

# 花まつ物語

## 花まつ幼年期

昭和44年1月1日。

めでたい元旦生まれの日型。

実家は明治より続く青果物卸売業。

5人兄弟の次男として生まれる。

小学2年より生け花「池坊」に入門し、

お茶は、現在裏千家の資格を持つ。

## 花まつ少年の夢

小中学時代、毎週教室にお花を飾ることが彼にはあたりまえのことになっていた。

先生が「今日は松村君がお花を持ってきてくれました。」と誉めてくれることが嬉しいのだ。

お花のある生活があたりまえになっていたこの少年のことを中学の友達らは「花まつ」と呼び、小学時代からの友達らは「はなまっちゃん」と呼んだ。

花好きの少年、人気者の「花まつ」の誕生である。

そして、この時すでに、今の店名「花まつ」が決まっていたのであろう。「花を飾ると人は喜んでくれるんだ」と花まつ少年は、キラキラとした眼差しと、純粋な気持ちで目を輝かせていた。

## 花まつ青年期

少年の夢は、大人に近づくにつれ大きく膨らんでいった。

大阪での4年間の住み込みの修行時代を過ごし、いよいよ花売り青年は夢に向かい、田舎での活躍を始めた。

1991年、花売り青年はスーパーの店頭で笑顔で元気よく、そして気軽に花を売っていた。

（間口2m、奥行1mのスペース）

「奥さん、今日はバラとかすみ草で200円だよ!!」  
嬉しそうな笑顔でお花たちを選んで買ってくださいる奥様方。  
たちまち青年は、奥様方の人気者となった。  
買って頂いたお花たちが各家庭に届け、家族の楽しい会話やコミュニケーションの中心として 花を添えてくれることを、青年は明るく楽しくイメージできた。  
それは花から教わったことなのだが・・・  
「僕の仕事は幸せを売ること。  
花を売ることを通じて花の妖精たちが運んでくれる幸せをお届けすることなんだ!」  
花を通じて幸せを売る。  
花まつ青年のお花の仕事に対するコンセプトのベースができたのだ。  
たくさんの方が応援して下さり、おかげさまでお花を納入させてもらえるところが順調に増えていった。

## 花まつ青年奮闘記

朝早くから花市場へ仕入れに出かけ、夜遅くまで働く日々が続いた。  
3年後の春、念願の第1号店がオープンした。  
胸がワクワクして、夜も眠れないほどドキドキし、そして夢がまた一段と膨らんでいった。  
初めて看板を出す日がやってきた。  
初めてスーパーさんの店頭に立ったあの感動が思い出され、青年は目頭を熱くさせた。  
「よし、頑張るぞ!!」  
花まつ青年は一段と目を輝かせていた。  
1号店は、たちまち繁盛店となり、出店依頼も相次いでくるようになった。  
青年のビジネスは順風満帆に見えた。  
たくさんのお店要請。  
嬉しい悲鳴なのだが、そのペースに人材の手配がまったく追いつかないのだ。

人の問題に突き当たり、最初にスカウトした社員が数名辞めていった。  
かといって、いい人材をすぐに採用できる状況でもなかった。  
いつしか花まつ青年は、花を売ることの楽しさを忘れ、ビジネスの大変さを肌で感じることを余儀なくされていた。  
希望を見失いかけていた。  
そんな時、家に妻がさりげなく生けてくれた花を見てハッと気がついた。  
その素晴らしさ、美しさ、ゆとり、潤い、幸せ、ホッと一息、ほのかな香り・・・。  
落ち込んでいる青年を慰めてくれたのは一輪の花だったのだ。  
青年は、花の素晴らしさを自ら再認識できた。  
できたというより、花が語りかけ教えてくれたのである。

## 花まつ青年の家族

ここで忘れてはならないのが、妻の都志江さんである。  
なぜ「さん」が付くのか解説しておこう。  
都志江さんは青年よりひとつ上の姉さん女房なのである。  
そう、青年は金のわらじを履いて探し出したのだ。  
どこで探したかということそれは、花市場である。  
かわいなお花たちとともに花市場で出会い、青年の一目惚れでデートに誘い その日のうちにプロポーズしたのである。  
つまり、花市場で新鮮な花に出会い、花嫁さんにも出会ったのだ。  
どこまでも花と縁がある青年だが、今まで出会ったかわいなお花たちの中でも 一番よい出会いをしたことに現在でも自信を持っているのだ。  
待望の息子も授かり、青年に勇気と希望を与えてくれている。  
都志江さん  
留里子  
久美子  
匡 純  
これが花まつ青年の愛する、素敵な家族なのだ。

## 花まつ青年の快進撃

長女の留里子が生まれる直前、

ちょうど今から 11 年前（1994 年）に、花まつ青年は、本場の花屋の勉強、

視察のため、花の国オランダに渡った。

ヨーロッパの花文化の中心であるオランダの花風景は、青年に鮮烈なカルチャーショックを与えた。

まさに、目からうろここといった様だ。

世界一の花流通量を誇るアールスメア花市場では、花流通を学ぶことになる。

街角にはオシャレでかわいい花屋さん。

まさに花文化が生活に溶け込んでいるのだ。

こんな風に富山県、日本もオランダのようになるといいなと、花まつ青年は大きな夢を胸に抱き帰国した。

そして、花まつの快進撃はスタートしたのである。

年間約 7 店平均で出店を重ね、現在約 60 店舗のフラワーショップチェーンに成長した。

花の持つ神秘性に深く感動、共感し、そして花たちに応援され、その花に集うフラワーアソシエイト（スタッフ）は 300 人になった。

「日本一花のある富山県を目指そう」を合言葉に、大きな夢に向かい一歩ずつ成長中なのである。

## 世界一との出会い（1）

そして、センセーショナルな出会いがやってきた。

富山県一、北陸一、そして日本一と考えると、おのずと世界一を夢見たくなるのが花まつ青年の純粋なところである。

世界一って何？

そんな疑問から、「世界一の花屋さんはどこにあるの？」と

思い調べ、その答えをニューヨークに見つけた。

その名は 1-800Flowers。

社長の名はジム・マッキャン氏。

花まつ青年はどうしても行ってみたくなり、とうとう 1998 年に渡米し、訪問することになった。

その本社で見たものは、たくさんの花達ではなく、100 台以上にも及ぶたくさんのパソコン達だった。

どうして！？

この会社はインターネットで花を注文できるシステムを開発し、成功しているのである。

またまたカルチャーショック。

そしてより一段と大きな夢を膨らませたのであった。

1990 年、10 年前の 1-800Flowers は、ニューヨーク近郊に 10 店舗を持つフラワーショップチェーンだった。

売上も今現在の花まつと同規模のお花屋さん。

ところが 10 年の間、e - ビジネスの波にいち早く乗り、今では、年間に 3 億ドル、330 億円を売り上げる世界一の花屋さんに成長したのである。

まさにアメリカンドリームを実現した、そして今後も成長しつづけるであろう 1-800Flowers に、その成長ぶりを知るべく訪問したのだが、とてもコミュニケーションを大切にしている

## 世界一との出会い（2）

帰りに、一冊の本をプレゼントされる。ジム・マッキャン氏の本である。

すぐに読もうとしたが、開いてみると英文であることに気付いた。

外語大を卒業した本江さんというアソシエイトに翻訳してもらい読んだ。

ページをめくるごとに感動の波が押し寄せてくる。

内容がとても素晴らしいので、出版社の目にかない、来春、

日本でも出版される予定である。

もうお分かりですね、花まつ青年がホームページを開設したわけを。

そうです、世界一の花屋さんに見習って、もうそこまで足音が聞こえてきている e - ビジネスの分野に挑戦してみようと決意したのです。

インターネットの世界では、アメリカ社会が 2・3 年進んでいるとい

われています。

きっと、日本の社会にも急速に普及していくことは明らかですね。

「花を通じて幸せを売る」

花まつ少年の夢が最先端のコミュニケーション手法を通じて日本中へ、そして世界中へ広がっていくことを楽しみに夢見しています。

これから夢へ向けてスタートです。

インターネットの世界は一年生です。

ホームページもこれから進化したいと願っていますので、皆さんのお声を聞かせて頂き、どんどん成長していきたいです。

## 花が教えてくれたこと

夫が週末に花を買って帰らなければ、夫婦喧嘩がおこる。

花の先進国・オランダではそんな冗談が交わされるほど日常の中に花が浸透しています。

日本はどうでしょうか？一世帯あたり花の消費量は、年間 12,200 円。月に千円程度でしかありません。

その内訳も、お墓参りをはじめ冠婚葬祭での利用がほとんどです。花の値段がオランダの 4 倍もし、買う場所も限られている日本では無理もないことだと思います。

そこに花が一輪あるだけで、周りの雰囲気明るくなり、楽しい会話が始まります。この素晴らしい花をもっと身近なものにし、人の生活に潤いをもたらしていきたい。富山県でフラワービジネスを営む私にはそんな思いがあります。

私の実家は、青果の仲卸業と共に花の卸も営んでいました。子供の頃から家の仕事を手伝い、母に連れられて花の市場に繰り返し足を運んだことが、今の仕事の原点といえます。

高校卒業後、私は大阪で同じく青果の小売業を営む叔父のもとで修行を積ませていただきました。青果の商売が年々難しくなっていくなかで、隣にあったお花屋さんに何となく将来性を感じられたことも、花の商売に興味をもつ一端となりました。

修業を始めて四年経った頃、富山に新しくショッピングセンターがオープンすることになりました。

その中に出店を予定しておいたお花屋さんが、事情があって出店を辞退されたという話を聞き、私はとるものもとありあえず故郷に戻りました。そのお花屋さんの代わりに、花の商売をしたいと考えたのです。平成三年暮れのことでした。与えられた売場は、間口二メートルほどの小さなスペースでした。スーパーとの契約では、委託された商品を、ただそこに置いておくだけでよかったのですが、私にとってそこが唯一の商売の舞台であり、なんとか自分自身の給料くらいは稼ぎたいという思いがありました。

そこで私は、青果の対面販売を生かして、お客様に積極的に声をかけるようにしました。「いらっしゃい。今日はチューリップが安いですよ」「バラとかすみ草のセットがお買得ですよ」と、それまで素通りしていたお客様が、うれしそうな顔をして集まってくるようになりました。また茎の短い花は市場で安値で取引されている事を知り、大量に仕入れて低価格で提供したところ、さらに気軽に求めいただけるようになりました。売上は順調に伸び、おかげ様で現在では富山県下になんて五十店舗擁するまでになりました。

しかし、それまでの道のりは決して平坦ではありませんでした。中でも忘れることのできない貴重な思い出があります。商売を始めて三年目のことでした。創業時にスカウトし、頼みにしていた社員やパートの人たちが、次々と会社を去っていったのです。

わけを聞いてみたところ、私が彼らに対して「誰のおかげで仕事ができると思っているんだ」といったということです。ショックでした。私は一言もそのような言葉を口にした覚えがなかったからです。

しかし、冷静に自分を振り返ってみると、何となく思い当たるふしもありました。そのころは、店舗が増えていくのに思うように社員が集まらず、一人で沢山の仕事を抱えて、朝から晩まで息せき切って働いていました。精神的にも余裕がなくなり、私はいつしか、社員を商売道具のようにしか見られなくなっていたのです。

たとえ辞めた社員が言うような台詞を口にしていなかったとしても、

言葉の節々や態度に、そのような気持ちが表れ、皆の心を害していたのかもしれないです。

そんな心の荒みを気付かせてくれたのが花でした。ある日、仕事を終えて帰宅してみると、玄関や食卓にさりげなく飾ってある花が目にとまりました。店で余った花を妻が持ち帰って飾ってくれていたのです。花は仕事で嫌というほど見ていましたが、そのときの私の目には違うもののように映りました。心のゆとり、やすらぎ、潤いなど、人間が忘れてはならない大切なことを語りかけてくれるような気がして、ハッとしましたのです。

その頃私はいつも目をギラつかせ、花を見れば「あれは原価がいくらで手に入る」「これならきっと売れる」といったことばかり考えていました。荒んだ私の心は、花の本来の美しさや、初めて花を売ったときのお客様の笑顔を忘れてしまっていたのです。これでは社員を失ってもしかたありません。

私はもう一度原点に戻り、何のために花を売っているのか考えました。頭に浮かぶのは、沢山の家庭で花が飾られ、その周りで家族が楽しく食事をしたり、語り合ったりする風景でした。花を買っていただくことで、お客様の心にやすらぎと豊かさを提供したい。それが私の願いだと気付いたのです。

不思議なことに、私がそのことを自覚し、会社の理念として、掲げるようになってから、苦勞していた人集めがスムーズにいくようになりました。私の理念に共鳴し、いい人がどんどん来てくれるようになったのです。

そのときから私は、彼らを社員ではなく、アソシエイト（＝仲間）と呼ぶことにしました。同じ価値観を共有して共に歩んでいきたい。その思いを表現したいと考えたのです。

私は今後、地元富山県を日本一花を買いやすい県にしたいと考えています。より多くの人に花と親しんでいただき、幸せな生活を送っていただきたい。それが私の心からの願いなのです。