

◆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(4)」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＝最終回＝

オンリーワンのビジネスモデルを構築した当社は順調に業績を伸ばしていったのですが若い方たちにも支持されるようになり、東京農大を始め優秀な学生が新卒で入ってくれるようになりました。

社内も明るい雰囲気になり、アイデアを出し合い

いろんなことにチャレンジできる余裕が生まれてきたのもこの頃です。

2007年には、会館葬など葬祭事業者向けの切り花の販売も始めましたし主力商品の胡蝶蘭についても、社内からのアイデアで「化粧蘭」という胡蝶蘭の白い花びらに文字や簡単な絵を印刷するというオリジナル商品も開発しました。

これは当社で特許を取ってあります。

また物流のしくみもきちんと構築してありますので、販売だけではなく役目を終えた胡蝶蘭の回収をもサービスに組み込み完全循環型の製販一体体制が作れています。

これは、これまで何度かお話しさせていただいた街の小さな生花店やフラワービジネスで起業を希望されている女性の支援事業にもつながってきますが

生花販売店や百貨店の、贈答用の胡蝶蘭、観葉鉢物、花束、アレンジメントフラワーなど生花全般の仕入れから配送までの業務の代行業務に活かされています

つまり当社は、事業を営まれているすべての大手企業や中小企業、個人事業主様の生花に関わる部分のバックヤード、バックオフィス機能を提供できる機能を構築し、サービスとして販売しているのです。

ということで、主に胡蝶蘭になりますが、「生花」をテーマとして一所懸命に全社一丸で頑張ったおかげで2015年に無事上場することが出来ました。

上場してもうちは変わりません。人を大切に、ご縁を大事に「生花」にこだわってビジネスを展開しています。

そうやって頑張っていると面白いもので、新たにご縁が生まれます。障害者就労支援事業のお話が舞い込んで来て、合弁会社A&A（ナーセリー支援事業）を立ち上げました。

これは大企業が「特例子会社」を設立して農場を運営し、障害者を雇用するというビジネスの立ち上げから運営までめんどろをみる会社で

障害者の就労の支援になるばかりでなく大企業にとっても法律的な義務を果たすことができるうえに、CSR（社会貢献）に寄与する場を作るという意義のあるビジネスです。

また農場経営支援（ナーセリー支援事業）の対象は別に大企業だけに限りません。

東北大震災に伴う福島第一原発事故により、2016年まで村内全域が警戒区域等とされ帰宅できずその後も風評被害などで困窮を極めている福島県双葉郡葛尾村で

葛尾村の復興支援のために、安定事業として胡蝶蘭の栽培農場を支援し

かつらお胡蝶蘭「hope white」として販売のお手伝いをしていますが  
おかげさまで農場は、初年度から黒字を記録することができています。

自分が事業を立ち上げたときは赤字続きだったことを振り返ると  
本当に長い道のりだった事、  
たくさんの方に支援されてここまで成長できた事実を実感します。

だからこそ、今度はこちらができるだけ貢献する順番だと思っています。

2022年は4月に法改正もあり、SDGsが改めて見直される年になりますが  
各省庁や自治体もSDGsに真剣に取り組んでいるところが増えて来てますし  
日本の企業も2017年の経団連の企業行動憲章の改訂を機に意識が変わってきています。

当社のフラワービジネスでは、  
そのSDGs 17ゴールのうち8項目も支援することができます。  
SDGsで社会貢献をお考えの企業様は、ぜひご相談いただきたいですね。

このよう、にフラワービジネス、プラントビジネスには人を幸せにする力があります。  
もちろん今までお話ししてきたビジネスは、きちんと続けていき社会貢献をしていくの  
が  
これからはもっと社会に夢を届けたいです。

動物園では旭山動物園があり、水族館では美ら海水族館とかがある。  
一生のうちに1回は訪れてみたいという場所が動物園等にはあるんですね

だからその植物バージョンを作りたい、と思っています。

またビジネス的には、500億円は行きたいですね  
あと20年でそれぐらいは行けるとしています。

一生のうちに一回は行きたい植物園も、売上500億円も今は夢物語ですが  
私は夢はかなうと思っています。

私は小さいころいじめられっ子だったことがきっかけで  
同級生を見返すために社長になろうとしていました。  
スタートはそうだったんです。

それで頑張っって独立して、会社を創って一応社長になった。

でも本当の意味での社長になれたかという  
今までの人生は単に運が良かった、人に恵まれただけで  
恩人に育てていただいたものだと思っています。

現在も社員の方たちや根本専務をはじめとする役員の方たち取引先の企業様や農場の方たちなどビジネスパートナーなど本当にたくさんの方たちに支えられています。

そんな私ですが、ただひとつだけ言えるとしたら

「夢をあきらめない事」

これだけは胸を張って言えます。私の歩んできた道がそれを表しています。

諦めたらそこで終わりですが

諦めなかったらずっとチャンスがあるのです。

諦めずに頑張っていれば誰かが味方になってくれるのです。

ご縁を大切にしていれば恩人は現れるのです。

最後に、大好きなウォルト・ディズニーの言葉を

同じ仲間の皆さんにお送りして最期の締めにしたいと思います。

ここまでつたない文章にお付き合いいただき、ありがとうございました。

All our dreams can come true, if we have the courage to pursue them. I only hope that we don't lose sight of one thing - that it was all started by a mouse.

- Walt Disney (ウォルト・ディズニー) -

夢を求め続ける勇気さえあれば、すべての夢は必ず実現できる。いつだって忘れないでほしい。すべて一匹のねずみから始まったということ。

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？

「夢をあきらめるな」、素晴らしい晴しい言葉ですよ。

人を大切に、ご縁を大切に、社会を考え夢を追う  
田中さんならではの、実感がこもった言葉だと思います。

最近ウクライナ問題で注目される大国の力による現状変更行為が  
国際政治に暗い影を投げかけています。

昨今の食糧不足に加えて昨年アフリカからアジアでの蝗害や中国の水害。  
おまけに農業の基本である肥料の主要原産国である2か国が戦争をしているうえに  
ヨーロッパの穀倉地帯であるその国は作付けができないのです。  
これから数年は国際的な食糧不足が懸念されます。

また一旦は中止になったようですが、米国の金利も必ず上がります。

こんな時大事なものは夢を持つことです。  
明るい未来、夢のある社会を目指して頑張ることが大切です。

アートグリーンの田中社長にはその夢と思いやりがあふれています。  
我々も見習って、あきらめないで夢を追いかけて行きたいですね。

◆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(4)」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。

■ #543号・・・22・04・01(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545号 22・04・15(金)からは、

新しいシリーズで、『社長の労働時間を半分に、会社の利益を倍にする経営手法シリー  
ズ』

第一回 社長が一番働く会社は将来性がない？

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解ください)

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%](#)