

◆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(2)」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-220311-2o1w8ln1o>

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

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… 苦勞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2回 独立はしたものの… 苦勞の連続も若さと人の縁でどうにか乗りきる？

「よう、うんちょっちょ、今度みんなで集まるんだお前も来いよ」

「社長は、悪いけど、忙しいの」

本当は昔の仲間は懐かしいし、仕事でストレスもたまってるので行きたいのですが  
会費の3000円が無いのです。

経営が軌道に乗るまでは本当に苦しかったですね。

またある時、配達途中事故を起こしてしまいました。

幸い大したことはなかったのですが、  
軽バンの前部がペシャンコにへこんでしまい  
ディーラーに見てもらおうと修理代は30万円。

結局2年間そのまま乗っていました。

スーツは1着しかないので、夏冬同じものを着続けてテラテラになってました。  
まさに赤貧。お金の無いエピソードはいくらでも出てきます。

考えてみると全く経験も知識もない業界で独立するなんて  
まさに無謀な起業だったんですね

経営の勉強もしておらず、当初は赤字か黒字かもわからない。  
営業利益と経常利益の区別もつかなかったんです。  
創業から8期、連続して赤字でした。

前職で勤めていた会社では4000万円、5000万円のゴルフ会員権を  
毎月3,4件売ってたんですから  
「5万円の花？いくらでも売ってやるよ」と思ってたんです。

それでも一応在職中に計画を立てて、  
同僚（あくまでも同僚。社長本人ではない）に

「うちの会社の贈答品、月に3000万円の内1000万円胡蝶蘭あるだろ  
あれを、独立したら俺に回してくれるかな」  
と根回しをして、年間1億3000万円の売り上げを確保（したつもり）。

今のお客様の100人以上の社長を知っているのだから  
そこに営業すればかなりの売上が立つはずだ。  
（まだろくにテストマーケティングもしておらず未確定）

と胸算用もして、意気軒昂で独立したのです  
まだバブル崩壊が始まったばかりで世の中に浸透してはいませんでした  
が確実に不景気に向かっているときに・・・

大森に10万円で6畳二間の根本専務の自宅兼事務所を借りて  
いよいよ事業をスタートし、

早速前職の会社へ切り貼りで手づくりした提案書を持って行ったのですが  
待てど暮らせど会社からの連絡がない。

くだんの同僚に連絡とってみると  
「何言ってるんだよ、社長に掛け合っちゃみたんだが

三越や後藤花店だから5万円の価値がある。

どこの馬の骨かわからない会社からの花にそんな価値があるかって社長に怒られちゃったよ、悪い、発注できんわ。」

とのこと。もろくも甘い計画が崩れた瞬間でした。

また見込み客（じぶんではHOTと思っていた）100人の社長からも当時の「アートグリーン」の看板では当然受注など取れるわけもなくそれどころか会ってさえくれない社長も5人居たほどでした。

起業で軽バンを始め設備投資はしてるし、そうこうしていても、家賃は毎月出ていく営業費は動くほどかかるし生活費も必要。お金はどんどん出て行ってしまいます。

当初確保していた資本金は使い果たし、国民金融公庫に借りに行きましたが決算書も持って行かなかった私たちに貸してくれるはずもなく実家の親に頭を下げて借りに行きましたが、

「この金は貸すんじゃない、くれてやる。  
この金がなくなったらちゃんと就職するんだぞ」  
と言って400万出してくれました。

その時の父親の顔は忘れません。本当に迷惑を掛けてしまいました。

とはいうものも、黒字化まではほど遠い状況で根本専務にも親に迷惑を掛けてもらい銚子信金に勤めていた父親から200万円貸していただくなど、

周囲の善意に助けられて、どうにか資金を回していました。

そんな苦しい想いをしながらも、頑張っけて働いていたのですが苦しい戦いの時ほど味方が現れます。

頑張っているからと、当時国民生活金融公庫の前に在った協和銀行茅場町支店の支店長が100万円融資してくれましたし、

別の支店長の紹介で、日本生命の朝礼でのプレゼンの機会をいただきました。1回朝礼に行くと、若い子が頑張っけててかわいそうと毎回5、6人はお花を買ってくれましたから、かなりの売上になりました。

これらの方たちもすべて恩人です。私は恩人のおかげで成長できました。今でも私たちの会社は恩人たちに支えられています。

紳士的な上場会社の社長と成り上がりの不動産バブルの社長  
2人の対照的な社長からの学びのお話は前回させていただきましたが  
人とどう接するか、どう生きていくかがとても大事だと思います。

当社は「社会貢献」を大切にしているのですが  
その原点は創業時の恩人たちに支えられた経験がもとになっています。  
(詳しくは第4回でお話しさせていただきます)

また、「情けは人のためならず」という言葉があるように  
支援や貢献はいずれ自分に、自社に戻ってきます。  
当社の戦略はすべて「お役立ち」から入っています。  
(詳しくは次回お話しさせていただきますね)

このほど私共は、小さな花屋さんや花屋で起業したい女性を支援するためのプロジェクト  
を発足します。  
これも「社会貢献」で始めたことですが、

ある意味当社の営業を手伝ってくれる存在であり  
「胡蝶蘭」以外のお花の売上を確保してくれる存在にもなってくれるのです。

そういう意味ではあとお二人(2社?)恩人が居ます。

お一人は、沖縄の大城組という大きな建設会社グループの大城物産さんです。

そこが当時流行の多角化経営で「胡蝶蘭」の販売をしており  
東京での代理店にうちがなっていたんですが  
バブルの崩壊でその事業を撤退するという事になったときに

当時うちが一生懸命に売ってましたので  
「現在のお客様(取引先)に迷惑を掛けないように守る」という条件付きで  
5億円かけた農場等設備全て(うちが欲しいものだけ)をM&A(無償)で提供してくれる

ということになり、うちはそこで「メーカー」になれました。  
これはかなり大きなことで、経営のステージを1段上げられました。  
沖縄農場は気候の問題で閉鎖したのですが、静岡農場は今でも活躍しています。

あとお一人の方は、今のうちの役員の柴田で  
当時「シバタナーセリー」という会社をやっていて  
台湾の農家とのルートをもっていたのですが

ご縁がありその会社をM&Aすることができて

優良な台湾胡蝶蘭苗を大量に輸入することができるようになりました。

これらの事により当社は

【生産】→【販売・卸】→【配送】→【回収】

という一環（循環）体制を構築することができ

ある大規模なお葬式で「200鉢の最盛期の胡蝶蘭を毎日、納品してくれ」、とか冬の結婚式で「ひまわりに囲まれて式を挙げたい」という花嫁の夢をかなえたり

「花のお困りごとならなんでも解決」

と言えるだけのポジションを構築することができたのです。

そして何と言っても創業期にお世話になった恩人と言えば、

前回お話した、前の会社の時にお付き合いのあった3人の社長室長で

当時売り上げのほとんどをその三人の室長からいただいていたのでありがたくて感謝してもしきれません。

あるときそのお一人から急遽呼び出しがありました。

そして

「田中君ごめん、今度から君のところに発注できなくなったから」

と言われてしまいました。

今でも経営的には厳しいのに、売上の30%がいったんに無くなってしまいます。

目の前が真っ暗になってしまい、心の中では

「どうする？、どうする？」という言葉が堂々巡りしています

続けて社長室長からは、衝撃的なことを言われます

そこからうちの圧倒的な飛躍が始まるのでした・・・

アートグリーン株式会社

代表取締役社長 田中 豊

<http://www.artgreen.co.jp/>

■田中豊：昭和41年1月生まれ。1991年に同期の仲間と2人でアートグリーン株式会社を創業。大手企業の子会社を設立しグループ会社の利用している慶弔花の注文を一手に受注する仕組みを構築。2015年、名古屋証券取引所に上場。オリジナルブランド『化粧

欄』の開発登録。フラワービジネス経営・参入支援事業の推進。地域貢献事業としてのフラワービジネスの展開など、次々に夢のある事業を展開する業界のリーディングカンパニーを率いる。

~~~~~  
◆編集長のひとりごと◆  
~~~~~

今回の田中 豊社長のお話はいかがだったでしょうか？

数々の恩人の話、心にしみましたよね

田中社長はいつも、「自分は運だけでここまでこれた」とおっしゃいます。

恵まれていたんだと

でも田中社長にお会いすると、笑みを絶やさずおごり高ぶらず

「うんちょっちょ」の話でも分かる通り

普通の人なら恥ずかしがるような話でも平気でできてしまうし

自らいじられ役にもなれる方です。

また人の話をよく聞き、一緒に居て気持ちのいい方です。

だから、運に恵まれているんだと感じます。

西田 文郎氏の著作に『強運の法則』というベストセラーがありますが

幼少期からの強い想いや成功するまであきらめない意志の強さと

マイナスをプラスに変えてしまう思考や戦略。

そして、会う人を味方にしてしまう魅力。

得るべくして得た運の強さだと思います。

「うんちょっちょ」は「運ちょいちょい」かもしれないですね

◆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(2)」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-220311-2o1w8ln1o>

いかがでしたでしょうか？

今回は

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！  
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。

(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(2)」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-220311-2o1w8ln1o>

~~~~~  
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。

■ #541号・・・22・03・11(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](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543号 22・03・25(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！

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・クリエイター(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

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%](#)