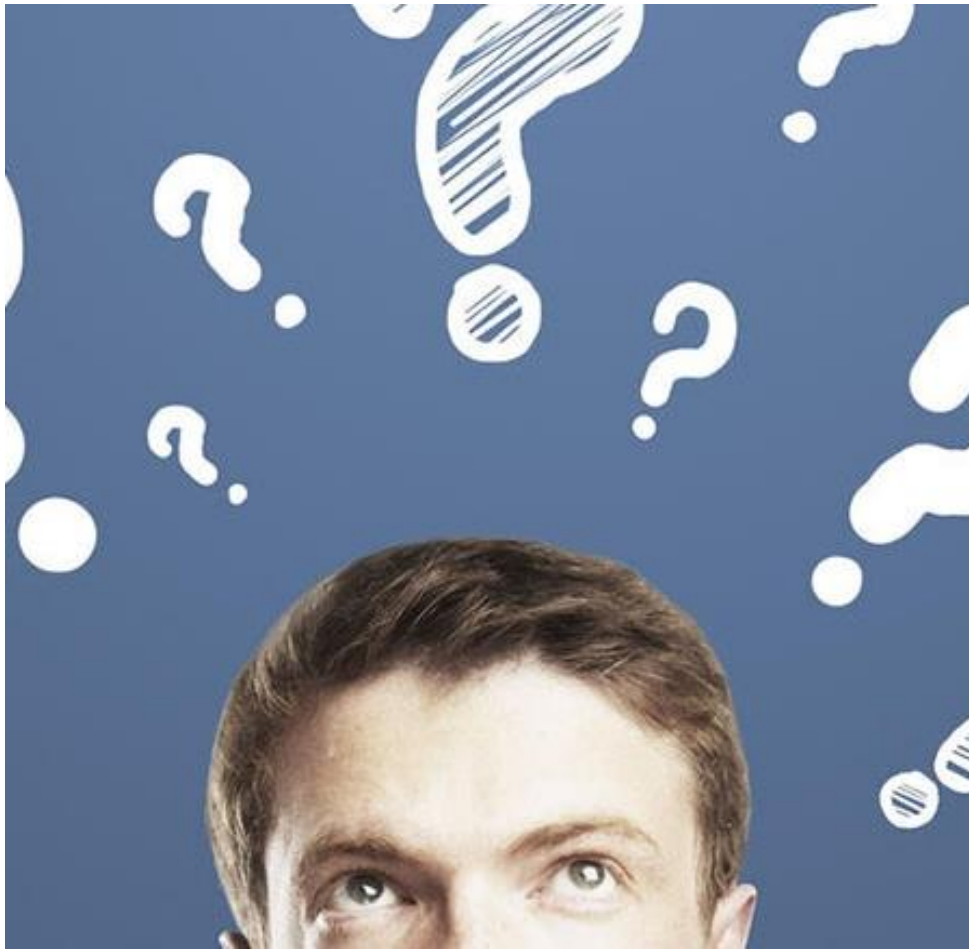
どんな植物を育てるべき？

苗床の中心はもちろん植物です。

あなたの商品なのでどの植物を栽培し、最終的に販売するかを慎重に選びましょう。

では、どの植物を販売すべきでしょうか？新しい種苗園にとって最も利益が出る植物は何でしょうか？

選択肢はいくつかありますが、すべては地元の市場に対する評価によります。



目標は顧客が何を求めているかを見極めることです。

需要の高い植物はどのようなものでしょうか？

競合する種苗園が販売していない植物はありますか？

市場の隙間を見つけてください。

機会を探し、珍しい貴重な植物で新しい顧客を引きつける努力をしてください。

その上で、場所や客層に関係なく、ほぼ常に利益をもたらす植物の種類もあります

。



竹は種苗園にとって理想的な植物で、特に事業を始めたばかりの時に適しています。

竹は非常に早く成長するため、植えてからすぐに植物を販売することができるからです。

一つの鉢植えの竹は最大150ドルで販売されます。竹は熱帯植物だと思われがちですが、耐寒性のある多くの種類があり、あらゆる地域に適した植物となっている。

竹は装飾、生け垣、屏風など幅広い用途に使用されます。

上手な方法をとれば、非常に小さな種苗園で数千ドル相当の竹を短期間で育てることが可能です。



ツゲはどの種苗園でも育てるのに最適な植物のひとつで、年間を通して利益を生みます。

ツゲは「木本系」の1種類で、花束を飾るのに使われる常緑の観葉植物です。

ツゲの収穫は晩秋から初冬にかけてなので、ホリデーシーズンの花で儲けたいなら、ツゲは絶好の選択肢です。

ツゲはリースやガーランドなど、ホリデーシーズンのデコレーションに簡単に変身させることができます。

非常に用途が広く、一平方フィートあたりの利益が大きいため、初めて種苗園を始める人にとっては素晴らしい選択です。



また、一般的な話として、どの種類の植物を選んでも、木本系の観葉植物はほとんどの場合、収益性の高い選択肢です。

木本系の装飾植物のみを栽培する種苗園もあります。その理由はここに大きな収益の機会があるからです。

これらの植物を最大限に活用する最良の方法は、挿し木をして植えて、苗床のスペースを最大限に利用することです。



もみじは、もしあなたが種苗園から木を販売したい場合には、素晴らしい選択肢です。ほとんどの樹木の品種を売れば利益が出るが、もみじは常に高く評価されています。また、小さいサイズでも非常に価値があります。竹と同様、鉢植え1つで数百ドルの価値があるかもしれません。

これらの植物は比較的丈夫で、大抵の場合は冬を越すことができます。

もみじに関しては、忍耐が報われることを覚えておいてください。

最大の利益を得るためには、木が適切なサイズに達するまで数年待たなければならぬかもしれません。

しかし、この木の需要は大きく、販売の準備が整った際には買い手を見つけるのに苦労しません。造園業者はもみじを庭に植えたがり、家の持ち主は庭の完璧な仕上げとして植えます。

誰もが1本は欲しがるともみじは、苗床としては常に安全な植物です。

アゲラタムは、種苗園での栽培を検討する価値のある花の品種の一つです。一般的なことを言えば、苗床であらゆる種類の花を売るのは良い考えです。花は価値の高い植物であり、栽培にそれほど時間がかからないため、収益性がかなり高いです。

特にアゲラタムは育てる価値があります。「フロスフラワー」、「ホワイトウィード」、「ビリーゴートウィード」など、さまざまな品種があり、鮮やかな青、赤、

白の色彩を持つこともあります。これらの花が利益をもたらす理由は、1シーズンに何度も収穫できるからです。



適切なアプローチを用いることで、夏の初めから冬が始まるまで、連続して花を咲かせることができます。

アゲラタムは、ブーケに加えるとさらに色鮮やかになるので、常に買い手が見つかります。

これらは、あなたが自分の種苗園を始めるときに考慮するかもしれないいくつかの有益なオプションであり、長期的にはほぼ常に利益をもたらします。しかし、スペースさえあれば、1つの苗床でこれらすべての植物を栽培してはいけないというルールはありません。

このアプローチを使えば、リスクを分散させることができます。竹や木本系の植物を通年の利益のために、季節ごとの短期収入のために花を、そして長期的な利益のためにもみじを育てることができます。これらすべてを同じ種苗園で行うことができます。

新しい植物の入手と植え付け

新しい植物を入手して植える際、基本的には2つの選択肢があります。

まず、種から直接育てることです。

これは時間はかかるが、長期的には安価です。

種は挿し木ほど高価ではなく、初心者が植えて発芽させるのも比較的簡単です。花を育てるのであれば、ほとんどの場合、種から育てることになるでしょう。

もうひとつは、挿し木です。もみじなど、この方法を好む植物もあります。

この方法では、基本的に植物から枝を取り、切断して土に植え替えます。



正しい方法で枝を処理すると、その枝は自分の根を発達させ、独立した植物になります。

しかし、これは簡単なことではありません。このプロセスには技術が必要で、いくつかの要素を考慮に入れる必要があります。

たとえば、新しい挿し木をするときには、土の中にいくつかの節が必要になることがあります。根の成長を促すために発根ホルモンを使う必要があるかもしれません。

難しい作業ではありますが、挿し木をすることで植物が成熟するのがはるかに早くなるというメリットがあります。

待つ時間を数ヶ月短縮できるかもしれません。

効果的な挿し木の方法を学ぶためには、講習を受けたり本を読んだりする価値があるでしょう。そして、それは種苗園を拡大していくにつれて、役に立つスキルになるでしょう。

その他の設備

種苗園を始めるために必要な備品はいくつかありますが、どれもそれほど高価ではなく、入手も比較的容易です。

土の選択も忘れてはいけません。栽培する植物によっては、さまざまな種類の土が必要になる可能性があります。

選んだ植物の種類を調べ、どの土質が最も適しているかを把握しましょう。最適な土を見つけるのは難しくなく、値段もそれほど高くないはずです。

いろいろな鉢や容器も必要になりますが、あまり凝ったものにしないほうがよいでしょう。顧客はいつでも、自分だけの特別な高品質の鉢や容器を追加料金で購入することができます。鉢植えではなく、地面に直接植えたいと思う人もいます。

あまり費用のかからないプラスチックの鉢が数個あれば十分です。



基本的な園芸用具も必要です。鋤（すき）、じょうろ、剪定（せんてい）、肥料
..... ガーデニングの基本的な作業に役立つ、一般的な道具で十分です。

大規模な種苗園を始める場合は、自動灌漑システムを検討するといいますが、小規模ならジョウロがいくつかあれば十分です。

計画段階

次に、種苗園を設置し、最初の木、花、または低木を植え始めます。

このプロセスは非常にシンプルです。

数ヶ月から数年間、よく成長できる場所に植物を設置するだけです。

種から育てる場合は、屋内で植物を始めてから外に移植する必要があるかもしれませんが、挿し木も同様ですが、種から育てた場合よりも早く外に出せるようになります。

それから、植物が必要とするだけ定期的に水をやります。



それがすべてです！

ほとんどの場合、最初の数ヶ月間は、若い植物には水だけを与えるだけでよいですが、肥料が必要になることもあります。ガーデニングに精通していなくとも、種苗園の最初の段階はとても簡単です。

収穫は最終段階ですが、この用語は少し誤解を招くかもしれません。

通常、収穫は特定の時期にのみ開花する花にのみ言及します。花は1年の特定の時期にしか咲かないからです。そのため開花の数ヶ月間、大きな収入を得ることになります。

しかし、樹木のような他の植物では、いつ「収穫」するかを自分で選ぶことができます。そして、木（または竹）に関して言えば、収穫とは植物を売ることの意味します。

あなたの木が最も利益を生むと思われる一定の大きさに達したときや、単に誰かが購入を選んだときなど、販売を選択した時点で木は収穫されます。

大抵の場合、これは非常にシンプルなプロセスです。

しかし、起業を始める人々が、学生のように若くないのであれば、これが最も体力を消耗する作業になるでしょう。

花の手入れをしながら何時間も夏の日差しを浴びる可能性は、最初は素晴らしいものに思えるかもしれませんが.....。

しかし、長時間日光にさらされたり、土や肥料を扱ったりすることによる健康リスクは、このビジネスモデルに長く携われれば携わるほど高まる可能性があります。

植物のマーケティング

植物を販売する準備ができたら、どうやって買い手を見つけるのでしょうか？

これは一刻を争う状況です。

花は長く咲きません。買い手が見つからなければ、花は購入されることなく枯れてしまい、結果的に種苗園ビジネスに大きな損失をもたらします。

だからこそ、効果的に種苗園をマーケティングし、製品が適切な人々に届くようにすることが非常に重要です。

植物を求めている人はたくさんいますし、あなたがユニークで関心をひく植物を提供していれば、客はあなたのところに来るでしょう。

わかりやすい例としては、花屋があります。花屋は、特に特定の月や季節には、新鮮で興味を引く花を市場に出しています。

一年を通して、花を贈る祝日はたくさんあります：

- バレンタイン
- 母の日...
- その他たくさん



収穫を計画し、花を市場に出す際には、こうした特別な日を頭においておいてください。

花屋は、木本系の装飾植物と花の2種類の植物に関心があります。

これらの植物を大量に育てることで、地元の花屋と長期にわたる収益性の高いビジネスを展開することができる。

花屋やその他の小売業者は、あなたの植物を自分の顧客に再販売します。

つまり、あなたは小売業者に植物を大量に販売することを意味します。

その結果として利益率は低くなりますが、確実な売上と初期投資に対する健全で即時のリターンが得られます。

樹木や低木、竹を扱う場合は、やや異なるアプローチが必要です。

地元の造園業者と連絡を取り、植物の宣伝をしなければならないかもしれません。企業は、常に人々の裏庭やビジネス・スペースを華やかにしようとしているため、高品質の植物を安価に入手できる場所を探しています。

起業したばかりの場合は、自分と同じ規模の造園業を探しましょう。

もし、駆け出しの造園業を見つけたら、将来にわたって何年も続くような価値あるビジネス契約を結ぶことができ、両者に利益をもたらすでしょう。

建築家も造園業者と同じ立場にあります。建築家は新築の家の庭を飾るために草木が必要になることも多いので、ネットワークを作る価値があるかもしれません。

もちろん、種苗園は店に来店した客からも利益を得ています。他の小売業と同じように、ふらっと立ち寄って売り物を見ていく新規客もいるでしょう。

ほとんどの場合、庭を飾りたい、あるいは新しい室内植物を家に加えたいと考えている家主です。



立地は、店に立ち寄ってくれる客をどれだけ獲得できるかを左右する重要な要素です。人通りの多い場所に種苗園を置けば、少なくとも数人は常に植物を見ている人がいることになります。

種苗園のマーケティングはそれほど難しいものではありません。花屋や造園業など、植物の販売に関連するビジネスとネットワークを作り、コネクションを形成するのが最善策です。

しかし、それだけではありません。製品を購入したいと考える他の多くのビジネスが存在する可能性があります。

マーケティングの努力に想像力を働かせましょう。そして、マーケティング活動で想像力を働かせることを恐れないでください。ネットワーキングは、メッセージを発信する方法の一例にすぎません。

グーグルマップの掲載事項を確認し、ランキングを上げるためにできることはすべて行うべきです。

ソーシャルメディアを試してみるのもいいでしょう。ウェブサイトを立ち上げましょう！ブログを書くのもよいかもかもしれません。こうしたアイデアはすべて、あなたの新しい種苗園ビジネスのための実行可能なマーケティング戦術です。

植物を個性的に

自分の種苗園を開こうと考えたことがあるのは、あなたが初めてではありません。どの地域においても一般的なビジネスです。

つまり、それは競争相手がたくさんいるということであり、新しいビジネスにとって重大な課題となりうることを意味します。

では、他の種苗園がひしめく中、どうすれば際立つことができるのでしょうか？



答えは簡単です。：誰も持っていない商品です。以前、収益性の高い植物をいくつか紹介しましたが、他の種苗園がすでにその市場を押さえているとしたらどうでしょう？

もし他の種苗園がすでに竹やもみじ、木本系の植物やアゲラタムなどの花を販売しているとしたらどうでしょう？

特にあなたが園芸の初心者である場合、相手は競合することが難しい非常に高品質な植物のサンプルを持っているかもしれません。

その場合はどうすればよいでしょう？誰も目をつけていない他の選択肢を検討する価値があるかもしれません。

他に誰も販売していない特定の高価値植物があれば、そこから始めるのがいいかもしれません。

もう一度言いますが、市場のギャップを見極めることがとても重要です。もし、ある希少な植物に需要があるかもしれないと思ったら、ぜひその選択肢を検討してください。

その一方で、他の全員が販売している同じ植物を販売しながらも、群衆の中で際立つことは可能です。

いったいどうすればいいのでしょうか？

交配やその他の植物育種技術の助けを借りれば、完全にユニークで、非常に興味深い品種の植物を作り出すことができます。

例えば、2つの異なる種類のカエデの木を交配して、まったく新しい種を作ることができます。



北国の気候で種苗園を開く場合、日本のカエデはうまく育たないかもしれません。しかし、韓国のカエデと交配した交配品種はより耐寒性があり、寒冷な温度でも生き残ることが知られています。

園芸コミュニティでは、このタイプの交配が数えきれないほどあります。2つの植物が近縁である限り、それらを交配させてまったく新しい興味深い種を作り出すことができます。

もちろん、これは花にも適用されます。適切な交配プログラムにより、非常にユニークな色を実現できることがあります。

おわかりのように、これはかなり高度な園芸の話です。異なる亜種を交配して、興味深くユニークな結果を生み出す技術を習得するには、何年もかかります。

とはいえ、基本を学ぶのに役立つクラスはたくさんあります。

あるいは、すでに希少で興味深いハイブリッド種の植物を購入することもできます。

その後、これらの植物の挿し木を取って、絶え間ない供給源を作り出すことができます。

交配の最終的な結果は同じです。興味深くユニークな植物を提供することです。

明るく鮮やかな葉をつけるモミジや、ユニークな色の花を咲かせるアゲラタムなどを販売すれば、より多くの顧客を惹きつけることができるでしょう。

これは、ビジネスを確立させて、早い段階で、より規模の大きい種苗園と競合する中で、存在感を際立たせる素晴らしい方法です。

パッケージングとプレゼンテーション

植物はあなたの商品です。新しい顧客に魅力的に見せるために、植物をパッケージ化し、客に提供するの良アイデアです。。

高価な鉢や容器にこだわる必要はないと先述しましたが、それは植物の見せ方に力をいれない、という意味ではありません。



大切なことの一つは、種苗園の構成とレイアウトです。整然とした棚や列を設置してください。顧客が商品を探しやすく、特定の植物がどこにあるかを把握しやすくしてください。

多様な商品を提供している場合は、各セクションを明確にラベルを付け、整理されたプロフェッショナルな看板で表示することを検討してください。

また、個々の製品にラベルを貼る必要があります。植物種の正確な学名とその一般名を示すステッカーやタグを作成します。

また、顧客に園芸のヒントを提供するラベルを作成することも検討してください。ラベルには、水やりの頻度や、その植物がどの気温に適しているか、どのような土質が最適かなどが書かれているとよいです。

これは、あなたの種苗園が大企業や団体に販売だけでなく、個人の顧客や立ち寄り客を強く意識している場合に良い方法です。

ラベルは作成が簡単で費用もかからず、ビジネスの一般的な見た目に大きな違いをもたらします。

もし花や木本系の装飾植物に焦点を当てているなら、リボン、カラフルな包装、その他の装飾を少し加えて顧客の注意を引いてみてください。

自分で育てた花や木本系の装飾植物で、オリジナルのブーケを作ることもできます。

こうすると、あなたは本質的に花屋のビジネスにより近づきます。特に特定の季節には、ちょっとした副収入源になるかもしれません。

しかし、やりすぎる必要はありません。

ちょっとした装飾を施すだけで、花や木製の木本系の植物を十分に際立たせることができます。



種苗園の全体的なプレゼンテーションを細かく調整することで、プロフェッショナルリズムと品質の印象を与え、顧客に確実に評価されるでしょう。

オンライン販売と宅配サービス

頭に浮かぶほとんどのビジネスが、オンラインの方法から利益を得る可能性があります。種苗園もその例外ではありません。

信じられないかもしれませんが、植物をオンラインで販売することが可能です。あなたの顧客が一般的な地理的範囲内にいる限り、あなたは簡単に顧客がオンラインで買い物をし、あなたの種苗園のすべての商品を見ることができるようにすることができます。

ただし、オンライン購入に適した植物もあります。花はインターネット上で最も人気のある商品の一つで、非常に収益性の高い産業です。

オンラインの種苗園の成功の鍵は、配送です。このプロジェクトを成功させるためには、植物を安全に顧客に運ぶことができるバンかトラックが必要です。

これには少し余分な労力が必要ですが、考えるよりはずっと簡単です。

何しろ、自分で植物を配達できるのですから。

また、比較的小規模な種苗園を営んでいるのであれば、おそらく24時間365日注文が殺到することはないでしょう。



最も人気のある配送サービスは花の配送です。

バレンタインデー、クリスマス、その他多くの休日に非常に需要が高まります。

加えて、花は人々の誕生日や記念日など、一年を通して常に送られています。

花の配送の世界で成功するには、ブーケが必要です。またしても花屋の領域に入ってしまったね。

それでも、基本的な装飾を施したブーケをいくつか作れば、かなりの副収入を得ることができます。

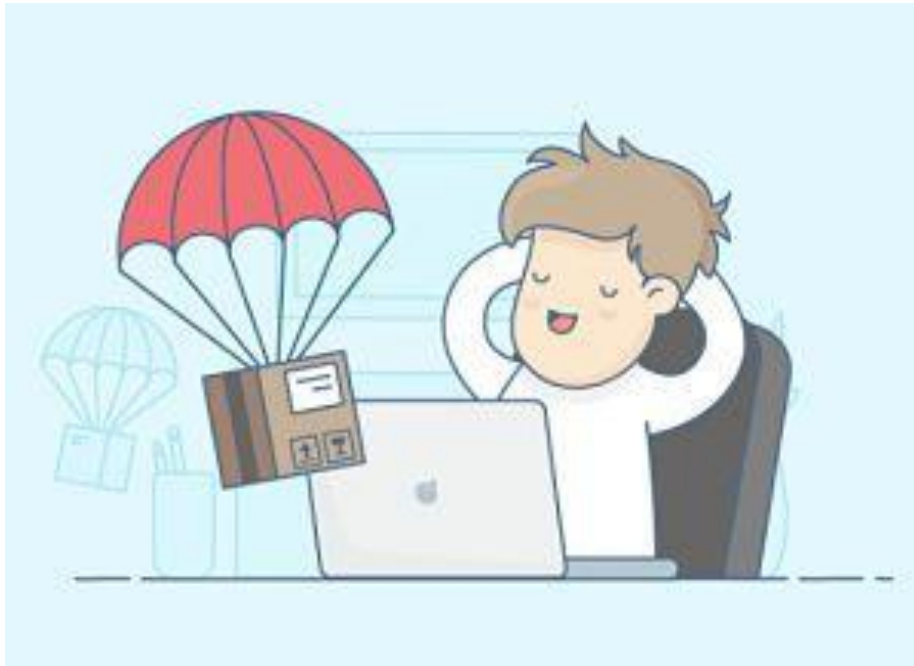
競合他社よりも安い値段で花の宅配サービスを提供すれば、多くの顧客をつかむことができるでしょう。

花を世界中に発送するのは不可能だと思うかもしれません。

しかし、世界市場にアクセスする方法があります。

もちろん、花を世界中に発送することには大きな問題があります。これらの植物はデリケートで、水をやらないと数日でしおれて枯れてしまうからです。

では、どうやって地球の裏側まで届けられるでしょう？



答えは簡単です。出荷する前に花を乾燥させるのです。

乾燥した花は「エバーラスティング」または「ストローフラワー」と呼ばれています。

適切な乾燥の工程を踏めば、花は最大3年間持続することができます。新鮮な切り花のような鮮やかさはありませんが、世界中に発送することができます。

実際、これを行っている多くのビジネスが既に存在します。

Etsyを探せば、出荷準備の整った美しいドライフラワーの花束を見つけることができます。まったく同じことをするのはそれほど難しくはありません。

これは大きな副収入源となり、さらなるチャンスに満ちたグローバル市場へのアクセスを可能にします。

2021年において、どのようなビジネスでもオンラインのツールを使うことは不可欠であり、オンライン配送サービスを提供するかどうかにかかわらず、新しい種苗園ビジネスにとっても優先事項であるべきです。

シンプルなウェブサイトが大きな効果を発揮します。

種苗園で得られる利益は？

どれもかなり期待できそうですね。

しかし、非常に重要な質問を一つ見落としています。

種苗園で実際にどれくらいのお金を稼ぐことができるのでしょうか？

極めて高い利益率が見込めます。比較的小さなスペースから始めて初期投資コストを抑えたとしても、投資に対するリターンは計り知れません。

また、比較的大規模な種苗園を始めようと思っても、初期投資コストは驚くほど低く抑えられます。

このビジネスを始めるには非常に小さな土地だけが必要なのです。



あなたの家の裏庭で、このビジネスを始めることができます。

それが可能なだけでなく、かなりの利益を得ることができます。

自分の土地に投資せずに始めたいのであれば、これは素晴らしい選択肢です。

もちろん、最も収益性の高いルートは、実際のビジネススペースを設けることです。できれば交通量の多いエリアが理想的です。これにより、来店客を引き寄せるこ

とができ、ランドスケーパー、建築家、花屋、その他の著名な顧客とネットワークを築く際にも、よりプロフェッショナルな印象を与えることができます。

スペース内でどれだけ多くの植物を生産できるかによって、利益が変わってきます。そしてその金額は、どの種類の植物を育てるか、収穫や販売をいつにするかによって変わってくるでしょう。。

木や植物は、成木になると莫大な利益をもたらすが、収益性の高い種苗園のほとんどは、年間を通じて利益を上げるために花や木本系の観葉植物に依存しています。

木本系の観葉植物は常緑であるため、株全体を収穫することなく、一年を通して茎を切ったり、新しい挿し木をし続けることができる。つまり、時間が経てば経つほど、毎年多くの茎を収穫できることになります。

花も収入源として素晴らしいです。季節性がありますが、一年の多くの月に咲く品種もあります。アゲラタムはその一例です。

花や木の観葉植物に特化したビジネスを展開すれば、わずか数カ月で驚くほどの収入を得ることができるはずです。



また、もみじや竹といった植物を予備として始めることも選択肢です。ビジネスを拡大し、より多くの種類の植物を扱うようになるにつれて、徐々に成長させ、種苗のスペースを広く取るようにすることもできる。

植物を育てるには多くの忍耐が必要です。植物によっては成長が早いものもありますが、すべての植物が完全に成熟するには時間とリソースが必要です。

種苗園を始めることは、「一攫千金」のスキームではありませんが、必要な初期投資が極めて少ないことを考慮に入れると、優れた収益の可能性がります。

お金だけの問題ではありません。

このビジネスは投資する時間も比較的少なくて済みます。初期の段階には、種を育てたり挿し木をしたりと、手間がかかるものもあります。しかし、それが終われば、本当に必要なのは植物に水をやることだけです。たったそれだけです！

毎日1時間未満の時間を種苗園に費やし、新規顧客や小売店との既存取引から健全な利益を得ることができるかもしれません。

こうした要因によって、種苗園は非常に少ない時間とお金の投資で莫大な金額を稼ぐ手助けをすることができます。

つまり理想的なビジネスなのです。

最終的な感想

世界には391,000種以上の植物が存在します。

これは無限の可能性と驚きに満ちた、広大で興味深くユニークな地球の一部です。

新しい種苗園ビジネスは、植物で満たされたこの素晴らしい世界から恩恵を受け、このベンチャーの可能性はほぼ無限大です。

販売する植物と同じように、植物も素早く成長し、本当に素晴らしいものに花開くことができます。

また、投資コストが低いため、ほとんどの人がこのビジネスをすぐに始めることができます。

あなたが園芸名人だと確かにその技術は役立ちますが、そうでなければならぬというわけではありません。誰でもガーデニングや植物の生態を学ぶことができます。種苗園で成功するために必要なヒントやコツは少しの努力で学ぶことができます。



植物の種類が多岐にわたるため、他の種苗園との差別化や競争は比較的簡単です。39万種を超える植物種が存在する中で、他には売っていない興味深い植物を簡単に見つけることができます。

必要なのは忍耐力とマーケティングセンスだけです。植物を育てること自体は難しくないかもしれませんが、時間がかかります。

最も難しいことは、実際にこれらの植物を顧客に売ることです。信頼できる顧客やクライアントが見つからないと、種苗園はうまくいきません。

特に花の場合、時間内に買い手が見つからないとすぐに枯れてしまうので重要です。

とはいえ、他にも選択肢はいくらでもある。花を乾燥させてエバーラスティングブーケとして、インターネットで売ることもできます。

また、造園業者やフラワーショップなど、さまざまな買い手と接触することもできます。想像力を働かせ、人脈を駆使してください。本気を出せば買い手を見つけることができます。

つまり、これはどういうことでしょうか？

最終的な結論は？

植物の種苗園は2021年に始めることのできる優れたビジネスです。低い初期投資と高い収益の可能性など、成功の要素をすべて備えています。

挿し木を取り、種を植え、文字通り地面からお金が育つのを見てください。

植物の世話に多くの時間を費やす必要はなく、収穫時には大きな報酬が得られます。

忍耐強く、適切な時期が来たら事業を拡大してください。