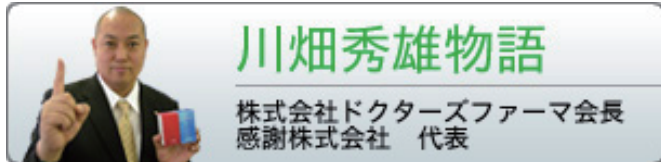


「成功の原石」を持っている皆様へ川畑が 売れる！伝わる！儲かる！ノウハウを伝授します。



1969年1月20日、横浜生まれの41歳
小学校時代

小学校の頃から母親の新聞配達を手伝い、自ら商いを起こす。
夏は深夜2時3時に起きて、森に入り野犬やすずめ蜂や蛇と遭遇しながら、気合いを入れカブトムシやクワガタ取りに夢中になり、ペットショップや近所の同級生に販売する。中学に上がると、年齢をごまかして深夜コンビニ弁当工場でアルバイトに明け暮れる。当時私の睡眠時間は、1時間から3時間あったか記憶にないくらいでした。授業を受けたというより記憶がないということは、そのときずっと睡眠学習をしていたのでしょうか。(笑)

中学時代の頃から毎週水曜日は学校を遅刻してでも、宮尾すすむの「日本の社長」を見ることを最優先し、必ず日本で何か大きなことを成し遂げる社長になろうと決意していました。中学当時思ったことは、猫も杓子も大学に入って大手一流企業に就職して大手社長になるのには時間がかかるし、おじいちゃんになった頃に社長になる遠い道のりを選ぶのではなくて、人生一度きりだから、失敗してもいいから貯金を500万円貯めたら自ら会社を起こして社長になると決意していました。

高校時代、川畑プランニングの立ち上げ

高校は定時制を選び、昼は調理師専門学校で調理師を目指す。
数々のアルバイトを経験後、18歳で貯金が500万円貯まり独立。川畑プランニングを立ち上げ、シャッターにフィルムを貼る仕事を始めました。
商店街や、パチンコ店・旅行店・宝石店など数々の店舗専門に飛び込み、仕事をありがたくいただき、お客様の満足以上の感謝される仕事を心がけてやりました。
次第に次々と仕事が入り従業員も雇い順調にいき、社員に会社を任せて私はさらなる挑戦の為に飲食店に修行に出かけました。
わずか3ヵ月目に私がアルバイト責任者として任せられ、肉、野菜などの食材の発注からアルバイトの教育、社員・パートアルバイトのシフト管理まで行う店長と同じ仕事をしていました。当時親戚様のような不思議な人と良く言われました。いつも燃えていたので当時漫画で流行っていた「燃えるお兄さん」とも言われていました。店を任せられてから売り上げがグングン上がり、全国のとんかつ店でなんと、当時坪数その他含め一番の売り上げ店になりました。朝から夜22時まで行列が絶えないお店になりました。

最愛の母の死を乗り越えて

母は癌で余命3ヶ月と聞き、すべての事業を辞めて母につきっきりで看病し1年間生きたが他界。ある夜、母が枕元に現れ「お客様に笑顔を伝えなさい。」と・・・もう一度ゼロからやり直す決心をして佐川急便の面接を受けました。
(私の著書「7人の大逆転人生」には記載されていません)当時、面接人数20,000人。5次面接まであり、面接から就職まで半年かかりました。
私は合格者50名の中に入ることになった。地獄の江の島研修を経て、「相模原営業所」に配属になりました。
2年半働いた頃、F Cハンバーガー店オーナーから現在運営中のお店を買ってくれないかと話がありました。
業界用語でテイクオーバー(既存店中古物件)大赤字のお店を中古で200万円で購入し、佐川急便を円満退社しました。

再出発。100億円企業社長経験 そして成功と挫折

ハンバーガー店オーナーとして再出発。
お店を活性化させ、売り上げは3ヶ月後に2倍、半年後当初の売り上げの3倍以上になり、キャンペーンでも1位達成し、接客サービスから商品、お店の清潔さでも地域No.1になりました。
その頃、大手不動産会社「不動産業・外食事業・ゴルフ場・レジャー産業」を経営している会社会長からヘッドハンティングされる。我が社の社長をやらないかと言われ宮城県にある豪邸とベンツ数台を用意され、給料もかなりいい条件でしたから、26歳の当時の私は、大きな財力と会社社長という肩書の魅力に浮かれて、雇われ社長を5年間やりました。ある日、魔がさし個人的に先物取引に手を出し、あっという間に2億円の借金をつくってしまいました。世の中簡単に2億円という借金になるんだぁと感じました。会社社長を辞任(会長は辞任をとめました、私自身の心が・・・)。3人の子供と共にワゴン車1台に布団を積んで、仙台から上京、横浜で冷凍食品倉庫派遣アルバイトをしました。当時タンスボックス2段重ねの上に布団を敷いて1年半暮しました。

ひたすらに仕事を励む日々

その後、ひたすら成功を目指しました。
中華宅配店の元住吉店に就職。1週間後店長になり、元住吉店のそれまでの月間売り上げ400万円を、3ヵ月後には735万円に達しスーパーバイザーに昇格。目黒・自由が丘・蒲田・元住吉・含め前年対比136%アップ後、本部長になって間もなくMバーガーF C店オーナーが独立支援として4000万円を私に投資。
中華デリバリー店「中国商人」をオープン、波乱の時期が続く。
その後ホームページを取り入れ売り上げを上げる。アイデアが良く前日予約のお客様には、全品半額にて提供とチラシを作って飛び込み営業、それが当たり前。余裕ができたので、2004年ホームページ制作会社株式会社グッドポジティブを立ち上げ「CMSソフト開発」「携帯自動一斉配信ソフト開発」「ホームページデザインと運営」を手がけました。「携帯ホームページ作成」「ポータルサイト運営代行」で年商8億6千万円

医療革命の会社設立

その後、日本の医療費削減、そして心の絆を深める事業を求めていきました。
今までのいろいろな人脈とのつながりで、医者がサプリメントを販売する時代がくることに直感し、2007年12月に西洋医療に変わるほどの「予防医学救世主」になると信じ作った会社「株式会社ドクターズファーマ」をスタートさせました。
その後、順調に営業して5ヵ月後、接骨院、個人、クリニックも含め全国700代理店が参加。
私たちの生活に「夢」「希望」を乗せて「物心共に豊かな未来の日本」を作り、また「社会になくってはならない会社になろう」を合言葉に前進します。
私の人生は常にチャレンジ!必ず関わった事業を成功させてきました。
また新たなチャレンジがどこかで待っているのです。
私の夢は、この事業を5年以内に大成功させるながら

「世の中で活躍する坂本竜馬のような人財」を育成すること。

最後まで読んでいただき、皆様を尊重し尊敬し感謝しています。
心から本当にありがとうございました。



中東で進むプロジェクト。ドバイのロイヤルファミリーと集合写真

出版当時アマゾン第1位

「7人の大逆転人生」の著者の中の一人



ビジネス交友の深い大先輩

左 1兆4千億円企業ボーダーフォン

元会長 林 義朗先生

右 NTTデータ元会長 神田 留雄先生