

内容

1. 花まつ幼年期.....	2
1-1 生い立ち	2
1-2 九死に一生.....	4
1-3 花まつ青年の家族.....	6
1-4 富山の県民性	8
2 花まつ青年奮闘記	10
2-1 大阪での修業時代と叔父	10
2-2 花まつビジネスモデル.....	13
2-3 新しい出発.....	13
3 花まつ青年の快進撃.....	15
3-1 関東初出店快進撃 2008、100 店舗体制へ	15
3-2 阪急グループ花事業の事業譲渡 2010	17
3-3 事業継承と創業精神、野心と志、野望と理念.....	19
3-4 粉骨砕身と企業文化カルチャーとは耕すこと	20
3-5 順境の時逆境の時よき考えよき言葉よき行動.....	22
3-6 ローズギャラリー銀座三代目誕生 2018.11.1.....	233
3-7 グループ経営推進.WEB 銀座店オープン 4 月 1 日	25
3-8 ミセスローズ誕生ブランディングとは 2019.4.....	26
4 花まつのビジョン	26
4-1 ビジョン日本一のフラワーカンパニー未来へ.....	26

1. 花まつ幼年期

1-1 生い立ち

花まつ物語のはなしをしていきます。わたしの生い立ちから今までの話を人生50年の話を、約1時間のダイジェストにしてお話ししていきますのでよろしくお願いいたします。すでに花まつ物語の1と2は当社のグループホームページにアップされています。社内でも使っていますフィロソフィ手帳にもこの会社の歴史がわかるように記されています。つまり自分の歴史、これは **his story** といいます。his story というのは、それが短縮化されてヒストリー、歴史の語源は **his story** からきているといわれています。つまりわたしたちの会社のストーリーにふれてもらうことで、未来がどんな風になっているかということのある程度占いができます。なので、わたしの生い立ちから話していきます。

私の誕生日は昭和44年1月1日です。わたしは4411というゾロメの誕生日をとて気に入っています。初めて会った人にもすぐ覚えてもらえます。元旦生まれ、しかもB型と書いています。わたしの名刺には、それはファーストインプレッション、初対面といって初対面のインパクトをどれだけ相手に覚えてもらえるかがポイントだからです。

みんなも社会人になって名刺が今持つことができます。自分を覚えてもらうために、例えば自分の誕生日を入れてみる。あるいは自分の星座を入れてみる。あるいは自分の血液型を入れてみる。あるいは自分の好きなアーティスト名をかいてみる。そんなこともこの会社では許されます。あんまり固いことは言いません。とにかく花を売る前に自分を売るということですね。

私は母に感謝しています。44年1月1日生まれ。(お店が忙しくて一度もお医者さんに行っていない)私はこのインタビューを事前に母にしていまして、母子手帳なし、それなら私の父方のご親戚筋にあたるのですけども、当時産婦人科を開業仕立てのなかひこ産婦人科で生まれました。母は大晦日まで仕事が忙しい商売屋です。市場の仕事です。年末の忙しい仕事をえてそろそろ生まれそうだからということで開業仕立ての父の親戚のなかひこ産婦人科にいつてですね、日の出のころ私を生んだということになるわけです。

私の名前は国宝になりました、前田家、前田藩の菩提寺である瑞龍寺の和尚様に私の名前はネーミングされています。命名ですね、命名とは命の名前と書いて命名しますのでかっこよくいうとネーミングライツということなのですが、吉章の吉は秀吉の吉です。秀吉は小さいとき、日吉丸と呼ばれていました。日吉と呼ばれて日吉丸。木下藤吉郎といい、そしてのちに羽柴秀吉、豊臣秀吉という風に改名していきます。大阪ですから、太閤様と呼ばれて天下人になった立身出世の物語です。

私の母は小さい時から太閤記を読み聞かせしました。それから聖典、頭のいい子を産みたかったから大河内さんという東大の名誉教授の数学者、経済学部の数学者の本を生まれる

直前まで読んでいたそうです。よって僕のような頭のいい子が生まれたはずなのですがちょっと読み方がたりなかったようで、残念なことになっていますけれども、何を言いたいというと、母は愛情をもってお腹にいるときから商売を一生懸命して、今風に言うと妊婦さんは安静にということになりますけれども、案ずるより産むがやすしということで「おぎゃー」と生まれたわけです。

兄がいます。姉がいます。兄と姉が産道を開いていてくれたので僕はとっても安産で、生まれたときから親孝行だったよと、母は言いました。今でもとってもいい子なわけです。産道という言葉も語源があつて神社とかにいくと参道があるでしょう。参道が実は神に通じて女性が妊娠して子宮で子供を育てて世に「おぎゃー」と生みおとす道が産道といいます。これもお寺さんや神社でいわれる参道、神様、仏さまに通じてということなんですね。コンセプトという言葉の語源もコンシーブというところから語源がくるのですが、卵子と精子がであって一つの新しい命が生まれる。それをコンシーブという言い方もあるんですけれども、新しいストーリーや新しい歴史や新しいことが生まれるということがコンセプトワーク、我々も経営戦略やビジョンを見つめ直すときにコンセプトが重要です。

何をしたいかどう生きていかというネーミングが私の場合は吉章という風に命名をうけた。つまり秀吉は農民の子で生まれて、日の出のころに生まれて、日輪の子と呼ばれて、天下人になっていくんですね。当時の武士であった蜂須賀小六ということに小僧として嫌われるんですね。おい小僧そこをどけ、蜂須賀小六が橋を渡っていくと大の字になって、俺を家来にしなかったら俺をふんずけていけ。蜂須賀小六はこの小僧が見応えのあるやつだと思って、自分の弟子、小僧として家来にするんですね。そこから秀吉の立身出世物語は始まるのです。天下人になっていく、

今でこそ京都、京都御所、そして大阪城、歴史の中心はこの関西にあったのですが、当時とばされていた徳川家康が江戸城を開き、江戸城はもう湿地帯で沼みたいな所だったらしいです。今皇居がある場所。とばされていて、そこが家康の時代になって、京都御所、いわゆるお江戸がひらいたのは徳川時代、江戸時代ということになるんです。

わたしはその立身出世物語がとても好きで、母は小さいときから読み聞かせをしていたので、こんな一説があります。信長の草履もちとなったときに、寒い冬のある日、秀吉が猿と呼ばれていました。猿は冬に信長がでてくるときに草履もちといって、草履を履かせる、もってくるんですね。それを温めてだすとお殿様が、親方様は足があったかいように温めて出して、信長はそれに気づくんですね。あったかいと。おい猿、お前は俺の草履を尻に敷いていたのかっていう風にいいました。ですが、いや、親方、違います。脇に胸元に抱えて温めておりました。そしてみどころのあるやつだ、ということでたんに草履もちだった秀吉を取り上げて、自分の腹心の部下に育てていったわけです。つまり素直な心、お役に立ちたいという素直な気持ちがそこにつながったということですね。

今現代社会におきかえると、社長が出勤時にスリッパをはきかえる時に、ふとところで温めて、社長、スリッパをおつかいください、あったかいな。というそういう話です。つまり

今現代社会でそんなことする人はいません。でも上司のべつに機嫌を取るという話ではありません。つかえる上司にどんな風に役に立てるのかっていうことを、思いやりをもってしたひとが秀吉なんです。気遣いができた人です。気付きが他の人と尋常に違うんですね。なので、気が利くやつということで持ち上げられるわけです。社会においてもそういうことです。気の利かないやつといっても、たたいてでも反応がない人についてはちょっと残念ということになるんですね。上司はどうしたら喜ぶのかな、役に立てるのかな、新入社員で考えた人がその上司に可愛がられますよね。今も目を合わせて聞こうとしてくれる。そういった人が持ち上がっていきます。なので、どんどん出世したいというよりも周りがほっとかなくなるという方が正しい表現です。どんどん自分が他を差し置いてではなくて、周りから引き立てられる人、人望が熱い人になってもらいたいなっていう風に思っています。それが私のネーミングです。

吉章、秀吉の吉、文章の章これは日章旗日の丸いいます。今日も新年号の隣には必ず国旗がかかげられています。菅官房長官の横には国旗が飾られています。それこそ国会議事堂にも首相官邸にも国旗があります。私は 2 日前皇居の乾通りの通り抜け、一般公開されていたので、貴重な機会なので通ってきました。皇居にも国旗がはためいていた。日章旗の章、日の丸は日章旗というのが正式名称で日章旗の章は私の名前、文章の章ですので、私の名前は日本一になるべくつけられた名前なんです。わたしはこの名前の由来を聞いたときに大変大きな名前だな、立派な名前だな、名前負けしないようにしたいなどと少年の時に思い返すとそういう気持ちがあります。

日の丸を背負って日本一になっていく、そしてジャパン・フラワー・コーポレーションという命名したのは日本一の花の会社になると決めているからです。これは決めているからなるのです。思ったことは思った瞬間に、そして文字にした瞬間にそれは 8 割がた現実化する、ということはいろんな科学データ上含めて明らかなんですね。思っているだけではだめです。これを文章にして、そしてこの世の人に話して、公言する。なんか社長大げさなことって日本一になるって言っていた。今は日本一ではないかもしれない。でも未来進行形で人の能力が開発され、みんながこのように若い力として新入社員に入ってきてくれるということは、未来がもっともっと成長性と限りない発展が待っている。そんな会社です。なのでジャパン・フラワー・コーポレーション、クリエイティブ・フラワー・コーポレーション、ジャパンフラワーグループ、ジャパンフラワーマネジメントという会社があります。全部ジャパンフラワーシリーズなんですね。わたしは、働いている人たちがほんとに幸せを実感できる日本一の会社をつくりたいという風に本当に思っています。それが少年のころのお話し、生まれた時のお話です。

1-2 九死に一生

私が九死に一生を得た話をしますね。私は三歳の時に交通事故にあいました。交通事故といっても、交差点の事故ではありません。山文青果市場を高岡地方卸売市場にあって仲卸として、果物や花を卸す会社です。父が果物部門をして、母が花部門をしていました。私が朝の商売です。朝四時からちゃんと働き、朝六時七時にはピークを迎え、八時にはもうお客さんは買い出しから帰られています。朝七時八時の頃です。私は、幼稚園のバスが来るのに、母が着替えをさせるとき、朝のおしっこをさせてそして着替えさせようとしたら、僕が活発な子だったので走り回って、買い出しにいらっしゃられたお客様の車の下にかくれんぼみたいに隠れていたら、そのお客さんのトラックが動き出して僕は車の下敷きになってぺちゃんこになりました。三日間意識不明の反応ゼロ、お医者さんと外科の先生にも、この子は助からないと言われて、もう半ば死を待っていた状態だったんですが、奇跡的に助かったんです。助かった理由は二つです。一つは、母が諦めずに看病を三日三晩不眠不休でついてくれて、この子がもし助かるなら、ということでおじいちゃんから仏様神様に祈る気持ちで般若心経を写経したり、何もすることがないわけです。三日三晩、まだ三歳の子が、生きるか死ぬかというところで一睡もできなかったと母は言いました。もし障害が残ってもこの子が助かってほしいとも母から聞きました。ですがそれが三日目の日に奇跡が起こるんです。お医者様は、少しでも反応してくれたらいいのにとということで、ほっぺを叩いたり、水を飲ませようとするんですけど受け付けない。でも、一歳年下の弟が生まれてくれたおかげで、三日間僕に付き添っているのだから弟用の母乳、お乳が張ってきて、そのお乳を僕に吸わせようとするので僕が反応して、お乳を飲んだというわけです。そうすると血色が戻り、意識が戻り、脳波が戻り、奇跡的に助かったんです。なので母乳の力、母が三日三晩祈ってくれた、そして母の愛情によって、僕は助かった。そして弟が生まれてきてくれたから、お乳が張ったわけで弟が生まれてなかったら母もお乳が張らなかったわけですから、奇跡的な巡りあわせで私はこの世に生還したんですね。

なので母は私のことを、命が助かったのだから人の役に立つような子に育ててほしいということで私を育ててくれました。大変愛情深く、活発でしたので、スポーツも熱心にやりました。中学高校ではテニス部をやって、富山県テニスのチャンピオンになりました。高校ではキャプテンを務めて二年生からインターン杯や国際に出ることができました。一つのことに情熱を傾けて、一生懸命するというのが、母が愛情深く育ててくれたので、何でも一生懸命。そして人を喜ばす、そしていつも笑顔でいる。これが母の教育方針でした。今風にいうと情操教育ということなんですけれども、何でもやりたいことやらせてくれましたし、今もスキーが大好きなんですけれども、ちょっと今では怒られることなんですけれども市場に生まれ育っていますので私は小学二年生三年生から車を運転していました。なぜなら、スキーに連れて行ってほしいので、朝雪が降ると、車にチェーンをしてスキーに連れて行ってもらいたいから、店の前に止まっている車をバックしてきて、チェーンを履かせて、もう準備できたからお母さん起こしてスキー行くよといって、やっていました。まああの、本当のような嘘のような冗談のような本当の話です。まあそれくらい、市場の中は公道で

はないので、無免許運転ということにはならないのです。不思議なことだけど。まあ庭みたいなものです。まあそんなことも色々あって、楽しい楽しい少年時代をおくってきました。

1-3 花まつ青年の家族

友だち、スポーツ、先生にも恵まれました。僕のランドセルには「先生の目を良く見て良くお話しを聞いて落ち着いて授業を受けなさい」油性マジックで書いているので友達も全部それを知っているんです。実は母の教えなんです。先生の目を見て頷いてそしてメモを取り、だから先生は僕を可愛がってくれました。問題は分からなくても手を挙げる、一番に手を挙げることは母の教えなので、とりあえず手を挙げるという性質が僕の性質です。なんでも積極的に前向きに気が付いたら今動く。母の教育方針なのでどんなセミナーでも必ず一番前に座ります。今も阪急グループの大きな総会に行っても必ず手を挙げます。存在感を示せるからです。そうすると阪急の人たちが喜んでくれ、決して引けを取りません。堂々と子分の意見を述べることで、それは母が読経を付けてくれたってこと。一方で落ち着きがない活発な子だった、という褒め言葉、だから母落ち着きのない僕を見て、先生の目を見て先生の話をよく聞くんだよ、という事をマジックで書いていたというエピソードがあります。

わたしの少年時代はとても恵まれていました。家族が仲良かったです。おじいちゃんもおばあちゃんも兄、姉、弟、妹、父、母、親戚のおじさん、おばさん、大家族でした。みんな分けてあげたいと、そして家業をみんな手伝っていました。学校から帰るとわたしの仕事は、父はメロン、バナナ、果物、ミカンやリンゴ、いつもおうちの中とかおうちで売ってお店なので、遊び場でしたし、夜になると青森から、長野からリンゴがトラック何台も入ってくる、和歌山からミカンが何回もはいつてくる。夜中に入ってくる次の朝売るやつですね。それを荷下ろししたり、それをネットに詰めたり、いろんな仕事がありました。小さいときから私は家の仕事が好きでした。手伝うと、もちろん果物も食べられるし、一家団欒が仕事、職場そのものにありました。家を継ぐことが当たり前でした。私の家系は生い立ちの前をちょっと踏まえすと、7代目になります。明治の初期のころからやっていますので今現時点で145年の歴史があります。明治7年から、さらに遡ること家系図を今母に、もっと江戸時代まで歴史があるようです。わたしが知る範囲で過去帳家系図を調べていくと、永田莉つまり一つの商売を時代の変遷とあわせて、扱う商品は変わってはいれど、長く継続できるというのはとても貴重なことなんです。ちなみに百年以上商売を続けるということはデータ裏打ちされているんですけど、千社中三社しかないんですね。0.3%の確立、百年以上商売を続けるということはそれくらい難易度がたかいんです。ちなみに新しい会社ができる3年以内になくなってしまいう確立は、七割以上といわれている

ます。つまり会社は一時の流行り廃りブームではなくて、長く永続することこそがプラオリティ、優先順位が重要度なんですね。なのでわたしは一瞬のテーマを求めません。長く続く会社を目指しています。私の志が未来、私たちの後輩が引き継いでくれるだけの志がすでにあります。私が志しているビジョンは私一代でなしえるものではありません。未来にわたってずっとその志が、今21世紀ですけど、22世紀にも通じていくくらいの花を通じて幸せを創造する花文化創造事業であるというのは5年先中にできるビジョンではありません。もっと花を普及して行って多くの人に楽しんでもらって、人の争い事や、もっと言うところ戦争がなくなるくらい花が活躍してくれたらいいなというくらい高い志をもっています。つまり世界平和に通じるようなそんな話の花の仕事をしたと思っているわけです。ということは日々勉強ですし日々切磋琢磨だし、より良い影響力をもつということなんですね。田舎の富山の会社で小さな地域単位でもそれが、ずっとやってきた証があります。今はステージが広がってその思いがよい循環となって大阪のこの会社、東京の会社に広がっていくということなんですね。やがてこれは世界に通じていくのがわたしのシナリオであり志なんです。若いときのことをあえて荒々しくいうとそれは一つの野心でした。それは一つの野望でした。それはつまり自分が有名になりたい。お金持ちになりたい。大きな家に住みたい。いい車に乗りたい。はたまた女性にもてたいとかっていう自分をかざるような虚栄心からきてるといのが若さの荒さがそこにありました。20代30代のことです。ですが、そういう私欲ではことは進めません。自分だけよいという世界は通用しません。社員のみならずお客様がもっと喜んでくれるような会社にしたいということ経営理念を作りました。

ジャパン・フラワー・コーポレーションがわたしの前身・山文青果市場の花部門から小売り部門としてできたのがジャパン・フラワー・コーポレーションの設立でした。つまりその理念、何のために仕事をするか、何のために集まるかというのを文章化、明文化したのです。私たちは花を通じて幸せを創造します。私たちは生きがいのある職場を創造します。私たちはお客様の満足を追求し、お役にたちます。私たちは無限の成長、繁栄の永続を目指し、挑戦します。という経営理念になりました。これは一言一句、僕が思いをこめて作った文章です。こういう会社になりたい、理想は高いんです。理想の信念と書いて理念。経営理念といいます。理科の理、これを音読み訓読みでいきますと、ことわりといいます。ことわりはものの道理です。心理の理もことわりです。ことわりにめざした言葉になっています。普遍的なものです。たとえ扱い品目が変わろうともこの理念は変わりません。私の構成、22世紀のころにこの理念がまだ生き続けてくるくらい言葉自体にパワーがあります。決して腐らないし、決して陳腐化しない言葉を選んでおります。挑戦し続けて成長し続ける喜びが入っています。人のお役に立つというキーワードが入っています。そういった生きがいを求め、そして人の役に立つそして自ら成長するという人間の本質的な営みがことわりがそこに示されているからです。ですので古臭くならない心理だからですね。

料理って言葉がありますね。いいお料理もことわりの理がはいっています。自然の季節のものを、旬のものをだす。今、春の草たちがあるいはタケノコが早いものは出てくるし、季節でいうとチューリップがピークになっていきますね。バラの本当の旬も五月がピークです。そういう自然、これは神羅万象の営みはそういった宇宙発展の法則に基づくということなんですね。その詳しいフィロソフィはこの中に書いてあります。つまるところわたしは理に適うようなことをしていきたい。理に背くことをやっていると上手くいきません。失敗をします。挫折をします。わたしも順風満帆な人生を歩んできたつもりでしたけれども、とりわけ2年前3年前人生の挫折と呼べることを味わいました。すべて前向きにやってきたことが全てマイナスに移るようなつらい場面がありました。でも会社はなくなりませんでした。この理念があったからこそ、諦めなかったからこそ自分の反省すべきことは反省をし、新たなスタートをきるという場面でローズギャラリー、新生ローズギャラリー、ジャパンフラワーグループ、新しい事業状況をいただきましたし、フェニックスはじめこのクリエイティブ・フラワーのこの1年大幅な業績回復に成功しています。

1-4 富山の県民性

私たちのチャレンジングというのは私が母から生をうけて、そしてご先祖さんはバナナ問屋でした。北陸の地にバナナの独占権があったんですね。金沢の駅前には全日空ホテルがあります。当時それは日本通運の伊佐獺興でした。今みたいにトラック物流じゃなくて、貨物と呼ばれる鉄道ですね。国鉄とよばれたJRの前身が物流になっていた時代あるんですけども、ちょっと古い時代の歴史を少し紐解くと、今はみんなはもう信じられないかもしれないかもしれませんが、日本の歴史の人口分布図の経緯をとらえた学問があるんですけども、石川県、石川と富山県が合わさったいわゆる北陸の人口が日本の人口の中でも最も多かった時代があるんです。今は東海道で新幹線だったわけですけども、北陸が物流のメインだったんですね。船で大量輸送できたから。その寄港地である富山は大変栄えた町です。前田藩が力を持っていたのもそういう輸出入の歴史があって、北海道から仕入れた昆布を富山はその昆布を加工して、鹿児島、薩摩藩に売っていた。という貿易があるんです。つまり明治維新のパワーになった原動力というのは、北陸日本海の海上物流によって支えられた実の歴史なんですね。富山もそれくらい全国的に影響力をもった商人たちがいっぱいいました。船を持つ、その船は売船と呼ばれ、今岩瀬というところに森家というのが富山市の記念館にあるんですけども、豪商たちがいっぱいいました。

富山には歴史的な事業家がたくさんいます。ホテルニューオータニの社長、それから読売新聞をつくった正力松太郎、富山出身です。安田グループ財閥損保ジャパンですけど、安田財閥の創業者も富山の人です。この人は婦中町っていうところに生まれています。兄弟が大変多くて、野菜を作り、そして畑ではお米を作り、そして一角に花をつくってしまし

た。それを行商で富山市内を売り歩いて、行商で富山市内に売り歩いたあとは、岩瀬、豪商達がいっぱいいる景気のいい町、海辺なんですけどね、背中に行商かごを担いで、行李柳をもって行商して、お金にかえて、そしてその帰りには魚を仕入れてまた富山市内を売り歩いた。損保ジャパンの創業者安田善次郎はそんな商売人でした。大変信仰心が厚い場所です富山は。浄土真宗八年、仏壇を、ご先祖を大事にする風習があるので、安田善次郎は花を売っていたんですね。お米や果物だけではなくて、野菜だけではなくて、花を売っていました。つまり安田善次郎のルーツは花屋だったという歴史に僕は触れることができちゃっとうれしかったんですね。子供たちというか弟、妹、おさがりのことを養って、お父さんお母さんの許しを得て、大江戸に出たいということで日本橋の小船町に安田善次郎は、畳一枚、間借りをしてかつおのだしを売りながら、一方で両替職というのをその勤勉さをもって信用して、名を上げていったんですね。それは富山出身の人です。

他にもたくさんの人、浅野財閥をつくった浅野総一郎、これは京浜工業地帯をつくった人という風に言われていますし、歴史的な事業家が富山にはいっぱい配置しています。つまり富山は雪国でもあるので勤勉です。よく働きます。それから貯蓄率、家持率も日本一。教育にお金をかけます。車の保有台数、世帯収入も日本一。女性の人々が特に働き者です。女性の就労率も日本一の共稼ぎということですね。食生活では、お魚文化なので、お魚の消費額が日本一。それから、北海道からの昆布もいっぱい入ってきたので、昆布の消費額も日本一です。お米がとっても豊かに水が美味しいので、立山連峰からの富山湾には自然の生け簀と呼ばれる今はホタルイカの季節。ちょっと前冬の季節は鰯、シラエビ、そういった自然の恵みがたくさんあります。お魚の消費額、昆布の消費額も日本一。それからバナナもコロッケも日本一。これの共通項は働く勤勉な女性たちにおいて、タイム成分、つまりお刺身もパック外せば夕ご飯になるし、コロッケもちょっとソースとキャベツを刻めば立派な夕ご飯になります。コロッケは、富山の大阪屋さんというスーパーにいつも五個百円で売ってるんです。五個で百円って安すぎない？ということですけどチープな味はしません。それだけ人気アイテムのパワーアイテムなので、いつも開店するといつもあったかくて、ポテトのフレーバー油も悪くなくておいしい。だから富山県女性はほっておかない。お刺身もいいのは、安く買える。忙しくて残業のあるときはお刺身をパッと買ってコロッケ買って、パッと出すから、つまり忙しい女性たち、勤勉で賢い女性たちが富山には多いので、そういった食文化にも支えられているということですね。

ちなみに第三位なんですけど、カップラーメンの消費額が第三位です。今、朝ドラで日清やってますね。あれは、本当に池田にあるんですけど、まんぶくの記念館というか日清の記念館。池田といえば阪急グループの創始者、小林一三記念館もあります。大変ご苦労にご苦労を重ねられて、今日清は世界的な企業になりました。当時から夢を諦めずに、宇宙食をつくるとか、世界的な企業の中で、世界的なテニスプレイヤーに広告塔として何億という契約金を使って、日清というブランドを引き立てるように、世界にチャレンジしている会社なんですよ。私はそういうドラマがとっても好きです。ルーツを大事にする小林

一三さんは、このクリエイティブ・フラワーを実は、宝塚植物園を起源として、クリエイティブ・フラワーのホームページ入っていくとその歴史があります。それが、阪急園芸という会社になって、後にクリエイティブ阪急となって、当社が株式譲渡の件でクリエイティブ阪急となって、だから僕は、小林一三さんが花を通じて、人々に阪急沿線の価値の延長、人々を豊かするということを使命とした大事業家です。みんなも小林一三さんっていう人に触れてみてください。実は阪急グループの事業を引き受けするときに、そのルーツを辿りたくて、著書を何回も読みました。顧客の創造、これはピーター・ドラッカーさんという歴史的な経営学者がいるんです。まあそれに倣って阪急電車の顧客を創造するというコンセプトを持っています。

世界初のことをたくさんやられました。ターミナル駅、今阪急梅田本店、初めてターミナルに百貨店をつくったのは、小林一三さんが世界初めてです。その一番大食堂のカレーライス、当時はライスカレーと呼んでいました。それを、おいしいものをとて安値段で出したので大人気になりました。ド田舎であった宝塚に温泉を掘りました。宝塚劇団をつくりました。宝塚植物園をつくりました。ド田舎に、そういう集客マシーンをつかって、そしてその沿線の価値ということで、田んぼの真ん中走ってた宝塚線は、間あいに住宅をつくりました。日本初で、住宅のローン販売、割賦販売と当時言いましたけども、サラリーマンの人が家を、家賃ぐらいで毎月払う割賦販売、つまり家のローンを初めて日本に導入した人が小林一三さんなんです。なので、ド田舎で人が住んでいない田んぼの真ん中に行く阪急電車が、宝塚本線、宝塚劇場、今宝塚のスターの、松岡修造さんの娘をはじめ、女優さんでも宝塚のトップスターは今も芸能界で活躍しているでしょう。まあその一角に宝塚植物園があって、それをルーツとした会社がこの会社なんです。大変歴史があります。そんな半端な花事情ではないです。これは、一大事業化が作った、エンターテイメントであり、ホスピタリティであり、花にある文化をつくるという、生活を向上する、阪急沿線の人々が豊かで幸せな暮らしをしたいということが創業精神にたっているんですね。私は、そういったルーツをとて大事にします。そんな思いがあって、阪急花事業をお引き受けしたんですね。

2 花まつ青年奮闘記

2-1 大阪での修業時代と叔父

私は叔父にもお世話になりました。高校決める時も香里園駅で叔父は商売をしていたので修行に行きました。花の修行ではありません、果物の修行です。毎朝四時半に起き、京都の市場へ仕入に行きました。叔父は早起きで人よりも目利きをし、セリにかかる前に下見

して一番いい仕入れをする。それは利は元にある、という教えです。必ずキャッシュでお支払いする。それが一番の信用になるからです。そうして京阪一流行る果物屋さんをしていました。よどやという名前でした。私は四年間仕入れをして帰ってきて店の段取りをして、一日中足が棒になるまで喉がかわるまで呼び込みました。台湾バナナが北陸に初めて輸入したのは私のご先祖、御爺ちゃんの御爺ちゃんになるのですが、他の人が当時買えないパイオニアチャレンジな台湾バナナを輸入する権利を得たのです。それは勤勉さによってもたらされたもので、僕のDNAもそういったものを受け継いでいますのでチャレンジはし続けます。朝から晩までお風呂に入っている時も寝てる時も仕事のことを忘れることはありません。それは楽しいことだからです。希望に満ちた未来が掛かっているからです。一方で責任があります。グループ全社では五百人以上の従業員の方がいらっしゃいます。皆の生活が、給料がかかっていますので、決して安易なことは出来ません。私は期待に応え、少しでも生活の向上や質が高まるよう、努力し続けることが私の責任です。三十代、二十代の野心は通用しません、有名になりたいとか新聞記事になったりとかちょっと調子に乗っていた時期もあったなと振り返ると思います。でも謙虚である事は忘れません。感謝の気持ちを忘れません。

全てのことは私自身を成長させてくれる為にいろんな困難を試練を与えられたのでなと思えるからです。むしろそういう厳しさが辛さが、人の心が分かるような場面がなかったら私はもっと有頂天になって、放漫な経営者になっていたと思います。ですが、勤勉であること、人を思いやることそして人の役に立つことを忘れずにすることは私の使命ですし、私の与えられた命を生かしていくことですね。私はさっき三つの喜びといいました。生かされる喜び、というのがあります。生きているのではなく生かされているのです。人の役に立ちたいと思う。役に立っている喜び、成長できる喜び、そして感謝が深くなると生かされている喜びに通ずるということです。私の豊かな少年時代、母や家族の愛にたくさん包まれて、何一つ不自由なことなどありませんでした。笑顔の絶えない家族でした。大阪の叔父に四年間お世話になって商売の楽しさ、喜びを教えてくださいました。叔父は一日たりとも自分の休みを作りませんでした。お金はたくさん儲けているのに、叔父は今でも軽トラに乗っています。配達用の車です。大きなクラウンやベンツには乗りません。商売人は贅沢したらあかんぞ、と育ててくれました。勤勉さと節約、つまり始末と勤勉。始末とは後始末の漢字と一緒にです。始末せいや、というのは無駄遣いしさんなや、という事です。商売は儲かると派手に見えるので大阪商人見ときや、みんな派手な生活しとんで、でも富山の商売人は一生懸命働いてすればお金を使う暇がないんや、なのでお金が貯まるし従業員やお客さんに良くしてあげられるからと。夜には足が棒になり疲れてご飯も食べられずすぐ寝るという四年間でした。叔父は四年間の報酬として貯金通帳をくれました。二十歳のときに通帳を出してくれて三食付いて住まいもありましたのでお金を使う暇もなかったのです。洋服もジャイアンツジャンパーを着ていたんですね。なぜなら、叔父はマンションも経営しており私は休みのたびにマンション掃除に駆りだされました。ワンルームマン

ションだから回転が速く、ユニットバス掃除など業者さんに頼めば五万くらいかかるが僕に頼めば五千円。五千円が僕の現金収入。ワンルームにはいろんな洋服が残っていて、ジャイアンツパーカーを洗濯すれば使えるのでやる、といわれ僕は四年間それで過ごしました。12月8日、今も忘れません。富山のお父さんお母さんを助けてやれって言って四年間一生懸命月に十万円のお給料を下さいました。ハードワークで休みなしなので時給に変えたら安かったかもしれないですが高校生の私、実力もない新入社員で地方高、そんなカッコいいものではありませんが、よって僕は働くことをやめませんし、始末というのは現代用語でいうとローポストオペレーション。決して無駄なことは嫌いですがカッコいいこともお金がかかるのでしません。当然身だしなみはきちんとしています。それなりの立場ですから。社員教育も不十分かもしれないがなるべくお金も時間もかけたい。皆さんには心構えを伝えていきます。学ぶ意欲があれば人は成長できるからです。与えられる教育は人からもらった本は読みません、自バラを切って買ったテキストは読みます。勉強したいから。学ぼうとする人なのか教えてもらおうのを待っている人なのかでは人生は大きく変わります。大阪の叔父は一千万円の貯金通帳を私に初めて 22 歳の時に判を付けて渡してくれました。二十歳の時五百万たまった時に、叔父が大学四年間行くよりも親のすねかじって大学卒業したやつよりもずっと上やで、五百万分の分別が付くんやから。と励まし僕を送りだしてくれました。私の最終学歴は富山県立高岡商業高校経理科卒業テニス部キャプテン。高卒のコンプレックスが二十歳のころはありましたが、今は一つもありません。ずっと学び続けているので大学に行く人よりも実践によって勉強して鍛えられているから筋金入りなんです。絶対にへこたれないしあきらめない。一流の本を読めば一流の知識を身に着けることができます。皆新入社員には松下幸之助さんの本を読んでもください。「素直な心である為に」という本です。社会人にとってとても大事なテキストです。昭和の経営の神様は松下幸之助さん、平成の経営の神様は京セラの稲森和夫さん。昭和生まれ、平成を生き抜いて三十年、私は二十二歳の時に富山に戻っているので実質的なあの後継者なんですね。創業者ではないんです、私はたすきがけのランナー、いろんなこと挑戦してきたので花まつを作った創業者です。深い歴史と伝統に支えられたご先祖がいたからこそこの商売、小林一三さんの歴史的事業を引き継げることが出来たのは当社の歴史がそれくらい厚みがあったからこそです。先人のおかげなんです。だから私は自分の力でこうなったとは思っていません。若気の至りで二十代、三十代のころはそう思った節もありましたが、そうじゃないことを四十代で深く思い知らされる場面もあったし、深くその歴史に感謝をしています。東京ローズギャラリーも然りです。

尾上清さん、これは三年前の朝ドラべっぴんさんというのに出てきます。フェアリーズという子供服のブランドのノンフェクション物語。四十五年前に世界一のアパレル企業を育てた人がローズギャラリーの創業している。バラの文化を広めたいという思いです。三十五歳の時に思った十ページのところに出てきます。未来を予想しています。

2-2 花まつビジネスモデル

百三十四ページを開いてください。吉章は次のようなビジョンを書いた。三十五歳時です。どんな会社になっているか、会社は花文化を創造きじょうして発展、繁栄しています。花消費額日本一。これ富山県。年間消費額を実現し、幸せを創造します。名実ともに切花、鉢花、それからフラワーズ、フラワースクールで消費されている。花に関する消費額は富山が今日本一です。つまり富山県が日本一花文化進んでいる。というのを消費の定価も裏打ちしています。

私は花まつをオランダのようなモデル、小さい県だけど花の国、花のチューリップも有名だしね。もうすぐ野原にはあの砺波という場所にチューリップ畑がものすごく美しいんです。えーっと、あれは球根の生産が日本一なんですね。野山が美しいので私たちも三十、二十二歳の時、二十八年前は富山県は花消費額が全国四十、最下位グループでした。だからけんらんだけどもお庭が広いので、花を買ってまで、買わなくても、一方でとても貯蓄率が高いのでお花を買ってまで、買わなくても、けちなのかなと思ったけど、そうじゃないの。お庭に花が咲いているから買わなくてもいい。あぜ道に咲いているし、風光明媚な富山県の風景があるから。だけれども私は流通のアプローチ手数ががんばっているショッピングセンターに富山最大五十店舗つくりました。つまり近くに花屋さんがある。今日のお肉お魚牛乳パンを買うついでワンコインでお花を買えるようにしました。一束二、三本、かすみ草で二百円で売ってました。めっちゃ安いからめっちゃ評判があって行列ができるお花屋さんでした。毎日花を売りきっていました。お魚屋さんみたいにバケツごと完売するか行列が出来て当たり前なんです。そんな花屋さんかつてないから。

2-3 新しい出発

僕は初めてチラシを作って四号店つくった。チラシにはすごい花屋がやってきた。行列ができる花屋さんという真っ赤な。カラーだと高いから真っ赤なチラシを作って売り込みをしました。あの自分で印刷機買って印刷屋さん高いから僕のこれはいつも印刷屋さんみたいに真っ黒でした。水揚げもするし花も仕入れに行くし、トゲ取りもするし。そしてパックもするから眠る暇もありませんでした。楽しかったです。すごい花屋がやってきたって誰が言ったかって自分で言ってるんだから間違いない。まあそれで行列が出来て今もその記録はやっぱり破られていません。四号店の山室店は三日間で四百万売りました。一番暑い七月のオープンでした。それは本当行列ができてショッピングセンターに入らないくらい行列がつかましたから。まあ、あの、ショッピングセンターの人に怒られました。やりすぎだと。でもお客さん来てくれるからしょうがないよねって言って、それくらい大評判

となって四号店以来、出店オファーがたくさん来ました。なので、花の流通を進化されたウォーター、今でこそ当たり前となった二十八年前にオランダ式のウォーターバケットシステムのセントラルパッケージシステム、台車で搬送するということは業界で初で、リテールチェーンとして取り組んだのはジャパンフラワー花まつが初の取り組みでした。最新のモデルを次々と学んで、それを次々と投入させていったからです。なので、小さい富山県だけ日本一の花流通構図を生んでカルチャースクールを作り、生け花ということよりも出窓にフローリング、西洋スタイルに変わって、フラワーアレンジメントの文化も日本一の有資格者数が富山の公にフラワースクールではディプロマの発行数が日本一です。だから花のことを多く語れる人、技術を持つ人、たくさんいるんですね。まあ、両面においてアプローチして日本一の花流通のモデルを作ったので私たちは三十五歳時点で二十二歳から最初はお店ありませんでした。皆が机一本座っている部分に花を納品する仕事が私の仕事でした。

母も配達ができましたので、機動力が増えて当時大店舗法が緩和されて大型化スーパーが続々と出る時代です。そこに花を並べるだけ。いわゆる委託販売。置き花というんですけども、そこに置くだけだったら一日に一万円、二万円。つまり委託販売を僕が初めて花の小売りをした瞬間。なかば卸売ですね。並べとくだけだったら一万円売れるか売れないか、でも僕はそこに立って叔父に仕込んでもらった対面販売やったんですね。いらっしやいいらっしやい、今日はバラとかすみ草がお買い得ですよ。一束二百円ですよって言ったら、奥様が、今日花買う予定のないお客さんが家族の為にパンや牛乳、お魚を買った後、お肉を買った後に、僕の前に並んでくれて。スーパーのレジで、ああ今日は綺麗な花とあなたの元気さを買うわってことで買ってくれました。花も買ってくれましたけど、僕自身の一生懸命な思いも買ってくれたんです。今も忘れません。僕から初めてにこにことお花を買ってくれたお客さんはスーパーレジ終わった後にもう一回レジ行って買ってもらって。にこにこして僕に手を振って帰ってくれました。それぐらい花を買うと思ってない人が衝動買いしてくれたわけですね。一日置いとくだけなら一万円だった売り場が一日で三万円、五万円くらい。土日には広場を借りてシクラメンを売って一時期十万円、二十万円とりました。そしたらそんなに花が売れるのかということでスーパーさんがきちんと経営者の方が見て下さって、私の父の母もちろん自家の隣のおかけいちさん、松村きみこの息子かってことで信用があって可愛がってくださって。その後売り場を任されるようになりました。最初につくった店は高岡の古城公園の近く、中川店っていう一号店で五.三一坪の小さな店をオープンしていました。置いておいても、さっき言ったように一生懸命売ったので、そこそこ売ってたんですけど、セルフ販売で二倍三倍と売れるようになって、一日十万円以下の売上もなくなって、毎週二回一束二百円セールというのをやって。そのときは二十万円も三十万円も売れるようになりました。一気に繁盛店になりました。普通に置いとくだけなら年間一千万円売れたら良い方ですけども、三千万円どころか五千万円、そのお店はピーク六千万円まで売れました。

さっき、そういうベースがあったので福岡町に氷見という場所、次々とお店が出来ていて、私が卸売で二十二歳にたってから一年はお店はできませんでした。一年の間に与えられた小さなことを一生懸命やっていたら、ここも花売り場困っているから、次ここがオープンするからって向こうから声がかかって。与えられた仕事を一生懸命やりました。つまり目の前にあることを一生懸命にやった結果、範囲が増えてお店が増えてということが事実なんです。戦略が最初からあったわけではありません。一生懸命やっただけなんです。そうすると、お客さんが喜んでくれ、取引先から声をかけてくれ、そういう歴史なんですね。四号店できた以降は出店オファーがとてつもなくあって、まあ振り返ったら一年に十店舗ずつぐらいお店をオープンさせてきました。新卒者採用を花業界で始めたのも当社ははしりです。はしりというか、普通花業界は新卒者採用をやりません。経験者を求めるからです。即戦力が欲しいから。うちも人を集めるのに苦勞をして独立制度を作ったりっていうことを初期やりましたが、いずれも上手くいきませんでした。自分の為にやりたい人たちだったからです。僕たちは理念を作ったときにそうではありません。私たちは花を通じて幸せを創造します。新卒メンバーが私の考えに共感して名立たる企業さん、リクルート会長が来てましたけれども、地元の名のある企業に勤めるよりも、この情熱を持った正しい考え方、高い志を持った考え方に集まってくれるような新卒者第一期生が今も経営幹部の中にいます。つまり、良い考え方を身に着けた時に、その一個前の反省もあるんです。あのだんだん仕事が増えて誰のおかげで仕事があるんだ、誰からお給料もらってるんだという傲慢な自分もありました。全てそういう考え方は失敗しました。人が大量に辞めていた場面もありました。傲慢だったからです。何か違うなと思って立ち止まったときにつくった経営理念です。それ以来、快進撃は続きました。約二十五歳から出店が年間十店舗程で三十五歳の時に百店舗ぐらいの拠点を達成したんですね。富山のみならず、石川、福井と、時に岐阜まで持って行ったし、新潟県の糸魚川でも花運んだこともありました。上越にも花を持って行きました。つまり最大限やったんですね。

3 花まつ青年の快進撃

3-1 関東初出店快進撃 2008、100 店舗体制へ

これ以上挑戦すべきかどうかは、名古屋に、あるいは大阪に、あるいは東京に、ビジョンは果て無くいっぱいあったんですが、十分に幸せな生活だったし、十分に収入があるし、従業員にも恵まれていたし、まあ地元では手腕のある若手青年実業家としてちょっとちやほやされました。小さな成功に甘んじていて、三十五歳になったら四十代後半、くすぶってました。もっとやれるのにほどほどでいいって風に甘んじていた自分。あるいは更なる

リスクをおって行くのは怖かった自分。だから悶々として、居心地の良い世界に三十五歳から四十手前までありました。しかし、私はこれでいいのかと自問自答をしていましたので、この一番に書いてある関東初出店。やはり東京に出ようということを決意しました。これは阪急さん事業やる前の話です。関東にひよしというお店があります。今はもうないんですよ。ええと、慶応大学院のある東急東横線の町に当時コニーさんアピタっていう関東第一号店、コニーは名古屋の会社です。名古屋の会社が関東第一号店をだした。古いショッピングセンターに花部門をコニーさんが直営でやっていたんですけども、赤字で、当社に声がかかり、そこにお店を直営から切り替えてコニーさんの直営化で花まつ関東第一号店ができました。遡ること今 2019 年、十一年前の話ですね。私が今五十歳ですから、三十九歳の時の話です。三十八歳、九歳頃の話です。北陸三県で八十店舗ぐらいだった。もちろんセルフ納入入れたら百店舗超えたんですけど、直営店、当時で直営店の数はすでに日本一でした。小さな田舎町で密度濃くやっていたので、小商圈。小さな町でも成立するくらいにできるオペレーションモデルを確立していたのは全国でも事例がなかったんですね。だから全国の流通業者から、それこそコニーも平和堂も、それからカインズというグループがあります。つちやさんという社長なんですけども。それから関東にはかわごえごんしゃのやおこうというエチゼメントスーパーがあります。全部大手の流通の花部門の部長、あるいは社長も富山のセンターにご見学にいらっしゃいました。それくらい注目浴びるモデルを独自で持ってたからです。こんな田舎なのになんでこんなに花が売れるの。それは私が情熱をかけて最新のモデルを次々と投入した結果、従業員の人がついてきてくれた結果なんです。このモデルを持って関東に出て、これも一年以内に東横線はじめ隣の綱島の駅、きくだんの駅そしてそこに横浜線が延びますのでららぼーと横浜っていう大きな物件含めて、これも一年ぐらいで七、八店舗つくりました。僕やると決めたらやるんです。もう徹底的に営業開拓をやっていろんな人づてに素晴らしいご人脈も今振り返ると奇跡的な応援者がたくさん前向きに現れてくれました。三井不動産の常務になられたひらたさんとか、当時はコニーの創業権いしださんって方がお世話してくださって、コニーと開拓してくださいました。そんなことがあって富山のメンバーが皆東京行きたい人って社内公募したら手を挙げてくれる者が七、八人いましたので、逆に北陸では店舗開発しつづいたのでステージがなくなりました。関東出ることにしてやってみたら成功得たんですね。ああこれはいける東京でもいけると踏んで、やっていたところに今から十年前の 11 月 30 日に阪急グループのお話を私はスイスでその情報をキャッチしたんですけども、スイスは世界一花の人口一人当たりの消費量が多い国なのですね。スイスとそれと北欧でノルウェー、デンマーク、スウェーデン、これは幸福度指数が世界一なんです。花の消費額が高いところは幸福度指数が高いんです。今年のデータもノルウェーはじめ北欧の国が多いですけど北欧の国たちは花の消費が多いんです。富山も花の消費が多かったということは幸福度指数が高いんです。花の文化広げるといことは、幸せを広げるといことなんですね。データでも裏打ちされているんですね。私は定期的なリサーチとしてスイスも行きますし、

オランダのドイツで行われる今年も行きましたけども YPM という花業界の展示会世界最大規模のものもあります。新しい情報を全てそこにあるのでトレンドについて絶対に逃しません。情報こそ命だからです。織田信長が天下人になったのは、桶狭間の情報戦によって日本一天下をとった。秀吉も情報収集をおこたりませんでした。つまり天下を取るには情報こそ命なんです。私には未来がこうであろうという予測がつきます。さっき読み始めたところあとで読んでみてください。ほぼその通りに描いたことが実現しています。私が今から言うことも、五年後、十年後に必ず実現します。ビジョンが明確だからです。そこに戦略があります。

3-2 阪急グループ花事業の事業譲渡 2010

関東に十店舗作ったあとに 11 月に三菱 UFJ の当時の富山支社長から連絡があって、松村さん東京の案件ではありませんが関西でビックネームの売り案件が出ています。僕が実は買いに出たのではないんです。阪急さんが花事業をお困り事になって赤字事業になっていたのを売却を決められたのですね。よって全国の優秀な花企業のお声かけがあって、青山フラワーマーケットさん、サトウ花店さん、それから業界さよっての日比谷花壇の全部お声がかかっていました。僕らはもう一番最後に当て馬にされるがごとく、最終コーナーで声がかかったんです。なぜなら 12 月 15 日にはもう移行表明、書類を作って出さなくちゃいけない。もう二週間しかない。スイスからすぐ折り帰ってきて僕は缶詰になって一人専門家、弁護士、MA の仲介のはしりデータ、それから公認会計士、タスクチームをつくって阪急インターナショナルパーティーにかんづめになって資料をつくりました。間に合うように。うちの資料はもっとも良かった。阪急さんにしたら良い会社によりたいから、巢恋でも高く買って欲しいから、ということで僕らが最終的に滑り込んだんですけれども、十社応募あったうちの三社に絞られました。

最終、意向表明は間詰め書きより詳しい情報を改善されてインターナショナルホテルの一室でまた間詰めによって 1 月 15 日まで、もっと深い資料を作りました。

事業ビジョンを製作しました。その資料の精度が我々が最も高かったし、阪急系企画室のレスポンスに答えたのが私たちだったから。

でも一方で関東の展開を手につけていました。もし、この事業が決まるなら、いくら僕が情熱があっても関東の事業と関西の事業をいっぺんに引き受けることは冷静に考えると無理と思いました。でも、これはふつう考えたら富山の田舎企業が阪急さんの事業を受けられるはずがない。と言いました。ほかの身内に話してでも、誰も信じてくれませんでしたし、そんな大きい話に来るはずもないし、できるはずもないと思っていたし、みんなは逆に言うと富山で十分な成功をしているんだからやる必要もない。もっと忙しくなるのは嫌だ。みたいな雰囲気でしたが、私が何かに駆り立てられるように資料を作りましたし、

ビジョンが見えました。チャレンジしてみたいと思いました。

結果、当時のことは高倉さんとかここに居る飯田さんが知ってくれてましたけど、40歳になりたての僕が1月15日に3社選ばれた最後の最終コンペでも勝ち抜いて1月31日に企画室の重松さんという方からスイスに電話がかかってきて、私はスイスダムへの切符を得たのでもともともう一回スイスに行く予定になってたので、スイスに居たらまた良い切符が得られるなど思っていたら、またホルンのこのトレスの切符をもらいました。

ジャパン・フラワーさんに決まりました。というお話でした。責任と背筋が伸びて、私さっきの死にかけた話で助かった理由は般若心経もそうなんですけど、もしこの子が助かるならこの子をおんぶして、四国88か所のお返礼詣りに裸足で行きますと仏さま、神様に祈ったそうです。三日三晩寝ずに。おぶってね母は真夏でもアスファルトが焼けていても冬がもし、冷たい雪が降っていても裸足でお遍をする。あなたには、お経もいっぱいあがっているしご利益がいっぱいあるので。つまり、四国88カ所を小学校に上がるまで3回母は僕をおんぶして連れて行っているんですね。その写真が残っていて富山の会社の応接室に私の父が日本画を描いているのですが、大きな大きな絵を僕がおぶられた母がお遍路さんの姿になって、お遍路してるというのが扁平の衣装もいただいたりして、それを忘れない。僕が命がながらえて生かされてることを忘れないがために会社の応接にそれを今も飾ってあるのです。

そんな歴史もあって今があるんですけども、つまるところ当社に決まった瞬間に背筋が伸びたという話をしましたが、逆に言うと大変大きな事業体を引き受けたんです。

当時の富山、石川、福井の総売り上げは17億8千万円。20億の会社にするために、東京に出ました。私は30億のグループを作るというビジョンを追ってました。

自供規模も売り上げが目的ではありませんが、従業員さんを喜ばしていくためにはステージがいるし、伸びていくために舞台としてのお店がいります。なので関東に出たんです。飽和感がだからですね。スクールも一生懸命やりましたし、産地開拓もしました。ベトナムに農場も持ちました。あらゆることは精神的な取り組みをやりました。

地方企業ではありえないチャレンジもやりました。でも小さな成功に甘んじてたことに気が付いて、くすぶってた自分を奮い立たせて東京に出たおかげで、実はこの東京進出があったおかげで阪急さんは、田舎しか展開していなかった会社だったら当社にはたぶん選んでおられなかった。当時の担当しておられた木村部長がいらっしゃって後にビルマネジメントの社長にもなられるくらいの器の大きい優しい方で、よく物が見える人でした。

富山にも、事前に当社の起こした資料を見て視察にいらっしゃいました。会社の実態を見に来られました。木村部長は、いらっしゃった上に母がね、こういう性格ですから、今日は大事な大事なお客様がいらっしゃるので、会社の前を綺麗にしといてほしいと言って落ち葉の季節を過ぎる頃でしたけれども、たくさんある落ち葉あるのを掃いてねその掃除してあのおばさんは掃除のおばさんですか？あれは私の母なんです。木村部長が当社の前をタクシー呼ばれた時に言うと、ああ頭が下がりますね。つまりこういうお母さんの下で育

ったんですね。と木村部長は見てくださったんですね。ホテル事業の人たちも総支配人は全部富山のやつを事前に見に来られました。当時加藤常役という方がいらっしゃって、加藤常役は事業の総責任者でいらっしゃったので、売却方針が決まった後、社員さんにまだ伝えることができないんですね。ルール上、極秘事項だから。でも私にサインを送ってくださいました。

ほかの企業のいろいろな条件付けて、入札してますけど、松村さんのところは一番、誠実だし一番一生懸命だし、一番従業員のことを大事に思ってくれてるってことを当時、加藤さんは内部情報で言っちゃいけないことも僕に耳打ちしてくれました。

つまり、引き受けてくれる従業員の方のことを想って、松村さんに是非ほかの名立たる会社よりも松村さんがってことで富山に来てくださった時に、一本サンダーバードを遅らせてそんな話をしてくださったんですね。

そんな方々のご恩があって加藤さんが肺を患われていて引き続き2年3年いててくださったんですが。当社の顧問として。数年前、亡くなられているんですけどもいろんな人のお力添えがあって奇跡的なことが形になったということなんです。

3-3 事業継承と創業精神、野心と志、野望と理念

阪急グループの花の地行等とはこの4月1日でした。今日なんですね。丸10年前の今日です。この会社がいよいよ10期目に今入ります。私が40歳の時です。当時たぶん、飯田さんも高倉さんも新社長がやってきていわゆる、M&Aですから、従業員さんは身売りされた立場です。阪急グループという大看板のもと、大企業の事業としてやってたんですよ。僕は何しましたかといいますと3年間、リアルな話をしておきます。大きい企業の赤字事業、花部門、同じ会社には阪急そばという儲かってる事業があり、造園という公共高知みたいな安定収入を得るものがあり、その部門は残して赤字事業だけ切り売りされたわけです。捨て子になった気分。大資本のご家紋のもと働いておられた人たちが田舎企業の傘下になって資本が変わることはそういうことです。

私は事業買収という言葉は今も使いません。事業譲渡。もっと言うと事業継承させていだいた。それは従業員さんに怖い目で見てもらいたくないからだし、審議は孫陽政審を引き継ぐということが本質にあります。敵対的事業買収ではありません。事業再生型の譲渡なんですね。つまり、赤字事業を再生させるのが私のミッションです。

それは3年間とても苦労がありました。従業員さんを例用しませんでした。法律的には、契約的には従業員の雇用を維持するという時分が紳士協定では入っていましたが、法律的な縛りはありませんでした。つまり、リストラクションと呼ばれる従業員カットを早いうちにやればもっと事業を早く黒字化しました。そこには手を触れずに仕入れの見直しとか色んなコストダウンを富山で培った良法を一面に入れてなんとか大幅な赤字事業を1年目

でトントンぐらいにもってきました。2年目は少し黒字が出ました。でも3年目もなかなか大変でしたけれども若手の抜擢を三年目にやりました。飯田さん始め柿久保さん始め色んな人を抜擢することによって、言ってみると定年間際の方も多く居られて会社来たらまず新聞開くみたいな人たちも本社にはいらっしやいました。お給料は高くプライドも高く仕事をしない人がいっぱいいらっしやったことも事実です。でもその人たちに何か深い責任があるわけではありません。大企業のルヌバイの体質にそして負けこんだ組織の中にあって危機意識ありません。僕は危機感と共にみんなの従業員の幸せを描いて一生懸命やりましたが、このように情熱をもってきましたがなかなか言語が通じなかったり、一生懸命さがしらすらしくなったり空回りしたりといことも初期にはありました。ですが、想いを諦めませんでした。そんなことで、花事業の譲渡を頂いた。私個々のポイントは事業継承をしたM&Aは大企業のぬるま湯体質を意識改革をしてチャレンジをするということでした。これが3番目に通じます、事業継承総業績。私は恥ずかしながら野心という言葉と志を対比して書いてあります。野望と理念と書きました。もっと多くの人を幸せに導くには公明正大な大義が必要なんです。それはうたい文句では付いてきません。心底心理である理想の審理である経営理念をいつ何時も忘れずに人の役に立つこと。自らが成長すること。生きがいを持てる会社を作ることとをずっと繰り返し自分の細胞にも叩き込んでやることが志となりました。野心ではなくて、野望ではなくて理念となりました。M&A株式は売買によって株式を手にして経営店を奪ったものではありません。経営をゆだねられて引継ぎさせてもらったことをこの3番目では言いたかったわけですね。

私はつくづく事業とは生き物です。生きているからその人の考え方が隅々に現場に出ます。私の一挙手一投足が心持がすべて会社で起こる良いことも、それから悪いこともすべて私の心の一つだと思っています。責任とそれから指名、指名とはミッションです。私はMVPという言葉に大事にしています。さっき、うめめUMMと言いましたけどMVPは覚えやすいので覚えようとしなくてもインプットできます。モストバリュープレイヤー。イチローが野球を愛していましたと引退。記者会見で言いました。私も花を愛しているし仕事も愛しています。ちょっときざだけど愛するくらい仕事を想い花を想いとすると花が教えてくれます。イチローには野球の神様がついていました。あれだけ天才的プレイヤーで才能はもちろんだけど人知れず努力を続けた方ですよ。

つまるところ私は思うに使命Mはミッション、Vはバリュー。今みんなにずっと話しているようなバリューが価値が仕事の価値。人生観。つまり職業観。人生の価値。人生観。これをみんなと共に深めていきたいし共感しあいたいし切磋琢磨したいと思っています。それが企業理念に表れています。それが志になっています。

3-4 粉骨碎身と企業文化カルチャーとは耕すこと

粉骨砕身とは今私が話しているような心のありさまを言います。企業文化とカルチャーとは耕し続けることです。このバラは土工栽培で育っています。ほとんどのバラはロックルーフ栽培と言って水耕栽培です。三食ひねるつぎドリップ栽培で点滴栽培とも呼ばれ点滴っていうとベッドの上で病人が栄養、アミノ酸と糖分、ブドウ糖がそしてお薬が入ってということになるんですね。確かにステムのしっかりした太い体技の花がたくさん咲くのは水耕栽培です。ローズギャラリーのバラは土工栽培です。土作りを大事にします。自ら根っこを下に下に伸ばすんです。運ばれてきた栄養を飲むだけではありません。自ら大地に根を伸ばす。これは耕すということなのです。自分は足元を輝かせてください。素敵なバラたちは、自分の根を幹の根と合わせて細かい根っこを出します。温室育ちのバラはぱっと飲むと土をぱっと離します。強いバラはぱっと抜いても抜けません。雑草抜きをみんなやったことがあると思うんですけど、誰も水をくれません。誰も肥料を与えてくれません。でも枯れません。アスファルトの根っこにも根を深く下してきます。だから土を掴んでるでしょ。細かい根っこがあるから土を離さない、離したら大変なことになるということを知っているから。与え続けた人は根っこを離します。細かい根っこが深く入っていません。人間と一緒にです。与えられたものは移ろいやすい。自ら得ようとしたものは、植物たちがバラたちが根っこを深くしていく作業と何ら変わりはありません。ですので、当社のカルチャーはコーポレートカルチャーは根を耕すということなんです。学び続けるということなんです。学習し続けるということなんです。成長し続けるということなんです。これが私が第一にしたい文化です。カルチャー、コーポレートカルチャー文化。風土という言葉があります。風と土です。その会社にその畑にどんな風がそよいでいて風とは言葉、考え方です。どんな土、目に見えないような考え方です。深く耕されて豊かな土は豊かな栄養を水分を与えてくれるため、立派な花が咲き立派な葉が育ち、立派な実をつけます。そんな人であってほしい。コーポレートカルチャーとは耕すこと。カルチャーはカルチベートが語源です。カルチベートというのはまさに耕すことなんです。社会で習った歴史で習った四代文明は肥沃な川のもとに文化が育っています。その前までは四大文明の前までは人間の社会は定住生活ではなくて、修行して生きて行かなくちゃいけなかった。でも肥沃な川が豊かな森の資源を運んで川浴いが豊かになって反乱を繰り返してね、そこに栗の木を植えてアワを植えてそしてお米を植えて麦を育てて穀物の定住生活が集まったんですね。人間は定住生活をすることによって文明を作り文化を育んだのです。つまり歴史を見れば一目瞭然。自分の足元を耕す人が文化的になるし、文明的になるし、かつ現代社会に置いても自分の足元を耕すこと。それは仕事を通して自分を高めることと同意語です。自然のせつに断りに通じているわけです。それが生き方です。私たちはそういう集団でありたいし、人から誰かが何か私にしてくれるという甘えたような人は1人もいてもらっては困るのです。自らを成長するには自らが勉強する意欲があればということです。無知の知という言葉があります。知らないことを知っている。井田さん知らないこと多いよね。はい。井田さんにこの間なんか日本語教えたんだよね。日本語がまだ上手じゃないの

で。でもそれは井田さんは素直に分からないことは分からないって言える人です。分からないことを分かったふりをする人はいけない。難しいことを難しく言う人は難しい人。難しいことを簡単に言う人は素晴らしい人。僕もなるべくいろんなことを言ってるけど心理をなるべく自分の言葉を使って簡単に話したいと思ってこの時間を過ごしています。僕は耕し続ける人でありたいしそこに文明文化も生まれるし、ジャパン・フラワー・コーポレーショングループがクリエイティブ・フラワー・コーポレーショングループが今後も活躍していくということです。5番目順境の時、逆境の時、良き考えを良き言葉、良き行動と書きました。この本も是非人生の一冊で手元に置いてください。素直な心であるためには松下幸之助さんの原因と結果の法則というベストセラーがあります。100年前イギリスのお医者さんが書きました。ジェームズ・アレンという方です。サンマーク出版から出ます。もうベストセラーでこれもアマゾンでポチってやると500円ぐらいで買えると思う。新しい本も人生の一冊になるから1200円300円かな。原因と結果のその一説にイギリスのガーデナーのこと。良いガーデナーは自分の庭を耕かす。そしてちょっと気を抜くと雑草が生えるから雑草が出たら摘み取る。つまり良き言葉を想い良き考えを想い良き言葉を使い良き行動をするのと似てるという説が私は好きなんです。自分の心の中に良い時こそ悪い種がまかれています。調子のいい時に調子に乗ってはだめ。良い時こそ気をつけなくちゃと思わないといけない。その時に悪い雑草の種がまかてる可能性があるから小さい時に摘み取っておきなさいねという説があります。すごい読みやすい本。30分もあれば読める本。是非買ってください。その本は人生の一冊になります。人生の生き方を考え方を書いてあるからです。

3-5 順境の時逆境の時よき考えよき言葉よき行動

私はいいい時こそ調子に乗っていたのでそのツケがまわってきたなと思う瞬間です。でもそのどん底に落とされた、あるいは落ちたと感じた時にああいう動きのああいうところが悪かったんだなと思いを改め反省し、むしろ悪い時こそいい種がまかれるんだなと思いました。これはすべて自分の経験から来ています。人間万事塞翁が馬という言葉があります。いい時も悪い時も必ずその考え方1つだけでよき面も悪気にもなるという言葉です。人間万事塞翁が馬、順境の時、逆境の時、良き考え、良き言葉に行動ということ覚えておいてください。ジェームズ・アレンの原因と結果の法則というので出てきます。関東の開拓した店舗は私が相性の合う経営者、花を一生懸命やってるある店舗切り返しされているサトウさん、ジャステージという会社、割と新しい若い社長ですが、全部その方に全部お任せするようにしました。阪急事業を引き受けるために。そして阪急事業に集中しました。関東にも一定の実績を短期間で作っていることということも阪急グループの評価の1つでした。関東のチャレンジをしてなかったら、阪急グループは当社をたぶん

選んでなかったでしょう。人間万事塞翁が馬の1つです。全事業を任せて、大阪に集中しました。5年目とともいい利益が出ました。万全だと思いました。関東と関西と東京を行き来する生活でしたけども月曜日金土日は富山に行って、火曜日は朝4時50分の富山始発のサンダーバードに乗ると大阪駅に8時25分に着くので、フェニックスのB2の本社がまだ無かったとき店長管理をしていました。朝一できて8時半がみんなバケツひっくり返して店長管理やりました。みんなよく着いてきてくれました。クリエイティブ・フラワーの花事業が赤字だった事業がびかびかの黒字事業に生まれ変わりました。ところが私が任せてしまったナンバーツーの人がつい3、4年前の話、2・3年前の話ですが私の意に反することを次々とやらかしてしまい任せた人は私がその人を選んだので失敗だったんですけれどもいい会社だったのが一気に一旦赤字に転落させた場面がありました。私は人を見る目がなかったのだな、大変恩義のある方の息子さんでしたので信じておったんですが任せるといことは難しいことだと経験しました。やはり私自身が全事業責任を持って私自身が経営をやり尽す。最後に渡って現場も含めてやり尽したという決意をしました。よって、本年度は悪いものを全部やりかえしてあるべき姿に戻してクリエイティブ・フラワーは黒字化になりましたし、またこの1日みんなが入ってこられた2019年4月年度新しい年度に切り替わったんですね。新しい年号も付きました。2019年度4月の当社は過去最高利益を表に掲げることができる位の数字になっています。そういう編成を10年色々な苦節、それから艱難辛苦、波乱万丈をお陰様で生かされて守られて今現在があるなと自分の実力ではありません。不思議な事がいっぱい起こりました。季節がありました。守っていただきました。ご先祖は見放さなかったです。神様も仏さまもいらっしやると思いました。

3-6 ローズギャラリーー銀座三代目誕生 2018.11.1

そんな場面でローズギャラリーは去年の3月一日に阪急さんの事業譲渡のごとく当社に経営を任せてくださいましたレリアンさんという大きな大きなレナウングループのトップブランドです。婦人服の。紳士物はダーバーを作った会社がレナウンです。その創業者が尾上清さんです。45年前に全職を降りらえてローズギャラリーを作ったんです。衣食住と呼ばれる世界でファッションは世界水準の一流水準の事業になった。日本人女性の美しいお洋服を期待されるようになった。日本の女性たちのファッションは世界水準になったことを確認されたら60歳で全職を降りられて、ローズギャラリーを創業されました。残念ながらご夫人たちがバラをある生活をしてらっしゃるご夫人たちはまだ少ないので衣の世界、衣食住の衣の世界、ファッションを一流にされた尾上さんは、暮らし、生活、衣食住というと住。インテリアのところに目を付けられて、バラの事業を始められるんですね。世界的な事業から全資材も投じて御殿場に10億以上の投資をされ、当時ですよ。他が絶

対真似できないような栽培システムとブランディングをし一流リッチに六本木に一号店が出来て、伊勢丹新宿も他のブランドを差し置いてご宴席関係が他にも一等リッチに出し、高島屋、日本橋店、高島屋二子玉川店、横浜店、横浜店は今年60周年になります。一流ブランドを差し置いて一番いい場所にローズギャラリーを構え、富裕層の方中心に圧倒的なご支持率があるのがローズギャラリーというブランドです。それも御多分にもてる時代の流れと共に5年前、レリアンブランドはレナウンから伊藤忠商事に資本が変わってM&Aが行われています。ダーバンとレナウンは中国資本に切り替わりました。時代の流れです。大手商社はレナウンの中のレナウンブランドは会長の岡藤会長のリールで大変重要な位置付けでのM&Aだったんですね。結果、花事業はついでにありました。大赤字でした。3億5千万の売り上げに対して年間1億円以上の赤字を生む事業でした。レリアンはその部分の1億の赤字はへっちゃらな会社でした。お洋服が高級ブランドで売れているからです。ですが普通ありえないくらい赤字幅にも関わらずその事業が大企業の1つの部門として本業が儲かっているからということで放置されていました。イノベーションはほぼありません。いいブランドといいお客様によって支えられてきましたが、新品種導入はありませんし非常にオールド型のありえない事業だったんですね。ですが、商社は赤字をほっとくわけにはいきません。3年前に阪急事業を再生させた人。言ってみたら業界の再生請負人としてその前にもトピックは変えていませんが阪急事業を取得したのち、1年後にニチレイという大きな冷凍食品の会社が花事業をやっている、八ヶ岳にある三千坪のガラス温室を引き継いでいます。上場企業の花の譲渡はそれで2店目。それからバツという100円ショップの上場企業が関西にやはり花祭りという名前で今、上本町のコノカはその前身は花祭りというブランドだったんですけど、その店舗も引き継いでおります。それで3件目。レリアン事業の花事業を築いたのは4件目。大手花事業、大手の会社が花事業を当社に事業譲渡したのはローズギャラリーで4件目になるんです。大手事業のM&Aを4件もまとめてそして事業再生したのは後にも先にも当社だけです。つい最近2月に日比谷花壇さんが小田急フローリストを買収しました。木嶋さんという社長のビューティー花壇という熊本の会社が葬祭業中心の会社ですけどもフラワー芸と家紋かつてキリングループのフラワー事業にあった家紋を事業譲渡に。ようやく業界のM&Aが他業種に比べて活性化しました。つまり私たちは大手花企業の花事業を事業譲渡を受け、そして同時に従業員ブランドもピカピカにするというのをこの10年間やりぬいてきた会社です。そういう実績を見て伊藤忠は当社にアプローチして3年間レリアンの花事業ローズギャラリーのコンサルティングを引き受けました。1億あった赤字を1年に2千万ずつコストダウンをし黒字のストーリーを5年で黒字化にしますという請負を私がやりました。用賀に本社があります。田園都市線双子多摩湾の隣の駅です。私は週2回そこに通い、店長を集め意識改革から神殿ルートの見直しから阪急さんで培った事業もありました。並行して東急グループの東急ストアの花事業、東急フローラというブランドです。東急フラワー会社という会社も東急電鉄の計画救出から受注を受けてコンサルティングを引き受けて子会社の活性化をこ

れも赤字事業でした。私が入ることで黒字化に成功しました。カインズグループも土屋社長が直々に私に、ご依頼があり花事業が赤字だからということで色々な仕入れ改革にお役に立ちました。つまり私は今まで言ってきましたけど、大手の花事業はほとんど赤字なんです。大企業のぬるい体質とプロフェッショナルスペシャリストがないから。私にかかれば3秒で黒字にします。このセリフは未だかつて使ったことはありませんが本音はこうです。ですが安請け合いはしません。今始まっているのはドトールコーヒーの子会社、マグナという会社、銀座4丁目にドトールがあります。その前に、銀座4丁目フラワーというドトールの子会社がやっている花屋が銀座4丁目の角にあるんですね。このコンサルティングは今月から先月から始まりまして、私は銀座4丁目というのは世界の4丁目ニューヨークの5番ないと一緒に。それを再生するというコンサルティング、コンサルティング費用を頂きながら始まっています。私のシナリオは5年後10年後明確です。いずれ、また内緒の話だけでもそのドトールさんがやっている花の小会社は私にとって業績を変換し、かつ、ブランド替えをすることをおすすめしています。銀座4丁目の角にもローズギャラリーハイブランドを導入すべきですということを、ドトールコーヒーの創業会長、名誉会長、鳥羽さんにご支援申し上げ、その大きな方針を受託されていまして私は1年間かけて現場の人ともコミュニケーションをとりハイブランド化に向けて準備が始まっています。理念理想に対して戦略があります。戦力に対してはより現場に戦術がいます。戦術を支えるのはテクニックだけではありません。テクニックはいくらでも繰り出すことができます。何をどうしたいかという高い志によって人は心が動くし行動が伴うんですね。僕は田資本の大きな企業の傘下にあるぬるい体質を情熱を持って語ることによって僕らの仕事は素晴らしい仕事なんです。花の文化を広めて日本一世界一の幸福と指数がもっと身近に感じてもらえるシンボルな花なんですよということを語り続けていきます。よってローズギャラリー銀座3丁目誕生というのは尾上清さんが1代目、伊藤忠が2代目、三代目が松村吉彰。ジャパングループを代表して銀座ローズギャラリーという今まで私が来る前はレリアンローズギャラリーでした。私はブランディングを替え、商標登録を替え、ローズギャラリー銀座を商標登録しました。ニューロマは銀座ローズギャラリーを前面に打ち出していきます。

3-7 グループ経営推進.WEB 銀座店オープン4月1日

今日4月1日 e コマースの銀座ローズギャラリーのウェブ店がオープンします。2, 3日もうちょっと最初の詰めがありますが e コマースがいよいよ始まります。相当な準備、それから時間、コスト、デザインすべてオリジナルなものです。絶対に成功させるべく、銀座を世界的ブランドにして行くということをシナリオは始まっています。ミセスローズ誕生のブランディングとあります。

3-8 ミセスローズ誕生ブランディングとは 2019.4

このバラは次女です。162番ちゃんは私がプロデュースししっかりして、香りが2.5倍する。あとでこれここに置いておくので香ってみてください。今までのバラの量と質が全然違います。最高のバラをデビューさせていく。4月6日のミセスというファッション誌、ぜひ立ち読みでもいいし、ぜひ買ってください。お母さんたちが読むぐらいの高級ファッション誌です。裏面はカルティエの広告が出ています。4ページローズギャラリーとミセスがコラボした新品種のバラ、つまり、ファッション誌としては最高峰の歴史のある本です。これは文化服装学院という専門学校が経営舞台でなっているんですけども、何が言いたいかというとコシノジュンコさん9期生で装苑というタイトルをとられパリコレデビューを果たしてらっしゃる。そういう歴史のある出版社なんですね。専門学校で活躍した。世界的デザイナー高田賢三、などなどはじめ、すごいデザイナーをいっぱい生んでるんですけども、その出版社がミセスというネーミングライツを欲しいといわれたので私の温めてきた一番の最高品種を投入してミセスローズリュクスという名前で4月6日にリリースになります。大阪ではフェニックスが特約として予約受注をとります。業界初のアプローチです。1本3千円の最高級のバラです。花の姿が変わります。咲き方ですね。花の色味が変わります。再変化します。優しいフレッシュなピンクキュートからプリティピンクに、大人になるとパールピンク、ファッションセンスでいうとトレンドカラーを身にまとうような女性の一生のような色変わりをします。落ち着いてきて、30代40代になると自分色、ファッショントレンドを問わず自分に似合うようなお洋服を仕立てていく身に着けていく、香りもそうです。最初の香りからミドルステージの香り、最終的なジャストノートはまるで香りが変わります。

4 花まつりのビジョン

4-1 ビジョン日本一のフラワーカンパニー未来へ

ローズギャラリーでしか売れない所用登録したバラを販売していきます。大手ブランドとドッキングし、ネームライセンス権を1000万円で販売するビジネスが始まりました。外資では、例えばレクサスローズ、BMW ローズ等、ブランドを彩るバラ、バラを持っているブランドとして高級ブランドを扱う会社と提携していきます。他の花屋には真似できないブランディングをしていきます。

ミセスローズ始め、シェノンシリーズ、シリンダーシリーズをフェニックス、ローズギャラリーで兄弟ブランドとしてフェニックスは関西一、ローズギャラリーは日本一のブランドとして展開していきます。コノカ、HSにも新しい業態を投入していきます。5年後10年後には銀座のWEBショップは日本一になるシナリオです。

日本一の志を持った花屋です。僕自身が美しいと思う事を人任せにせず、自ら切り開いていきます。それを僕自身も学びました。そしてグループ全体を導いていきます。

新業態の取り組みとして今年中に5店舗の出店予定がWEBを含めあります。

みんながこの会社を選んでくれました。ようこそおいでくださいました。人間味溢れる会社です。新入社員のみならず先輩たちがエネルギーを貰っています。

この入社式は新入社員の為の会でもあるが、先輩たちの会でもあります。

花を好きになって下さい。花を愛してください。それは自分自身を大切にすることに通じます。