

「うんちょっちょ」と呼ばれた男が、上場を果たすまでの起業成功のものがたり はやぶ
さ2・541号 2022年03月11日(金)

◆無料プレゼント

そうだったのか！「田中社長の戦略構造図 その(1)」PDFを先着10名の方に差し上げ
ます！

(同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください)

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220218-219r1btlc>

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

%company%

%name_sama%

優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズ第1弾

「うんちょっちょ」と呼ばれいじめられっ子だった男が
同級生を見返すために、胡蝶蘭ビジネスで狙って上場を果たすまでの
人との縁が紡ぐ、起業成功のものがたり 4回連載

*著者： アートグリーン株式会社 代表取締役社長 田中 豊

- 第1回 元いじめられっ子が、同級生を見返すために一念発起の独立起業！
- 第2回 独立はしたものの… 苦労の連続も若さと人の縁でどうにか乗りきる？
- 第3回 ピンチはチャンスだ！創業最大の危機から上場の原動力となる経営モデルが！
- 第4回 善循環に入り続々と生まれる経営モデルで社会貢献を

=====

第1回 元いじめられっ子が、同級生を見返すために一念発起の独立起業！

私は未熟児でした。

生まれたとき1960gしかなく、なかなか体が大きくなりなくて
両親には心配を掛けてしまいました。

例えば小学校の体育の授業でバスケットボールがあったんですが
私はドリブルをしていて手の骨を折ってしまいました。
それぐらい身体が弱かったんです。

中学や高校に入学したときに3年生が大人（おじさん、おばさん）に見える
ってよく言うじゃないですか

極端な話それだけの差が同級生との間に生じるわけですよ、肉体的に

体力が無いから勉強もできない。
スポーツだめ、けんかも弱い、勉強もだめ。
小さい頃は女の子には全然モテませんでしたね

電車通学で厳密には地元じゃないっていうのもあったと思いますが
「うんちょっちょ」というあだ名をつけられて
いやあいじめられましたね、小学校時代は

だから私は何かを成し遂げて見返したい、とずっと思っていて
それが25歳の時の起業の原動力になりました。
今になってみると何がどう転ぶかわからないですね。

あ、自己紹介が遅れてしまいましたが
私はアートグリーン株式会社 代表取締役社長 田中 豊と言います。

花を取り扱って製造から販売、鉢などの回収まで一貫して行う事業で
現在、日本を代表するような1000社以上の素晴らしい会社様とお付き合いさせていただ
いてまして
2015年に名古屋証券取引所セントレックスで上場させていただいています。

おかげさまでコロナの間も順調に業績を伸ばせています。

一応小さい頃の夢を成し遂げた形になっていますが
それは紐解くと様々な方たちに助けられ、救われてきた歴史であり
本当に自分は人の縁に恵まれた、運のいい人生を歩んできたんだなと思います。

これから4回にわたって、私がどんな経緯でゼロから上場できたのか
どのような形で恩人に助けられて幸運をつかめたのか
お話していきたいと思いますので、どうかお付き合いください。

早い段階から「何かを成し遂げたい」と決めていた私でしたが
未だ起業するつもりはなく、先輩の引きでとあるゴルフ会員権販売ゴルフ場運営の会社に
就職しました。

当時はバブル真ただ中で給料もよく、月50万円ももらえましたが
それよりも、今のビジネスの根幹につながるきっかけとなる大切なご縁が
その会社でできたのがそもそもの始まりだったと思います。

まず、会社設立以降当社を支えてくれた、
売り上げのほとんどを占めた3社も、この時知り合った3名の恩人からの受注です。

そのゴルフ場は高級ゴルフコースでしたので、
100人以上の社長や社長室長などのご縁ができ、かわいがっていただけたのですが
実際に発注をいただけたのはこの3人だけです。

この3人には本当に助けられました。
また、今後の連載でお話しさせていただきますが
上場に繋がるビジネスモデル構築のきっかけとなったご縁も

この中のお一人からであり、感謝の気持ちでいっぱいです。

さらにその間に記憶に残るおふた方の社長と知り合うことができ
その後の人生で大切な学びとなりました。

お一人は、女性2人を連れて高級外車で予約もなしにゴルフ場に乗りつけて来て
今からラウンドさせろと無理を言い、お断りすると高額購入客であることを言いつのり
それでもお断りすると捨て台詞を残して去って行った不動産会社の社長。

もうおひと方は、何も知らない新人の私が営業したい一心で
礼儀もわきまえず名刺交換を申し出たとき
日本を代表するような会社の社長で全然格上であったのにもかかわらず

わざわざカバンから名刺を出して、丁寧に名刺交換をしてくださった社長。
人とどう接すればいいのか、深く心に刻まれました。

でもサラリーマン時代の一番のご縁は
一緒に起業して苦楽を共にし、現在は専務として会社を支えてくれている
根本専務とのご縁かもしれません。

二人で起業はしたものの赤字続きで苦勞の連続だったある時
お付き合いのあった熱帯魚店を営んでいる社長から
事業買収の話があり、買収後は給料30万円で二人とも雇用してくれるとのことでした。

起業に巻き込んでしまい、
借金ばかりでろくに給料ももらえない状況に置いてしまっていることに責任を感じていた
私は

喜び勇んで根本専務にそのことを報告すると

日ごろ温厚な専務からとんでもない、と怒られてしまい

「もうこれ以上は無理、というところまでとことんやってみようじゃないか」と諭されてしまいました。

それが無ければ今のアートグリーンも無かったわけですから本当にありがたいことです。

話が進みすぎてしまいましたが、時計の針を少し巻戻します

25歳で社長になることを決意した私は、戦略を練り始めマーケットリサーチを始めました。

お金持ち相手のビジネスは儲かるだろうと思い、

今でもありますが「役員四季報」という雑誌があって上場企業の人事データが載っているのですが

そこで上場企業の役員の趣味を項目別に数えて拾い出してみると

1位：ゴルフ 2位：読書 3位：園芸 となっていました。

学生時代生物部に所属し、生き物や植物が好きだった私は「これだ」と思い園芸業界についてマーケット規模と競合の強さを調べてみると

上場企業は(株)サカタのタネ1社しかなく、

帝国データバンクのカテゴリーに「園芸」、も「植物」も存在しない。

ますます「これだ！」となり

無謀にも、経験も知識もないのに「花屋」で起業することにしました。

もちろん同僚に根回しして、勤務先の会社の贈答用の花の受注を社長に掛け合ってもらうことを約束し

(同僚は「自分の会社の元社員だから必ず発注してくれるはず」と頼もしい言葉)

資金も今まで貯めた2000万円を資本金に準備万端

時は1991年12月。成果種苗生産卸を目的にアートグリーン株式会社を設立。

その時は、これからの起業家人生は順風満帆。雲一つない晴れ晴れとしたものに思えていました。

その後、木の葉が大嵐の真ただ中へと突入していくような

そんな激動の経営者生活が待っていようとは、その時は思ってもみませんでした…

~~~~~  
◆編集長のひとりごと◆  
~~~~~

優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズ第1弾
アートグリーン株式会社の田中 豊社長のお話はいかがだったでしょうか？

今回の連載のお願いにあたり、江東区福住にあるグリーン本社をお伺いしたのですが

タクシーを降りて右往左往している私たちに
明るい笑顔で、はきはきと案内してくれた配送担当と思われる爽やかな青年の社員や
これまた元気な笑顔で応接室まで案内してくれた、若い受付担当の女性。

配送センターが様々な緑だらけなのは当たり前ですが
受付にもエレベーターにも、部屋のは入り口や応接室の壁面まで
生花、フェイクのグリーンによる装飾が、楽しそうにあちこちにあしらわれており

全て社員が率先してやっているとのこと。
また会議室の壁面のフェイクグリーンのボードも
若い社員が Zoom 需要を当て込んで企画した商品だとかで

楽しそうに説明してくれる田中社長の笑顔も嬉しそうで
成長中の会社特有の、若くエネルギーにあふれた雰囲気
ひしひしと感じられて、こちらまで爽やかな気分になってしまう取材でした。

次回は
優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズ第1弾
第2回 独立はしたものの… 苦労の連続も若さと人の縁でどうにか乗りきる？

をお届けしていきますので、楽しみにしてくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

著者： (株)I&C・HosBiz センター
編集長：岩下 一智 MRC

◆無料プレゼント

そうだったのか！「田中社長の戦略構造図 その(1)」PDF を先着 10 名の方に差し上げ
ます！

(同業の方、コンサル業務を行っている方はご遠慮ください)

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-220218-219r1btic>

~~~~~  
経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！

期間限定！ Zoom 無料経営相談：「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #540号・・・22・03・04(金)・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第542号 22・03・18(金)は、  
優良企業の社長に学ぶ、『経営の成功への道筋』シリーズ第1弾  
「うんちょっちょ」と呼ばれいじめられっ子だった男が  
同級生を見返すために、胡蝶蘭ビジネスで狙って上場を果たすまでの  
人との縁が紡ぐ、起業成功のものがたり 4回連載

第2回 独立はしたものの… 苦労の連続も若さと人の縁でどうにか乗りきる？

をお送りいたしますので、ご期待ください。

(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：[kazu\\_zohan@hosbiz.net](mailto:kazu_zohan@hosbiz.net)

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[%cancelurl%](#)