

◆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(3)」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-220318-2v7vs2par>

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！**

「ごめん田中君、今度から君のところに発注できなくなったから」

突然、売上の1/3がなくなる。まさに青天の霹靂である。

前職のサラリーマン時代から可愛がっていただいて

独立後は発注をいただき助けていただいた、上場企業の社長室長から

呼び出されて言われた言葉でした。

やっと事業も軌道に乗ってきたと思っていた矢先の出来事です。

聞くと、ある造園会社が上場しようとしているが

当社でその主幹事を取りたいから

これから生花の発注はそちらにお願いすることになったとのこと

そんなことで・・・

「どうせ上場なんかできっこないから、取りやめになると思う  
何ヵ月かしたらほとぼりが冷めると思うから、また元に戻すから」

と言われましたが  
ほんとに戻ってくんのかよ～  
その間無くなった売り上げはどうなんだよ～～

今までの御恩は忘れ、食って掛かりたいぐらいの気持ちになりました。

でもそのあとの社長室長の言葉が、当社のその後を決定づけてしまったのです！

「田中君！うちの子会社にマージンを出すことはできる！？」

「はい！喜んで！」

と、答えたかどうかまでははっきり覚えていませんが  
何の事か、まだはっきりは理解できていなかったものの  
直感的にピン！ときた私はできる旨を伝えました。

社長室長が続けて話すことによると

「うちのグループ会社は数が多いので  
グループ全体のまあ雑務を一手に引き受けるような子会社がある。  
そこに 10%のマージンを落とせるなら紹介するよ」

もう1回、今度はうれしい青天の霹靂でしたね

今まで上場企業1社から受注を受けていたのが  
その上場グループ数十社の全部がターゲットになる。  
圧倒的な戦略が完成した瞬間です。

つまり、大手企業は取引先の慶弔イベントにおいて贈答用成果を発注する機会は非常に多くあるので

- (1) いままではグループ各社が個別に生花店に発注をしている
- (2) それを子会社がグループ企業の発注を一手に引き受け、取りまとめてアートグリーンに発注

と改めることで、発注大手企業にとって交際費の額は同じでも  
グループ子会社は利益を出すことができ、一部の役員の退職後のポストもできる。  
といった、3社にメリットを生み出せる「三方良し」の構造が作れるのです。

(近江商人の「三方良し」とは、売り手善し、買い手善し、世間善しで厳密に言うと違いますが)

早速紹介していただいて、社長室長の先輩にあたる商事部長と話をする  
「まあ任せておけ、グループ会社幹部は全員知り合いだ」  
とばかりに営業していただけて、受注を一手に引き受けることが出来ました。

それからは夜に日をついで、あらゆる人脈を駆使し  
名だたる上場グループにはすべて営業を掛け  
面白いように受注が取れていきました。

ここで生きてきたのが製販一貫体制です。

自社で生産できるので  
子会社の方で30%の利益が出せるような価格で当社が受注しても  
大量に受注できることも相まって、かなりの利益が出せるのです。

事業はどんどん伸びていきましたね。  
この戦略的なモデルには「異業種参入支援事業」という名前を付け  
現在も当社の大きな柱となっています。

もちろんグループで数多くの会社を持っているところには  
このモデルが有効なのですが

それだけでなく、製販一貫による仕入れコストの圧縮は  
グループ会社が少ない会社や持たない会社に対しても「値引き」という形で有効です。

そのような会社にあまねく営業を掛け、受注することを  
街の小さな花屋さんや、花屋での起業を志す方たちを支援することでやっていただければ

その方たちも受注が取れる。  
発注先の企業もコストダウンになる。  
当社も販売ルートが増える。  
ということで

新たな「三方良し」の構造を作ろうと、新プロジェクトを運営しています。  
このプロジェクトがどれくらい機能するのか  
非常に楽しみです。

そしてこの頃、ドトールコーヒーの創業者の鳥羽博道氏と

NBC という経営者団体で知り合い、教えることができました。

徹底した「集中化」、「標準化」すなわち「仕組み化」など  
いろいろな面で非常に勉強になりました。

中でも

一杯のおいしいコーヒーを通して、安らぎと活力を提供する  
という理念には大いに触発されました。

それがもとで当社の社是も創ることが出来ました。

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

これでフラワービジネスで新しい可能性を開くという方向性  
会社の活動を通じて社会貢献を果たすという使命

会社に一本筋を通すことができ

「上場」について真面目に取り組もうという

目標に向かって邁進することができるようになったのです。

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？

田中社長の戦略的な点が垣間見えますよね

人とのご縁を大切に

するといろんな良い話が舞い込んでくる

それを独り占めせず、利益を他者とシェアするモデルを考える

喜ばれる  
またいい話が舞い込んでくる。  
といった善循環が発生しているように見受けられます。

「三方良し」は強いですね。  
出来得るなら、こういった考えを持ちたいと思います。

◆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（3）」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-220318-2v7vs2par>

いかがでしたでしょうか？

次回は

最終回 善循環に入り続々と生まれる経営モデルで社会貢献を  
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（3）」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-220318-2v7vs2par>

~~~~~  
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。

■ #542 号・・・22・03・25(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544号 22・04・08(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

最終回 善循環に入り続々と生まれる経営モデルで社会貢献を

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%](#)