

PASSION TIMES

8

パッションタイムス
2021 Summer
vol.173



SPC GLOBAL
www.spcglobal.jp

PASSION TIMES

vol.173 2021 Summer

CONTENTS

04 Director at the 31th generation

SPC GLOBAL 第31代理事長 横田 剛一

06 Successive leaders

第25代理事長 石川 昭

第28代理事長 中村 結城

08 SPC News

SPC FORUM Spring 2021

10 the 31th executives

総務部 副理事長 阿部 豊

組織拡大部 副理事長 加藤 武彦

教育部 副理事長 谷尾 学

経営・営業部 副理事長 中川 佳典

14 Business format development PJ

業態開発プロジェクト／リーダー 川崎 元晴

16 Beauty Project

ビューティープロジェクト／リーダー 浦崎 尚

19 Special interview

BA FUKUIに聞く、美容業界のお話

／福井県美容業生活衛生同業組合 理事長 山田 剛士

20 The trust company

この本部にこのヒトありっ!

地域1番の信頼店特集

Part.1 mitis first／北陸統括福井本部 橋本 かおる

22 Chief of Headquarters

本部長紹介 Part.1／北海道・東北・中部・関西

28 VAN COUNCIL

30 LUCIDO STYLE

32 BARBER-BAR

35 SPC related organizations

SPC GLOBAL 各事業所代表通信 vol.5

36 SPC clerks

事務局員さん特集



明るさという「絶妙」

全国の太陽と情熱の仲間の皆さん、こんにちは！

SPCは「白衣を脱ぎ、ハサミを置こう！右腕を育てよう！」と訴え続けて来ました。理美容師から経営者へと成長する為に必要な道です。私は、現場や自社を離れたら、業界・自社・自己の魅力づくりに真摯に向き合うことが必要だと思っています。この業界に魅力はあるか？自社に魅力はあるか？私に魅力はあるか？次世代を担う若者からみてどうなのか？。現場から離れてみて、初めて自分たちの姿がはっきり見えてくることもあるのではないのでしょうか。

魅力があるからこそ、未来へ引き継がれ発展していくのだとしたら、今、魅力づくりに着手しなければ次期の社長づくりへと続くことは難しいでしょう。次期社長づくりは、未来をつくることだからこそ、未来を担う若い人達が集う、魅力ある業界、組織にしたいと強く思います。

自社にもSPCにも言えるこ

とですが、組織を発展させるには、様々な考え方や手法を持つ方を受け入れる多様性が無ければいけません。しかし、自由を尊重しすぎてバラバラになってはいけない。SPCには、憲章・理念・基本軌道と、経営者として、人間としての生き方のベースになる哲学があります。その哲学を学ぶことで様々な価値観の違いを受け入れ、また、たくさんの人たちと意見を共有することができるようになります。そのため、SPC哲学を探究することは、とても重要なことなのです。

人間、生きていけば経済活動抜きに生活することはできません。経営者ならば何より重要なことです。「風の時代」と言われる昨今、人々は断捨離をして物を減らし、シンプルな生活を心掛けていますが、私も含めて人間の欲望にはキリがありません。もっとと美味しい物を食べたい、もっと大きい家に住みたい、もっと便利な生活をしたい…決して悪い思考だとは思いません。それらの欲

望が向上心となり仕事へのモチベーションとなるからです。

でもそれだけ？と改めて「風の時代」の今、考えます。SPC理念「太陽と情熱の仲間は、職業の利益追求以前に、人間形成と仲間作りに汗を流すことを使命とし、それをSPCの生命の研鑽という」ことには、利益や経済活動以前に、意識、精神の成長の大切さが掲げられています。

目に見える物質的な思考だけではなく、見えないけれど私たちを豊かにしてくれる「自分の意識の有り様や行動」が、これからの新しい時代には、ますます必要になるのではないのでしょうか。

私自身もシンプルな生活と、勝ち負け、損得、好き嫌い、合う・合わないを超えた「明るさという絶妙」と共に、この風の時代を「常識を超えた超常識」で探究しつつ、会員一人ひとりの「お世話」をさせて頂きたいと思えます。どうぞよろしくお願致します。



縦線と横線は 全国の生き字引に学べ!

第28代理事長

中村 結城

S P Cという組織では、「仲間づくり」をしていければ良いかという、決してそうではありません。「仲間づくり」と「組織作り」は全くの別物です。それを同時に混在させているのがS P Cです。

横の仲間づくりは、一見楽しそうに見えます。縦の組織作りは、坂道や険しい道もあり一見辛そうに見えます。どちらを重視するかは会員個人の判断、感性ですが…。

私の場合は縦からの学びが大きかったと感じています。自分よりひと回りもふた回りも年上で、経営規模も遙かに上で、S P Cの役職も人生経験もはるか上の先輩とお付き合いできたことが、自己実現の1番の近道でした。ご指導もたくさん受け、厳しく険しい道もありました。が…それを同じように若い世代の会員さんとも膝を突き合わせて学んでいます。S P Cで組織作りをしなから、自社に反映させていくのです。

「長期的な繁栄」をする為には、組織を作り、それを持

続していかないといいけません。私には20年来のお付き合いがある日本を代表するヘアデザイナーやグラフィックデザイナーの友人がいます。彼らの全盛期にはマンハッタンのど真ん中でメチャクチャ稼いでいたり、テレビに出たり、芸能人と付き合ったり、憧れの眩しい存在でした。しかし、晩年の彼らには寂しさを感じています。

だناと思っても受け入れられないと人間の幅になつたり、深みになることもあるし、受け入れられなくても、肯定感をもって対処していくうちに、自分が確立していくことがあります。そしてS P Cで起こることは、いずれ自社でも起こるので。

私はこれまで、親も兄弟もあまり信じてこれませんでした。基本的に「人を信じろ」ということができないのかもしれない。しかし嫁とS P Cだけは信じられるのです。若い時にいろんな組織に入りましたがどこも長続きしなかったし、宗教も触れる程度で終わりました。嫁と出会って真面目に働き出して、S P Cに入って人生が変わっていききました。

S P Cは組織であるがゆえに、個人から見ると不条理なことも普通にあります。それを受け入れられる時もある、受け入れられず、自分を変えない時もあります。どちらにせよエネルギーを高くしておかないと、ただの不満になっていくので、不条理

自己実現できる組織こそ本物です。自社でもS P Cでも、自分がどうなりたいかが1番大切です。組織を斜めから見ると確かに眼も必要です。S P Cは信じるに値する本物の組織だと私は思います。

山登りから、筏(いかだ)下りへ。 チャンスを掴む力を蓄えろ!

第25代理事長

石川 昭



世の中には何をやっても上手くいく時と、何をやっても上手くいかない時があります。「自然の摂理」というのか、「宇宙の大きな力」というのか、「バイオリズム」というのか…人がそれをコントロールするのは難しい事です。私たちには「自己・自社・組織」この3つがあるから、バランスが良いのです。

太らず時期と伸ばす時期

組織で大きな役職を頂いた時は「自社を太らす時期」と考え、役職を一生懸命やります。その時は無理して店を出さない。役職をやりきり身に付けた自力で良い店を出す。自力が無いのに無理して店を出すと上手くいかなくなる。よくある話です。

自然に逆らわず、組織活動を通じて感覚を身に付け、自然を味方にする事が大事です。

「山登りから筏(いかだ)下り」という記事を読んだこと

があります。これまで美容師や美容経営者は、自分の目指すものに向かって登っていく。「山登り型」でした。しかし、今は変化の時代。登ろうと思っても山がなくなる事もあります。だからこれからの時代は「筏下り型」の考え方が良いと思います。

川を下っていく。その間に自力をつける。目の前にあることを一生懸命やる。そういう課題を1つ1つやる事を楽しむ。目の前の課題をやっていくうちに、向き不向きや得意なこと、好きなこと、心地良いことがだんだん分かってくる。しかも川は何本も流れていて、色々な筏に乗って下っていくうちに、チャンスが来る。その時、積極的に捕まえに行く。

チャンスは捕まえる。それはあらかじめ与えられるものではなく、自分の意思で掴め！それを「計画された偶発性」という。変化の激しい時代には、チャンスを逃さない自力が必要です。そういう人じゃないと生き残れません。

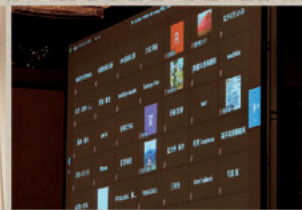
逆に「山登り型」のように、やりたい事を定め、頂上を目指して努力する人は変化に対応できません。山はいつ無くなるかわからないからです。それより目の前の課題をやっていく事を楽しむ。そうやって基礎能力を鍛えて、偶然現れる仕事や、人との出会いを大切にするとチャンスは掴める力を身につける。そういう教育が、今後の美容業界においてとても大事になるところだと思います。

S P Cにはいろいろな川が流れています。そのいろいろな川に筏下りをして、偶然現れる仕事や人との出会いを大切にするとチャンスは逃さない自力を身に付け、そしてこれからの時代を生き残りましょう！



いつもは第3部に祝賀会が催されてきたが、今年は第2部で閉会となった。
 誰もがコロナ禍の終息を願い、一刻も早く仲間たちとの触れ合いを期待する中、それでも進み続ける、関わり続ける、進化する力強さを見せるSPC。
 今期はオンラインもフル活用しつつ、全国が活性するために力を集結する。会員各社、そしてSPC組織そのものや業界全体、全ての存続をかけた戦いの火蓋が切られてきた。

第30代沢田理事長の退任挨拶では、怒涛の2年間を振り返り、複雑な胸中も垣間見えたが、様々な困難に共に立ち向かってきた執行部の仲間たちに囲まれながら、息子さんからは花束、執行部の皆さんからはプレゼントが贈られ、笑顔で締め括られた。
 第31代横田理事長の就任挨拶では、日本の歴史と共にSPCの歴史が振り返られ、亡き横山室長の想いも溢れたスピーチに会場が引き込まれた。
 また、今年は8統括において会長が交代され、新会長に辞令が下された。今期は「会長・本部長ファースト」が掲げられ、各地の会長からは活動方針が発表された。
 歴代理事長代表発言では、第15代高橋敬明理事長がスピーチされ、ご自身で筆をしたためた「同床異夢」という四字熟語を掲げながら、SPC組織について語られた。



NEWS TOPICS

第30代・第31代 伝承式、会長伝承式

SPC FORUM 2021 Spring

新時代の幕開け

4月19日、横浜ロイヤルパークホテルにて「SPC FORUM 2021 Spring」が開催された。今年も新型コロナウイルス感染症が収まることもなく、会場は昨年同様に動員を抑え、全国会員にはオンラインで配信された。今年は海外本部ともズームを繋ぎ、世界中のSPC会員が参加した形だ。
 横山創設理事長が逝去されてから初めての理事長伝承式。今回はその役割を歴代理事長室代表の第5代岸上照幸理事長が引き継がれ、第30代沢田理事長から返還された総本部旗を、岸上第5代が第31代横田理事長に力強く託され、大会はスタートした。
 また、今年はオープニングセレモニーの前に、昨年ご逝去された物故会員に対し、少し長めの黙祷の時間が設けられた。第19代本田浩三理事長、室員の北海道・佐藤秀美氏、東関東・渡辺宏氏、沖縄・玉城和子氏、会員の中央・田口三津男氏、関西の新谷直広氏。平時であれば相續でお別れの会を開くところではあるが、コロナ禍のせいで叶わず、個々に胸の内を想いを馳せるだけとなってしまっていただけに、切ない空気が会場を充滿した。



組織拡大 総務

SPCの魅力と組織での学び方、 自分がその伝道師になる!!!

今期は横田理事長のもと、承継とビューティとピーバー、3つのプロジェクトを預かって、承継プロジェクトでは和田島リーダーに「継がないでよかつたSPC」勉強会を全国で推進して頂きます。ビューティプロジェクトでは浦崎リーダーを筆頭に、これまでに集られたコミュニティにしっかりとSPCならではの学び方を落とし込んで頂き、見えないもので引く張つて頂く予定です。ピーバーでは長島リーダーに、組織の様々な情報や活動を発信して頂き、幅広い層にSPCや業界の素晴らしさをお届けして頂きます。

「組織とは「拡大と活性」がテーマです。拡大の「環」として承継で迎え入れた若手をどう迎えられるのかは阿部副理事長の管轄であり、居場所や役割を

しっかりと作って頂きたいと思えます。若手が遊び感覚でドアツをしたり、コンテンツを手伝ったり、まずは楽しく関わられるものからスタートすると良いのではないのでしょうか。そこは谷尾理事長の出番で、タッグを組みたいと考えています。また、承継プロジェクトは中川副理事長のNEXT50とも領域が被っているため、組織部が全体のハブになってくるのではないかと思います。

さて、それぞれのリーダーの役割や活動方針も見えて進む中、自分は何をするべきか。彼らの上に立つて頑張る「ね」なんて応援しているだけではダメなので、私は「SPCの魅力の伝道師」として各地でセミナーを開き、自分ながら思う「SPCの学び方」について精一杯お伝えします。

副理事長
加藤 武彦



BE BAR
長島 正男



ビューティー
浦崎 尚



承継
和田島 靖史



組織活性化
(MM昇格)
増山 真弥

対抗馬のいない選挙なんて、寂しすぎる！ もっと組織を活性化し、次世代を育てましょう！

第31代では横田理事長の掲げる「本部ファースト」統括ファーストのもと、私たちは各地の「お世話役」に徹していく事を活動のベースとし、「定例会議の活性化こそ未来への一歩」というテーマを掲げ、「定例会議の活性化」と「組織の活性化」の2本柱で活動して参ります。

定例会議の活性化

定例会議においては、今まで通りうまいく行く統括本部もあれば、これらに変えていかなければいけない所もたくさんあると感じています。各地でやり方は違っても、今まで来られなかった会員さんに参加して貰う事と、居場所が見つけられなかった会員さんに活躍して頂けるステージを作る事を目標に、会長・本部長それぞれがやりたい事に対してバックアップしたいと思えます。

具体的な改善策として提案しているのが、以下の3つです。

① 3部制の会議
会議を3つのセクションに分けて進行します。1部はSPC哲学や在り方を学ぶ時間として「全肯定型1分間スピーチ」をベースに「皆が認め合う空気感づくり」をし、谷尾理事長の太陽プロジェクトともリンクします。2部は本部長・会長を囲んで組織を学ぶ時間を、若手もベテランも全てが集結し、組織を活性化させる作りです。3部は自己・自社繁栄の為に、中間・営業・経営を学ぶ、中川副理事長の活動とリンクしていきます。

② 会員留学制度
留学制度ができたから、組織がもっと活性化すると思えます。留学する本人がこれまでに以上に学びを得られるのに加え、送り出す統括や迎え入れる統括にとっても刺激となり、良い相乗効果が見込めるはず。既に同じ統括内で本部をまたいで会議に参加されている方のお話を聞く事があり、実際にそれがとても活性化繋がっているようなので、全国的にやる事ができれば、また違ったSPCが見えるのではないのでしょうか。様々なルールが必要ですが、是非とも実現したいと考えています。

③ 合同本部会議
これまで何回か行われてきましたが、リモート

会議が普及した今は「合同本部会議」を定期的に行う事も活性化要素の1つだと思えます。

副理事長
阿部 豊

これはビューティ会員やメディア会員をどのように正会員に上げていくかというプロジェクトです。定期的に一緒に会議をやったりして、正会員に上がる魅力や、メディアで乗り越えられない壁を共に協力できたらと思えます。こちらは増山プロジェクトリーダーが中心となり、加藤副理事長のもと、浦崎プロジェクトリーダーとも連携しながら進んでいく予定です。

組織の活性化

このビューティ会員やメディア会員をどのように正会員に上げていくかというプロジェクトです。定期的に一緒に会議をやったりして、正会員に上がる魅力や、メディアで乗り越えられない壁を共に協力できたらと思えます。こちらは増山プロジェクトリーダーが中心となり、加藤副理事長のもと、浦崎プロジェクトリーダーとも連携しながら進んでいく予定です。

経営・営業 教育



いつも、人から聞くばかりだった。
今期は自分自身がもっと深く探求したい！

NEXT50
これは全国の二世を集め、ファミリー会員などの形で巻き込んでいくプロジェクトで、2期前に発足し、今期は菅原リーダーに引き継ぎました。全国には約200名の二世があり、似たような境遇、近い立場のコミュニティーを作り、2代目しかわからない苦労を理解して貰ったり、同じような問題や悩みを先輩と答え合わせしたり、そういう広場を今後も絶やさずにつづけていきます。また家族から見たSPCのイメージの誤解を解き、1つの拡大としての役割も果たしていきます。加藤副理事長の承継とも繋げていきたいと思っています。具体的にはイベントを年に2回開催する他、夏休み

の子供企画として会員のお子さんやお孫さんを対象に作文や似顔絵のコンテストを開催しています。新しい試みとして、SNSを使い、YouTubeなどで会員制の座談会やシンポジウムを開催できないかと考えています。

注視して進めていきます。またトータルビューティーでなかなか収益を上げづらいものを、ビューティー会員さんにも聞いてみたいと思っています。SPC内外での業態研究は、情報を仕入れて分析するだけではなく、私を含めた全国の執行部の方々にも協力頂き、実際に丸パクリしてやってみて、地域性や環境を含めたトライアンドエラーも含めて実験します。その経験を失敗談も含めて全国に共有していきたいと思っています。また、3つ目はPBの酸熱トリートメント「イマヘア」です。商品はとても良いのですが、発信が上手くいかなかったのか、想定以上に導入店舗が少ないので、今期は全国に広げていく活動をしていきます。

副理事長
中川 佳典



業態開発
川崎 元晴



NEXT50
菅原 秀定

何度も退会を考えた左脳型の私が、
今こそ必要な「SPCの芯」を全国に届けます！

太陽の会
今のSPCは、組織を哲学で引っ張ってきたけれど、横山室長がお亡くなりになり、段々「経営者集団」に戻りつつあると感じています。もともとSPCは「技術者集団」として始まり、その後「経営者集団」になり、勝ち負けの話で組織からあふれていった人も出てきて、横山室長は「見えないもので引っ張らない」と組織は弱くなると思い、しっかりと理念や哲学をつくられたそうです。哲学や理念は自社にも必要なので、今こそ一人一人がしっかりと哲学を学んで頂きたいと思っています。太陽の会は今泉リーダーのもと、平野会員がSPC哲学の勉強会をされています。これを全国各地で開催できるよう進めていきたいと思っています。

資質表現教育
今期は山口委員長から松井リーダーに引き継がれました。ビューティーは正会員とは違って理念や哲学が浸透していない為、特にビューティー会員さんたちに、仲間づくりや絆づくり、SPCのあり方も落とし込みたいと思います。田口先生にも引き続きしっかりと活動して頂き、ウイズコロナでも普及できるように工夫を続けます。また文武二道として「スピーチコンテスト」もしっかり開催していきます。

「教育」は故、横山室長の残されたたくさんの大切なものを引き継ぎます。パUNCHや讃歌に始まり、大勢の前で大きな声を出したり、その独特なスタイルに拒絶してしまう人も多しと思いましたが、横山室長はいつも「知識をいくら勉強しても人は変わらぬ。自分がどう自発するかだ」とおっしゃり、「人を自発させる」「人を変える」事をされてきました。私自身、損得の感情も強く、見えるものには興味がありませんでした。そんな自分を変えてくれたのはSPCです。SPCはもともと経営者集団ではありませんが、やはり「人」と人の繋がりが、「絆づくり」を学ぶところ。まずはSPC哲学を理論的に学び、見て、感じて、全国に広げていきたいと思っています。

副理事長
谷尾 学



太陽
今泉 佐知子



資質表現教育
松井 理砂



スタイリング
コレクション
牧口 晃次





#イマヘア

前期に開発されたSPC GLOBALのPB商品「イマヘア」は、髪質改善メニューに役立つ酸熱トリートメントやホームケア商品がラインナップされています。今期はプロダクトアウトではなくマーケットインの考え方で、お客様の悩みから始まるストーリーを仕組み化し、カウンセリングから診断、月1回通い易い価格設定やホームケアアドバイスまで提案し、SPC会員サロンの強みと言えるものに進化させていきます。

imahair-bihatsu.com

#イマヘア

前期に開発されたSPC GLOBALのPB商品「イマヘア」は、髪質改善メニューに役立つ酸熱トリートメントやホームケア商品がラインナップされています。今期はプロダクトアウトではなくマーケットインの考え方で、お客様の悩みから始まるストーリーを仕組み化し、カウンセリングから診断、月1回通い易い価格設定やホームケアアドバイスまで提案し、SPC会員サロンの強みと言えるものに進化させていきます。



デジタル臨店レポート

SPC GLOBALの様々な情報を会員特設サイトで公開しています！入り方がわからない方はこちらのQRコードから進みください。パスワードは各地の経営部長にお問い合わせ下さい！

業態開発

Project



全国の仲間の皆さん、こんにちは！今期業態開発プロジェクトリーダーを務めます川崎です。

終わらないコロナ禍の中、どのように生き残っていくか、様々なことを考えられている会員さんも多くいらつやいます。コロナ禍で改めて考えさせられた事とは、人口が減っているのに加えてオーバーストアという美容業界の現状を見て、もう以前のように当たり前にお客様が来店される時代は終わったという事です。

理美容室経営は、他業種と比べてもブランディングが弱い傾向があります。ターゲット層もサロンの売りも、価格設定やメニュー展開も、他のサロンと比べて過不足なく、しかし何となくぼやけている事はないでしょうか？

今後は「人が増えたから」多店舗に憧れているから」という動機で出店するのはなく、事業をしっかりと設計することが何より大切です。自社の強みを作り、他社との差別化を図ることで、高単価、生産性UPが実現でき、それによりスタッフの労働環境がさらに改善できるようになり、離職率も下がっていくでしょう。しっかりとした事業設計、それが今後の生き残りの鍵と言えます。

今期の業態開発プロジェクトでは、全国の部長さんと副部長さんと合わせて20人の個性溢れるメンバーが集まっています。中川副理事長のページにもある通り、SPC外のリサーチとSPC内のリサーチ、イマヘア発信、3つのグループに別れて活動をしています。

サロンの深掘り以外にも、他業種とのコラボレーションやFC、M&Aに至るまで、皆で知りたい事ややりたい事を持ち寄り、幅広く情報収集をして研究していきます。

また、今期はただの研究に終わらず、実験もしていきます。お金をかけた新規事業へのチャレンジではなく、既存のサロンでできる小さな実験を皆がそれぞれいくつかやってみて、2年間トライアンドエラーを繰り返していきたくと考えています。1人が3つくらいの挑戦をすれば、60近くの事業モデルが報告できる計算です。

今期もSPC GLOBALのホームページから入る会員専用のデジタル臨店サイトに様々な情報をアップしていく予定です。皆さんお楽しみにして下さい！

全国的な仲間の皆さん、こんにちは！今期業態開発プロジェクトリーダーを務めます川崎です。

終わらないコロナ禍の中、どのように生き残っていくか、様々なことを考えられている会員さんも多くいらつやいます。コロナ禍で改めて考えさせられた事とは、人口が減っているのに加えてオーバーストアという美容業界の現状を見て、もう以前のように当たり前にお客様が来店される時代は終わったという事です。

理美容室経営は、他業種と比べてもブランディングが弱い傾向があります。ターゲット層もサロンの売りも、価格設定やメニュー展開も、他のサロンと比べて過不足なく、しかし何となくぼやけている事はないでしょうか？

今後は「人が増えたから」多店舗に憧れているから」という動機で出店するのはなく、事業をしっかりと設計することが何より大切です。自社の強みを作り、他社との差別化を図ることで、高単価、生産性UPが実現でき、それによりスタッフの労働環境がさらに改善できるようになり、離職率も下がっていくでしょう。しっかりとした事業設計、それが今後の生き残りの鍵と言えます。

今期の業態開発プロジェクトでは、全国の部長さんと副部長さんと合わせて20人の個性溢れるメンバーが集まっています。中川副理事長のページにもある通り、SPC外のリサーチとSPC内のリサーチ、イマヘア発信、3つのグループに別れて活動をしています。

サロンの深掘り以外にも、他業種とのコラボレーションやFC、M&Aに至るまで、皆で知りたい事ややりたい事を持ち寄り、幅広く情報収集をして研究していきます。

また、今期はただの研究に終わらず、実験もしていきます。お金をかけた新規事業へのチャレンジではなく、既存のサロンでできる小さな実験を皆がそれぞれいくつかやってみて、2年間トライアンドエラーを繰り返していきたくと考えています。1人が3つくらいの挑戦をすれば、60近くの事業モデルが報告できる計算です。

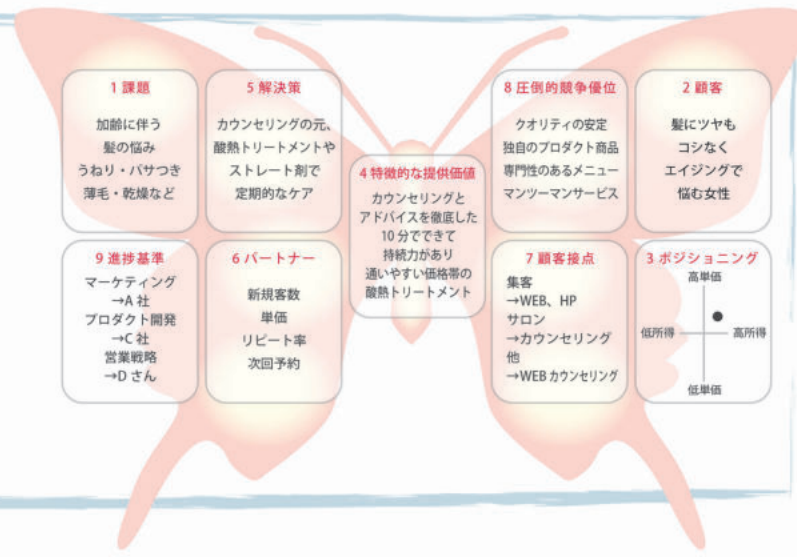
今期もSPC GLOBALのホームページから入る会員専用のデジタル臨店サイトに様々な情報をアップしていく予定です。皆さんお楽しみにして下さい！

5 マーケット 11 バリュー

5 マーケット	11 バリュー	強み		業界基準	課題
		メインバリュー	サブバリュー	標準バリュー	マイナス点
価格	価格帯	価格以上の価値	一貫性のある価格設定	品質に見合う価格	不透明なメニュー構成
	値引き	一般価格より圧倒的な安さ	公平な値引き	大幅な値引きはしない	日によって値引きが違ふ
接客サービス	接客・接客	特別扱い・エコ顧客	丁寧なアドバイス	便宜を図ってくれる	スタッフによって態度が違ふ
	サービス	ニーズに合わせたカスタマイズ	ニーズに合うサービス	都合の良いサービス	日によってムラがある
アクセス立地	立地	すぐに届く	やりとりがスムーズ	欲しいものが簡単に見つかる	待たされる
	アクセス	便利な場所にある	ちょうど良い場所	わかりやすい	サツと出入りできない
商品技術	商品	刺激や感動を与える	改善できる商品の提供	期待した結果が得られる	低品質・環境破壊
	知識	誰も知らない知識の提供	常に新しい情報	知りた事を知っている	知識や説明が足りない
	技術	どこにも真似できない技術	改善できる技術の提供	期待した結果が得られる	希望通りにならない
お客様の体験価値	エンターテインメント性	特別な幸せを感じさせる	特別な満足感	安心安全を感じる	空気が悪い
	親密性	他店にない圧倒的な信頼	優越感を感じる	痒いところに手が届く	機械的で冷たい扱い

業態開発 デザインマップ

新規事業のデザインにおける分析マップの活用について勉強会を開いています。「誰に、何を、どのように」など、まずは事業のヒントを合わせる「フレームワーク」が今後は非常に大事になってきます。このマップは新規事業だけでなく、メニュー開発、求人、集客などの悩みにも活用できます。今後どうしていくかを検索されている方に、自社のベース作りには是非とも活用して頂きたいと考えています。



川崎 元晴
業態開発プロジェクトリーダー

各地で
ZOOM会議、
盛り上がっています！

ビューティー会員も正会員も、
学ぼう！広げよう！仲間づくり

参加者募集中！皆さん、遊びに来てね！！

●会議日程●

- ・全国ビューティー会議：毎月第4木曜日
- ・北海道ビューティー会議：毎月第2月曜日
- ・東北ビューティー会議：毎月第2金曜日
- ・東関東ビューティー会議：毎月第3水曜日
- ・中央ビューティー会議：毎月第2月曜日
- ・関西ビューティー会議：毎月第1金曜日
- ・中部ビューティー会議：毎月第4水曜日
- ・東海ビューティー会議：毎月第2月曜日
- ・関西ビューティー会議：毎月第3火曜日
- ・中国ビューティー会議：毎月第4水曜日
- ・九州ビューティー会議：毎月第4月曜日
- ・沖縄ビューティー会議：毎月第2火曜日



全国の
Beauty
部長さんたち

会議参加など、お気軽にお問い合わせください！



北海道部長
旭川本部
桜井 香織



東関東部長
福島本部
打越 さやか



中央部長
千葉本部
小野寺 敬二



中央部長
神奈川本部
榎田 隆志



関西部長
新潟本部
風間 恵子



中部部長
長野本部
原田 美千代



東海部長
三重本部
松波 和宏



関西部長
京都本部
石橋 昌子



中国部長
島根本部
伊藤 龍司



九州部長
大分本部
後藤 涼子



沖縄部長
当山 佐菜

Beauty Project

第31代のビューティー事業部は、松井事業部長から
浦崎ビューティープロジェクトリーダーへ！

統括や会員カテゴリーの垣根を越え、本気の仲間づくりを目指します！！

前期までビューティー事業部を牽引してきた松井さんから引き継いだ課題は2つ、「13統括で定例会議を毎月行えるようにする事」と「定例会議の活性化」です。松井さんが掲げてきたテーマ「温もりと団結」と共にこれまでの課題もじっくり引き継ぎ、盛り上げていきたいと考えています。現状、北陸と四国、東北にはビューティー部長がおりませんが、各統括の会長さんに会議参加をお願いしたところ、皆さん快く出席して下さい、会長さんだけでなく本部長さんも出席して頂ける統括も出てきております。私の捉えるテーマとしては、「人間形成と仲間づくり」、SPC理念そのものです。我々は商売に活かせる情報や知識を求めて集まってるだけでなく、自己や自社の繁栄に欠かさない「人間形成」を目標に、人は人でしか磨か

れないからこそ「仲間づくり」に汗を流すのです。組織で「人として学んだことは、自社にも家庭にも活かす事ができます。それをSPCでは「串刺し」と言います。我々の言う「仲間づくり」とは、ただ皆で集まって楽しく過ごす「友達づくり」とはわけが違います。お互いが人として高め合えるような本気の関わり合いをするのが「仲間づくり」です。今は「風の時代」と言われていますが、今後は商売のやり方などの「見えるもの」より、在り方や人との関わり合いなど「見えないもの」の方が益々重要になってきます。暖かい風、冷たい風、強い風、弱い風、見えないけれど感じる力が必要なのです。人として自分がかどう成長していくかが、今後の会社づくりにも反映されてきます。だからこそ「人間形成」

に欠かせない「仲間づくり」がとても重要なのです。ビューティーはこれまで正会員の中では全くの別物のように捉えている方も少なくなく、フィードバックなどもほとんど無かったかと思われませんが、今後は会員のカテゴリーの垣根を越えて「人間形成と仲間づくり」をし、SPCの在り方と学び方をビューティーにもしっかりと落とし込みたいと思います。

ビューティープロジェクトリーダー
沖縄統括本部

浦崎 尚



B A F U K U I 美容業界のお話



山田剛士理事長のご紹介

令和元年5月27日付で福井県の美容組合の理事長に就任しました。福井市内に、3店舗経営しているオーナーです。

美容組合の現状はいかがですか？

組合員数は約450名で、福井県内の美容室の3分の1が加盟して頂いております。組合員数は減少傾向にありますので、懸命に組合員増強に力を入れております。現在、組合員に向け、各種講習会、セミナーなどを開催して、少しでも美意識向上と美容室内で役に立つ技術の伝授に努めております。

今、美容業界の抱える問題は何だと思えますか？

美容師免許を取得しても美容師にならない方が多くいらっしゃる事と、新規出店しても経営が上手くいかない事が多いという業界の現状。また美容組合においては、組合員の減少による組織力の弱体化です。年々組合員の高齢化に伴い、脱退が多く目立ってきています。組合の最大の課題は組合員の増強と、組織強化です。

業界の課題について、美容組合の取り組みはどんなことをしていますか？

私らが福井県内の非組合員の美容室を回り、勧誘を行っています。また、情報提供や各種お知らせの配布をし、ホームページやSNSサイトを通じて組合をアピールしています。組合独自で衛生管理講習会を行い、美容室として守るべき法令、規則の周知徹底、消毒や感染症の勉強会など、様々な活動を行っています。もう1つ、強力な手段ですが、美容組合として美容業に携わる人達への教育という観点から、暫定的な一定期間、組合への加入をお願いするべく、国会議員、地方議会議員、福井県への陳情を行っています。

SPCとの連携、協力についてはどうお考えですか？

新規出店をしても経営が上手くいかない原因として、立地情報や、環境、先の経営計画、自分のイメージと目標の欠如があり、技術とは別のところでの学びが必要だと考えます。組織体は違いますが、協力できる所はお互いに協力していくという事で、信頼関係を構築していくことが大切ではないかと考えております。事業承継、将来目標を明確にするための勉強を一緒にしましょう。お互い支え合い、美容業界を発展させましょう。

全国の仲間の皆様へ

全国の理美容のオーナー様、新型コロナウイルスの感染が収束しない中、日々、お疲れ様です。先行き不安な中ですが、一刻も早い収束の為に感染症対策(手洗い、消毒、マスク着用、三密回避、社会的距離の確保)をし、理美容室から感染者を出さないようにしていきましょう。何気ない事ですが、私たち一人ひとりにできることをして、社会のお役に立てるようにしていきましょう。「明けない夜はない」と言われるように、必ずや元の活気ある世の中に戻る時が来ます。その時を信じて信じて、頑張ってください。



山田 剛士 理事長

福井県美容業生活衛生同業組合

〒918-8237 福井市和田東2丁目1713番地

TEL : 0776-28-5200 FAX : 0776-21-7049

E-mail info@biyo-fukui.com

H.P. <http://www.biyo-fukui.com>



橋本「本当に生きるか死ぬか、でした。私は美容師にもなりたくなかったし、店を出したいとも経営者になりたいとも思っていなかったのに、成り行きでこうなってしまう。スタッフも多かったんで、子育てはそこのけで技術を教えて経営の仕方さっぱりわからなかった。SPCに入会したというわけです」

「生きるか死ぬか」 壮大な物語

橋本「実は私、SPCではメディアに7年も居たんですが、多店舗化する事も白衣を脱いで経営者になる事も、長年望んでいなかったんです」

このコロナ禍でも勝ち組というか、順風満帆に見える橋本さんは、出だしからこんなお話をしてくれました。

本日は音楽の道に進みたかったのに、母が美容室を経営していて、跡継ぎとしてこの道を選んだ事、結婚して夫婦で美容室を開業して、子供が2歳の時に離婚し、多額の借金と大箱のサロンが残った事、幼子を抱えてシングルになった彼女が抱えてしまった当時の借入は、何と1億6千万円！一体この状況からどのよう

前を向いて歩んできたのだろうか？

そんな橋本さんが変わったきっかけは一体何だったのだろうか？

橋本「メディアが長過ぎて、先輩から、もうここで学べることはないでしょう」と言われて正会員になりました。そして初めてついた役職が地球環境・資質表現部の部長で、ある先輩にこう言われたんです。「人を育てることを諦めたらあかん！それが経営者の仕事だ！」と。

当時の私はスタッフが辞めても、一人でも店を回せる自信がありました。地元でウエディングでもかなりの指名が取れていましたし、お客さんもたくさんついていたので、自分一人がいれば何とかなる、そんな感覚のまま成り行きで経営者になったので、私は初めて「経営者の仕事とは何か」を教えて頂いたんです。

また、他の先輩からは「スタッフの人数が自分の器だと教えて頂き、もともと大箱を回すために育成には助んでいますが、10人の壁、15人の壁と、自分の器と向き合うようになりました。人をたくさん雇って会社を大きくしたいという願望はないですが、それでもやっぱり自分も大きな器の人間になりたいと思っています。今では育てたスタッフたちのために、次のステージとして出店しています」

出逢いと道しるべ

実績と信頼

今後は母の店をクロスする事を見越して、母の社員さんたちも活かさねばと着付けなどで活躍してもらっているそう。また、福井県は「日本一働く女性が多い県」という事で、橋本さんの会社では美容師がネイルをし、フロントが着付けや脱毛、エステをしたり、マルチタスクで収入に結び付けているという。

スタッフの居場所づくり、ステージづくり、そして豊かになるための事業拡大。SPCとの出逢いで考え方が大きく変化した彼女は、こう語る。

「自分の自由にやりたいのなら、まずは人を育てる事。得意な人に得意な仕事を振って、得意なことを伸ばすこと。仕事に忙殺される前に、人を育てる！」

昔は正会員になると「まずは白衣を脱げ」と教わるが、プレイングオーナーは実際のところ、まだまだたくさん居るだろう。橋本さんの場合はプレイングオーナーだったからこそ地元他企業との結びつきが強かったとも言えるが、そんな彼女のこの言葉が響く人も多いのではないだろうか。

「利他の精神」が自分の器を上げ、自社を繁栄させていく。これをまさに体現されていると感じた。



この本部にこのヒトありっ！
地域1番の信頼店特集
Part.1 mitis first

北陸統括福井本部
橋本 かおる

「譲るなら、あなたに…！」 地元企業からも信頼される愛されサロン

コロナ効果?! 一気に進む事業拡大

今回取材させて頂いたのは、福井県小浜市にある橋本さんの経営する「株式会社ミーティスファースト」。

自然豊かな町に住む本店は、ピンク色の壁でヨーロッパ調のインパクトのある大箱だ。そして最近、その本店の向かいにある写真館の入り口をこのビルが買い取り、1Fに美容室とエステ&ネイルサロン、2Fにレンタル着物屋さん、撮影スタジオ、そして3Fは託児所と社員寮を開設。

橋本「なんで本店の真向かいに出店したの？！と、見る人から見たら不思議な光景なんですよ。しかも、ちまうと向かいのビルが空いて、屋上から小浜の花火が見えるし、社員と一緒に見たいなと思つて、実は衝動買いでした笑。でも、3階に作った託児所からはママの働く姿が子供たちに見えますし、店の隅でやってたエステやネイルも本格的に始動したいなと思つていたので、丁度良いタイミングでした！ビルを買ったら、これもまた奇遇で、地元の貸衣装屋さんがかつて倒産するっていう事で、事業を私に譲りたいというありがたい申し出を頂きました。もともと2Fは写真館で撮影セットが残っていたので、それを活かして着物レンタルも同じフロアで展開しています。ブライダル事業は昔からやっていたので、一気に事業展開が加速しました！」



株式会社ミーティスファースト
福井県 小浜市南川町 11-1
TEL : 0770-52-1142
<https://www.mitis.jp/>
代表：橋本かおる

事業：美容室3店舗・Esthetic&Nail 1店舗
・着物レンタル・撮影スタジオ・Wedding



1. 撮影した写真をアルバムやフォトフレームにして販売 / 2. 廃業する貸衣装屋さんから買い取った着物はももとの引き出しを活かして特注棚を設置 / 3. ヘアアクセサリーや着付け小物などのラインナップも充実 / 4. おしゃれなデザインのロゴをあしらったオリジナルの看板

中部統括本部

池田 佳成



①2010年
②1971/7/17
③瓦割り
④なんとかなる!

長野

桔梗 想史



①2009年8
②1974/10/20
③塊根植物
④ピンチはチャンス

岐阜

沢井 深雪



①1999年
②1966/2/16
③韓国ドラマ鑑賞
④笑う門には福来たる

山梨

北海道統括本部

木元 広幸



①2012年
②1968/3/28
③自転車ツーリング
④1人は皆の為に、皆は1人の為に

函館

小川 和



①2012年
②1972/2/25
③筋トレ
④挑戦！変革！継続！

道東

長縄 唯



①2019年
②1991/11/7
③仕事
④相手の幸せを想って行動する！

旭川

川邊 啓治



①2008年
②1973/11/1
③野球・カラオケ
④百折不撓

札幌

関西統括本部

本山 隆幸



①2014年
②1978/11/8
③ソロキャンプ
④時は金なり、健康第一

兵庫

橋爪 雅之



①2011年
②1978/9/17
③鉄道と旅
④元気があれば何でもできる

大阪

加藤 剛志



①2014年
②1972/11/24
③フィルムカメラ
④習うより慣れろ

京都

本部長
紹介 Part.1

①SPC入会年 ②生年月日 ③趣味 ④モットー

東北統括本部

新田 正道



①2008年
②1969/6/3
③SPC讃歌
④SPC哲学の探究

秋田

本多 祐博



①2001年
②1973/7/30
③料理
④楽しく!!

青森

嶋田 恭彦



①2003年
②1960/7/17
③釣り・ゴルフ
④共により良く生きる

秋山

森本 重数



①2006年
②1974/2/19
③オートバイ
④no pain no gain

奈良

上阪 万莉子



①2007年
②1972/6/8
③旅行
④石の上にも3年

滋賀

佐藤 和彦



①2011年
②1965/7/1
③ウォーキング
④仲間作り

山形

平野 聡



①2004年
②1972/10/29
③スニーカー鑑賞
④あるがまま

宮城

菅原 淳



①2004年
②1973/8/7
③サーフィン・釣り・キャンプ
④人生は一度しかないという現実

青森

LÚCIDO STYLE

Sawa

住所：長野県上田市材木町2-93-57
 面積：約70坪 家賃：40万7000円(税込)
 席数：メンズ5席、レディース6席、共有4席(個室2名×2部屋)
 出店費用：工事2600万、美容機器&店内備品400万、広告宣伝100万
 スタッフ数：美容スタイリスト3名、ジュニアスタイリスト1名
 理容スタイリスト1名、アシスタント1名、フロント2名、ネイリスト2名



LÚCIDO STYLE

「学びたい」から「自分たちでつくる」へ
 自己変革が自社繁栄に繋がる

全国の皆さん、こんにちは！
 ヘア&メイクSawaを運営している長野本部の松坂と申します。2021年6月、上田市にルシードスタイルサロンをオープンしました。

ルシードとの出会い

私がルシードサロンを知ったのは3年前です。
 山梨県の酒井オーナーが経営をする「LUCIDO STYLE Riccotto」さんを紹介して頂きました。当時はまだルシードのサロンイメージやブランドなどを知らずに伺ったのですが、洗練された外觀の中にユニセックスな色やデザインが盛り込まれ、その間の美容室にない「何か」を感じました。

入店してすぐレセプションistがお出迎えをして下さったのを皮切りに、スタイリストからアシスタントまでご挨拶にきて下さり、オーナー自らサロンの隅々までご案内して頂きました。お客様がゆっくりできる椅子と椅子の間隔から、サロン内で場所ごとにBGMを変える事、掃除のし易さ、スタッフの動線、設計図に至るまで、見て感じる事すべてがごく一般的で感じている美容室のさらに一歩先を歩んでいる印象を受け、スタッフさんの心の教育もとても素晴らしい、酒井

オーナーの愛がスタツス、お店お客様、地域に伝わっていました。「ここで学びたい」と強く思ったことが今でも心に残っています。

感覚の変化

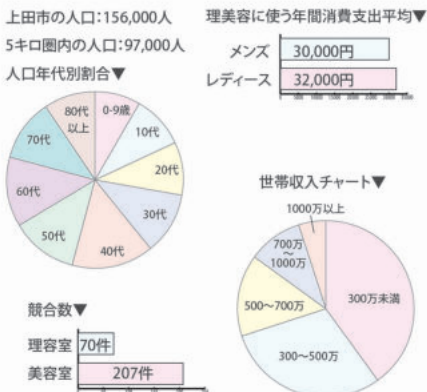
ルシードスタイルは自分の目指すサロンの姿だと感じ、入会をしたのが2年前。ここに入ればどんな勉強ができるのか、いろんな事を知りたい、学びたい、体験したい、と思いました。
 入会後、毎月の会議に参加し、先輩方の考え方や方法を聞いては自社に持ち帰り実践し、時には馬場事業部長のお店のプライベート会議に出席させ

ビジョンの実現

当初の出店時期は2020年の9月でしたが、コロナがあり市場も落ち着かない中で出店はできず、2か月、3か月と出店は伸びず、今年6月までずれ込んでしまいました。しかし岩井直前部長はじめ馬場事業部長、酒井オーナー、他にもルシードサロンオーナー様との交流や言葉一つ一つが、自分にとって心の準備期間として、とても大事な時間だったと感じられます。

ルシードスタイルは「洗練された、さりげない大人のおしゃれと贅沢な時間を提供するへ

Market research



アサロンをコンセプトとしています。これは男性・女性それぞれが心からリラックスでき、贅沢な時間を楽しむ工夫がされており、ルシードとして提案する技術の習得の仕組みが、ルシードのスタイリストというプロフェッショナルを育ててくれています。
 このルシードのコンセプトを第一に考え、Sawaでも日常の中にある贅沢を提供し、スタッフにとってもお客様にとっても感じの良い空間を提供するサロンを目指していきたいと思えます。

頂いたり、全国にあるルシード店舗の見学をさせて頂きました。
 この2年を振り返ってみると具体的に何を学んだのか？教えたもった事が今できているのか？自分の言葉や行動になっているのか？毎月自分が出席する会議はスタッフの為、会社の為、自分や家族の為になっているのか？
 今までいちスタッフとして仕事をしていた自分には、移動時間や懇親会を含めて1回の会議に1日半ほどの時間を使う事の有用な意味が理解できなくなってしまった。悩みながらも出る事に意味があると思いついて、ある懇親会で当時の岩

Opening campaign



オープニング企画の1つとしてオリジナル金券(1,000円×10枚) 10,000円分プレゼント!

HOT PEPPER Beauty



学ばせて頂いたので、スタッフの可能性を追求し、理美容師が一生涯美容師を選択する事ができるブランドとして「LUCIDO STYLE Sawa」を展開していきたいと思えます。漠然と売上を決めるのではなく、固定費、変動費から算出する損益分岐点を計算する事。今の自社がワンストップを雇うしていくか、自社の大切なスタッフはいくらのお給料で幸せになれるかで、支払う人件費を決める事。
 ルシードスタイルは、何より大切な家族やスタッフを幸せにできるブランドだと思います。

井事業部長に「ルシードは自分たちでつくるブランドだよ」と言われ、そこで初めて学びたい、知りたい、体験したい、というのは少しズレがあったのでは無いかと気づかされました。
 自らルシードで何をしたいか。そう思いながら過ごしてきたのがこの1年でした。岩井直前事業部長に頂いた言葉で自分が変わりたい、まだルシードではない自社でも数字も上がりにスタッフも増えてきました。ここで始めるルシードスタイルサロンを本格的に出店するイメージがより深いものになっていきました。




中部統括長野本部
松坂 芳季

都心のど真ん中四ツ谷に誕生！

BARBER-BAR初の完全新規OPEN!

成功のカギは『新規集客』コロナに負けずにグループ全員の協力でOPEN集客!!




BARBER-BAR
 YOTSUYA
 2021.3.3 wed
GRAND OPEN

BARBER-BER 四ツ谷店
 東京都新宿区四谷1-3-10 M&Mビル4F
 オーナー:株式会社寿新 代表 平野すみ
 店長:奥村 泰蔵
 スタッフ数:スタイリスト3名

グループの協力体制で 集客を徹底サポート!

BARBER-BAR 7店舗目の出店となる四ツ谷店は、グループ初の完全新規出店である。既存のお客様がいない中、成功のカギとなるのは新規集客と再来店を確実に促し、お客様をいかに貯めていくにかかっている。

今回もコロナ禍の最中において、OPEN前の集客活動は限られた選択肢しか取れなかったが、まずは都心の一頭地という立地を活かし、駅前でポケットティッシュの配布とポスティング活動を徹底的に行った。

四谷店では寿新グループのスタッフと隣に、併設しているハートボックス四谷店のスタッフの協力により、集客活動を精力的に取り組める体制が整っていた。さらに鎌倉と川崎の既存店を閉店し、四谷にスタッフを集める事になったため、2月末日まで四谷店のスタッフ3名は、朝にポケットティッシュを駅前まで配布してから自店に戻り営業。閉店後は再び四ツ谷の通りでポケットティッシュを配布するというハードスケジュールをこなし、このスタッフ3名が参加できない日中はグループの仲間が代わりに活動をサポートし、集客対策を可能な限り徹底。時には1日40kmを歩いてポスティングするなど、単なるサポートの枠には収まらない協力で、組織としての頼もしさも結果をこれまでに以上に強固なものにした。

OPENして数ヶ月、まだまだ目標とする動員には遠く、さらなる集客を必要とするが、この協力体制がある限り必ず軌道にのり、BARBER-BARの都心の成功店として注目される存在になると確信している。

郊外型の理美容併設サロン

[都心から1時間] ベッドタウンへの挑戦

50代ベテラン理容師夫婦の心機一転の再チャレンジ!!




BARBER-BAR
 TAKASAKA
 2021.2.16 tue
GRAND OPEN

BARBER-BER 高坂店
 埼玉県東松山市高坂1172-6 平祐ビル1F
 オーナー:エイサムグループ 代表 長島 正男
 店長:河原塚 高久
 スタッフ数:スタイリスト2名
 アシスタント1名

郊外店でも 高単価は実現するのか

店長の河原塚夫婦は、高坂店から1駅離れた立地に理容室を長く営業していた。従来の技術と上がらない客単価がネックとなり売上が落ち続ける現状から、今後の店舗維持が厳しい状況になる事を察していた所、BARBER-BARへのチャレンジの機会に出会い、決して若くはなかったが、一大決心のもと「最後の挑戦」を始めた。

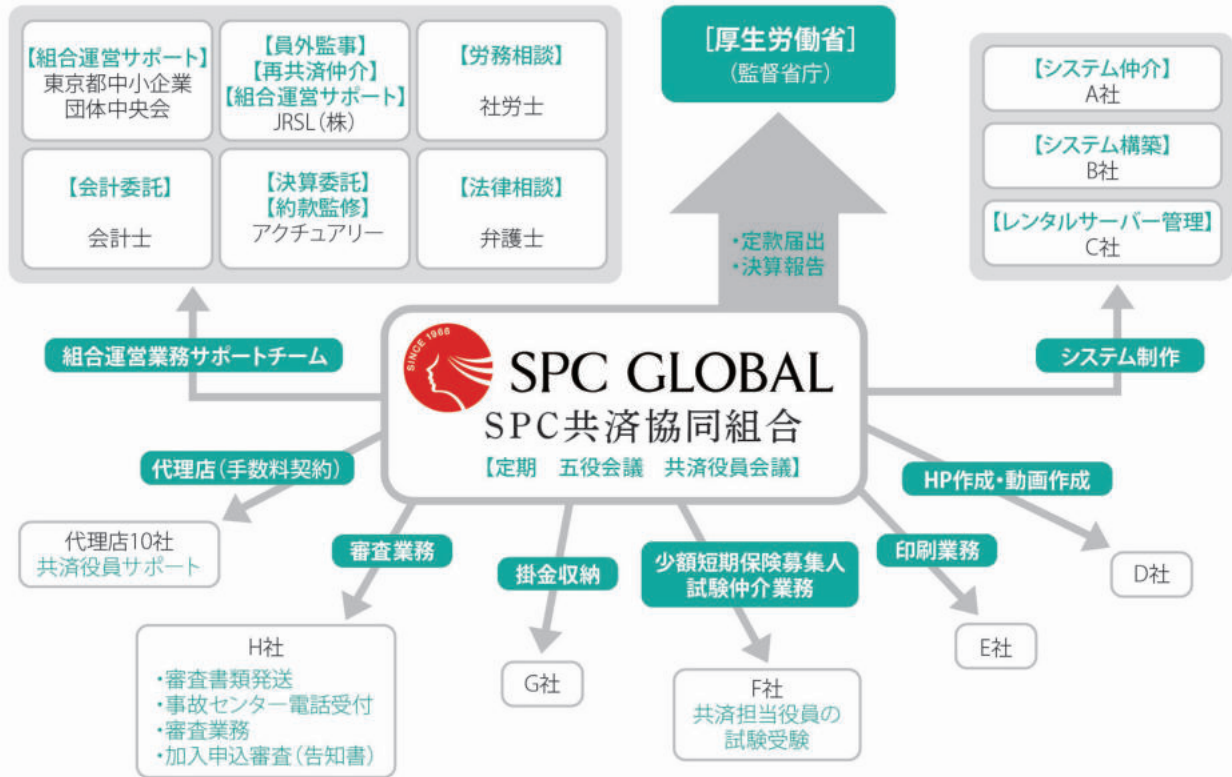
高坂店は都心から電車で1時間の埼玉のベッドタウンに、美容室のフェアリーテイルと同時にOPEN。駅から徒歩5分位置するとはいえず、高坂駅の乗降客数は1日24,000人。決して恵まれた立地とは言えない。さらに従来の理容室の常識とは大幅に異なるコンセプトを打ち出し、客単価1万円を目指して営業する事は、河原塚夫婦にとって簡単な事ではなかった。

これではお客様が来るのを待つだけで、積極的な集客をあまりして来なかった事もあり、「コンセプトに共感し、本当にお客様は来てくれるのか」と自問自答しながらOPEN前の集客活動を行った。また「頭筋脈はがし」など新たに習得の必要がある技術やスタイルの提案。入店からお帰りまでのオペレーションなど、やらなくてはならない事が山積みであったが、いずれも夫婦で協力していく事で新たな信頼関係を築いていく事ができた。

4月には新卒生も入社して3名体制での営業となり、集客に加えて新人の教育など、すべき事はまだまだある。しかし後戻りできない状況に、もはや前を見る事だけを考えられているこの夫婦の挑戦が成功する事は、全国の郊外で営業し、将来に不安があるベテラン理容師の新たな希望となるだろう。

SPC 共済協同組合

SPC共済は現在、下図のように運営されています。



幕末の尊王攘夷に向かい会津白虎隊は十代前半が幕府を守り、方や薩摩長州の若い藩士により倒幕。大東亜戦争では、学徒動員・神風特攻隊、知覧や霞ヶ浦から十代の若者が母親を想い艦艇への突撃死。戦後、新教育が始まり、天皇人間宣言！混乱政治から国民、若者は汗水流して復興を。1960年から1970年代は「日米安保闘争」「自衛隊創設」多くの若い労働者、学生による闘争。70年前後は大学の授業料への「反対闘争」が日大に始まり私学・京大・東大と国立大学をも巻き込む闘い。1970年大阪万国博覧会を境に、日本経済は高度成長。中流家庭が構築される。

SPCは1966年5月10日に創設され、横山義幸を中心に理美容業界、企業、団体、行政との強いパイプを

命が新たに！



代表理事 古森 哲夫

作りつつ、会員企業は大小問わず豊かな会社作りも行なえた。一方、多くの命が消え、志を秘めつつ命を落とす不幸にも出会う。

横山義幸の哲学思想信条は今も引継がれ、二代三代にわたる後継が訪れる。経営の後継は当然ながら、そろそろ社会運動、政治運動にも目を向けられる時がきたのではないだろうか。昨年からコロナ禍をみると、サロンは各社・各サロンの懸命な努力により、閉鎖・閉店・売上減少などから際どく守り、今日がある。政治社会運動とは「影響を与える」組織団体でもあることを考える時かもしれない。

「動かせる意見を述べる」ことができると、もしかして「コロナ感染」を抑え、平常時に戻る事ができるかもしれない。命は各々の遺伝子により受け継がれる。最後にコロナワクチン接種が行われ、感染が全国で1日300名に抑えられると、個人的にはZOOMからREALへと戻り、日常生活が良くなる。東京五輪は数兆円の損失である現状では中止。延長にない中止こそ、国も世界も落ち着く。SPCの毎週1回の定例会議も実践できる。

幕末など、常に若者が闇雲であれ新しい時代を切り開いてきた。SPC創立50年後超えも、若者美容師、若い理容師が時代を創造したことを私達は記憶にとどめることだ。

資質表現教育

新たなスタートを切る、作戦会議。



一般社団法人 日本資質表現教育協会 会長 岸上 こうじ × 資質表現教育プロジェクト リーダー 松井 理沙 × 一般社団法人 日本資質表現教育協会 副会長 田口 ヤス子

松井・私はSPCに入ってから8年目ですが、これまではピューティー事業部長としてやってきました。ピューティーは商売が強く、どうしたら売上が上がるか、どう見せる事がいいか、という話をしています。私はSPCの本質や面白さを皆に伝えられず、どうしても本当の仲間づくりを中心にしてしまってきました。人数が多くなると、いろいろなトラブルも出てきて、最大で140人くらい集まったのに、80人まで減ってしまいました。せっかくSPCに入ったのだから「入って良かった」と思われたい。資質表現教育は私自身がなかなかタイミングが合わず受講できていなかったのですが、受けた人たちが「人生が変わった」「すごく良かった」と話していて、ずっと興味がありました。ピューティーのメンバーは仕事において「ミニケーション」がとても大切なので、とても活きてくる教育だと思います。これを私自身が習得して、ピューティーにも浸透できれば、ただの経営者の会から抜けくりがもつと深い意味での仲間づくりができると思っています。

田口・資質表現教育は、共により良く生きるための学びです。共により良く生きる為にはどうしたら良いのか、私は「美」と「力」と「調和」を持つ事だと思います。これはどの社会でも必要だと思います。社長は経営面の算盤に卓越しているだけでなく、人間性に温もりが必要ですよ。だからこそ、全肯定意識を持って、人を活かす力を身に付ける勉強が必要になります。

松井・「これまでも横山室長の哲学は耳にしてきましたが、私には少し難しくて...資質表現教育というものを私が伝えていくとしたら、どのような表現が良いのでしょうか？」

田口・松井さんが感じたそのままの言葉でいいと思います。わかりやすく言えば、何事にも「明るく、楽しく、丁寧に」自分を表現していきましょ、という事です。それは人を嫌な気持ちにさせない事。「楽しく」は自分自身が楽しむという事。そして「丁寧に」はやるべき仕事をしっかりと丁寧にやるという事です。

こうじ・確かにSPCは哲学を大事にしている組織だけど、では具体的に哲学とは何か？と言われたら説明はできない。でも、資質表現に触れて分かったこともある。自分にはもともと輝いている魂があることが前提で、いろいろな事象の前で感情に振り回される。本来の輝きが出ていない。イヤイヤとエネルギーを高くして生きていくには、自分の持っている魅力を最大限に発揮することからスタートする。「自分の魅力を発揮する努力をする」という思考を、常に持つこと。これがSPCの大切にしてある基礎教育の資質表現で、シンプルに言えば「あなたは輝く必要があるんだよ」という、老若男女、誰にでもわかる勉強なんだよね。

松井・そういう事なんですね！よくわかりやすい。ちなみに、資質表現は一体どこまでやったら自分が変われるのでしょうか？

田口・本当はそのままのあなたで良いのです。人は互いの本質を感じ取った時に共感し合えます。ということは、まずは自分の本質を理解する事が大事なのです。その為の学びです。自分と向き合う事で苦しい事もあるかもしれませんが、周りの人が変わったように感じた時に、本当は自分自身に変化があったのかも知れません。

松井・今期は統括ごとに、まずは社長自身が受けて頂き、その後、自社でもスタッフと一緒に受けて頂きたいと思っています。その為にインストラクターをたくさん作らないと...

田口・認定インストラクターは100人以上いますが、実際に活動しているのは253人です。仲間が教える教わるというところに違和感があるのでしょうか？

松井・では、仕事のジャンルが違うインストラクターがいると良いですね！ピューティーにもインストラクターを作って、上手く連携が取れればいかもしれません！

こうじ・まだまだSPCの本体は理美容経営者で、ピューティーは「線」を引いているような所もあるけどな...

松井・それも今期で変わる気があります！資質表現を通じて、ピューティーにもSPCのイズムをしっかりと落とし込んでいきたいと思っています！

学ぼう、SPC 哲学。

Part.1 如意棒 (にょいぼう)



Change your mind with love

横山義幸創設理事長がご逝去されて、丸2年が経ちました。横山室長は有限の命の中、見えなもので永遠に組織を牽引できるような、我々に哲学を遺しました。それは組織の財産として「THE MASTER KEY III」という本に監修され、皆さんのお手元に届いていることと思います。

SPC は業界をリードするトップとして、在り方を学ぶ場所です。そして SPC 哲学は組織の柱であり、財産です。我々は同志=「太陽と情熱の仲間」として、一人一人が個性と情熱と温もりを持って、日々研鑽を重ねています。その根っことなる SPC 哲学を学ぶ場として確立されたのが「太陽の会」です。

今後は益々、見えなものを感じる力が必要な時代になってきます。皆が常に意識を変革し、時代と共に進化する為に、哲理・哲学を深化させる！今期はこの「太陽の会」を全国に波及させていきます。まずは見て、感じる所からスタートしましょう！リアルでもリモートでも、ご参加お待ちしております！



毎週金曜日 朝7:30～開催中！

太陽の会 プロジェクトリーダー 今泉 佐知子

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

なんだか見覚えのある不思議な数式...? そう言えばコレ、マンダラ旗の中にあるやつだ！でも全く意味わからん...(-o-)

これは、より良い人生を過ごすための思考回路を図式にしたものです。

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

「1~9」とは、日々の具体的な事象を表しています。

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

「ℓ」はリットルではなく、「ひねる」というマークです。

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

「+-x÷√」は、やり方、方法です。

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

そして「0」は、調和とエネルギーを表しています。

つまり、具体的な問題を1つ目のひねりで「拝(はい)！」と受け止め、創意工夫をする。そして2つ目のひねりは「絶妙な愛」で調和とエネルギーに昇華するという事です。

そうだったんだ！初めて知った～(・▼)!!

$$1 \sim 9 \ell + - \times \div \sqrt{\ell} 0$$

問題さ、 「拝！」と受け止め、 創意工夫し、 絶妙な愛を持って、 調和エネルギーに導く。

どんな悩みや問題も この図式が表す思考回路を持っていれば必ず良い方向に進む事ができるのです。いつでも意識の中に残せるように視覚化したのがこの図式なんですね(>▼<)♪我々はこれを「如意棒」と呼んでいます。

(株)エス・ピー・シーホールディングス



代表取締役 松蘭 芳子

私はSPC入会前、横山室長の会社で働いていた。「君は体が小さいから人の3倍働いて、3倍考え、3倍話を聞くこと。そしたらやっとな前だと言われ、「えーうの3倍働け?」と否定的に捉えられた。私には落ち込んだ。しかし哲学というフルターを通して、何となく成果も3倍以上だと論じられた。その後、3の哲学から私の人生に強烈な思考の変化を頂いた。秋の全国大会では、舞台上で突然室長が体を屈めて私の背を飛び越えろ」と叫んだ。跳び箱を形よくに師匠の背を勢いつけて飛び越えた。その後、室長は仲間に向かって大声で「自分を超越するよう部下を育てよう」と叫んだのだ。



代表取締役社長 町田 隆司

エス・ピー・シー・通商(株)

このコロナ禍においても理美容業は生活必需品として仕事ができている事は本当にありがたく感謝にたえません。通商では昨年4月はマスクや消毒液などでかなりの売上を上げてきました。各地の部長さんや通商スタッフの皆さんには頑張って頂いております。通商の商品はプレゼンありきの商品が多いです。何らかの形でこれを打破することができればと考えております。現在は商社と共同で、お客様に直接買物をして頂けるSPCのECサイトを作っています。これは通商のビュティーマーケット内に各店舗のECサイトを作り、販売利益を通商からキャッシュバックする仕組みで、在庫を抱える必要がなくなります。サロン、スタッフ、お客様三方に良い素晴らしい仕組みです。ただし、ECサイトで商品が勝手にどんどん売れるわけはありません。あくまでもアプリをやるのはオーナーとスタッフの皆さんです。これを理解し行動できたお店が、折違ひの商品の販売をすることになり、コロナ禍でも変わらずに売上を上げることができるようになります。



会長 山岸 寛士

SPC JAPAN 全国理美容事業協同組合連合会

全国の会員の皆さん、日頃は各地の事業協同組合を通じて連合会にご協力頂きましてありがとうございます。31代においても連合会は教育事業、検定事業、職業訓練、労務問題関連事項として理美容師法の改正のための取り組みを行います。基本的に各地の事業協同組合が主役であり、各地の状況や方針を尊重して取り組んで参ります。その中で、連合会にできない事柄に関しては積極的に取り組んで参ります。横山室長の願ひであった理美容師法の改正に向け、連合会各専門員のお力をお借りし、まずは理容所および美容所における衛生管理要綱の改正に関する要望を出させて頂きました。オートシャンプーがある時代に有資格者しかシャンプーに入れない現状を、甘利先生のお力をお借りして厚生労働省につけた結果、認めない理由が書かれた回答書頂きました。あまりにも現実離れした回答に驚愕致しました。今すぐ反論書を出しております。詳細は各地事業代表にお聞き下さい。



代表取締役 石川 昭

エス・ピー・シー商事(株)

日頃は関係各位、各社の皆様には大変お世話になり、厚く御礼申し上げます。世の中はコロナウイルスの変異株が猛威を振るい、3回目の緊急事態宣言が発せられたり、まん延防止措置が施行されたりと、依然として予断を許さない日々が続いております。いずれにしても全ての人がワクワクンが行き渡らなければ、この状況は続くように思います。会員の皆さんも地域によっては厳しい状況が続いていたり緩和されたりと、温度差があるように思います。こんな時だからこそ、今やれる事やるべき事をチャンスと捉え、各社の拡充に取り組みさせて頂きたいと思っております。商社の各メーカーでは新商品や新企画を随時行っています。とても魅力あるキャンペーンが揃っております。注目を注目して頂き、是非ともお問い合わせ下さい。また、30代執行部でスタート致しました酸熱トリートメントの「マヘア」ですが、31代執行部でも引き続き商社と共に広げていきたいと思っております。これから参加店舗にご協力頂き、どんな成功事例を報告したいと思っておりますので、各社繁栄の武器として是非導入して頂きたいと思っております。

NPO法人 エスピーシーネットワーク



代表理事 片野 智美

全国の会員の皆様、日頃はNPO法人の活動にご理解ご協力を頂き、ありがとうございます。NPO法人も設立4年が経ち、各地の活動も少しずつですが会員を通して一般市民や各事業所を巻き込み、活動する統括が増えてきています。私たちは国や県市町村が手の届かない所を非営利活動法人(NPO)として活動する事が目的(仕事)であり、またその活動が価値に繋がってくると考えています。改めて、エスピーシーネットワークの主な活動をお伝え致します。1. 全国チャリティーとして障がい者就労支援も6年が経ち、各地で施設への協力体制も根付いて参りました。2. 環境事業として有用微生物群(EM)を使い、新しくEMの日が決められました。誰かがどこかでどこでも環境を意識し実行する日。毎月1日(実行)。今こそ、休眠中の「まさる君」を活かす時です。3. 全国「30」運動強化月間(5月10日)4. 災害支援活動今年も7月自然災害が来るかわかりません。防災が被災に繋がるといふ事を良く理解し、身を守る為、お客様、スタッフ、家族を守る為の準備を整える事をお勧め致します。よく聞く言葉で私の所は大丈夫だと思った「本当に言葉はさうか?」が「は有る!来る!」と私は声を大にして言っています。たくさんのご意見や案を頂き、知恵を出し、良い環境を作れるように取り組んで参ります。

SPC 共済協同組合



代表理事 古森 哲夫

数年前から、環境や食品ロスへの運動「SDGs」が世界的に進んで参ります。理美容室では、パーマ液やカラー剤、シャンプーなどを環境に負担のかかる、自然分解しづらいものを海に流しています。サロンメーカーもメーカーもSDGsに本気で取り組む時が既に来ています。さて、各自共に社会保険、生命保険、防災保険など十分な手当てがなされてきているかと思いますが、SPC共済の保険は、傷害・入院・病氣・死亡に対する保障はもとより、入学祝・出産祝・インフルエンザ休業給付などにも幅広く適用され、会員である経営者だけでなく、社員・家族の皆さんも加入できます。今回も新しくがん保険を追加したので、ぜひお問い合わせ下さい。この保険は特に社員さんに向けたものです。しっかりと働いてくれて、生計付き合おうという社員さん連を、大切にしたいという気持ちをも具体的に目に見える「保障」という形で表して頂きたい。必要な物が増えている時代、保障の世界も月々のコストが「安価である事は大切なポイントです。今からでもご加入をお勧めします。コロナにより、様々な業界や社会では、従来の動きが変化し、価値観が大きく変わりつつあります。世の中は「AI」の世界へと進んで参りますが、コロナへの対応は、世界中の能力者も医学者も、たとえ億万長者であっても苦しくもいます。哲学も宗教も祈りすら届かず、老も労働者も幼子も容赦なく命を失う恐れられて、現実があります。宇宙のメカニズムは人々をも容赦なく弄び込んできているように思えます。まさしく「クワン」により、多量なとりも人々や企業、店舗が安心安全で運営されることを祈るばかりです。

第3の会員!?! SPCの縁の下の力持ち 事務局員さん特集

今回はSPC GLOBAL総本部事務局の皆さんに質問してみました!



総本部事務局長
小黒玲子
SPC勤務歴:24年目

今までで1番嬉しかった事

昨年、小説を自費出版した時に、会員さんや事務局の皆さんが応援して下さい、「本気の取り組みを本気で応援する」というSPCの風土を肌で感じる事ができました。さらに感想をタイムクトに頂けたという喜ばしい環境にいる事も、貴重だと感じました。SPCで働かせて頂く事がなければ、小説は書けなかったと思います。SPCには、会員さん同士の横の繋がりが強く感じます。「個」としての立ち姿の背景に「家族」や「仲間」の広がりが見えます。人間関係の全てが詰まっています、それが惜しげもなく表に出されている、稀有な組織です。今でも日々驚きでいっぱいです。

今までで1番悲しかった事

どうしても通じ合えなくなりました。人がいました。当時の私は今よりもっと色々な意味で力不足でした。出勤する事があまりにも辛く、身体が重りをつけたように動かなくなっていました。それが出かけた日もありません。周囲の人に協力して貰い、助けて頂きました。それがなければ、やはり今の私は居ないと考えます。その件については後悔も残っていますが、振り返ると自分に必要な経験だったと感じています。

今の仕事のやり甲斐

事務方として当たり前の仕事をしても、会員さんは「ありがたい一言が、日々の励みになっています。正直、裏方として報れない事も決して少なくありません。それでもやりがいを見失わずにいられるのは、会員さんと、そして事務局の皆との繋がりがあるからです。私たちは事務局に携わる者として、一般的に適正な処理能力を問われますが、事務職以前に1人の人間であり、それだけで得ず、不得手があります。自分の持つ能力や個性を活かせる場があり、必要とされる事、自分がかつた事で周囲の人に喜んで貰える事は、何にも代え難い幸せです。私は自分から望んで事務長となつて頂いてはありますが、この立場で、「ここに居たい」と思える場所、環境を創る一員でありたいと思っています。

仕事を通じて自己成長した事

私はどちらかというと表現下手で、出しやばうす控えている事が多かったのですが、言わなければならぬ事、思っている事を飲み込んでばかりいられ、何より自分自身が苦しい事に気づきました。会員さん達は肯定的なストロークだけでなく、怒りも表現し、お互いに苦言も言い合います。そこには、互いの個性を尊重した上で、強い信頼関係があると感じています。そんな姿を間近で見ると、「上手な人でもないけれど、とにかく自分の思いを表現しよう」と意識できるようになりました。それが、自己成長の1つではないかと思えます。失礼ながら、私はしばしば横山室長に対して怒っていました。でもそれは、室長が怒らせてくれたからこそ、できていたことであり、一般的な常識の範囲内では、創設者に対して

SPCで人生が変わったこと

SPCで働く前は、自分がどんな風に生きたいのか深く考える事もなく、SPC以外のところに転職していたら、そんな自分ですら気づく事もなかったでしょう。なぜ働くのか、それは自分の時間を使ってお金を稼ぎ、欲しい物を買う為で、私にとって働くことは単なる手段でした。SPCにいても、長い間そのままの気持ちでいました。目の前にやってくるものを、ただ夢中で処理していくだけでした。しかし、浅瀬で溺れていた私は、いつの間にか泳ぐ事を覚えて、SPCの中にちよっと深く潜り、働く事は手段ではなく、目的に変わりました。自分が持っている能力を発揮する事で、誰かの役に立つことができると気づかせてくれたのが、この組織でした。まだまだSPCの哲理哲学を深く理解できてはいませんが、入口には立っているようになったのではないかと思います。

会員さんへメッセージ

今から23年前、総本部が神戸町にあった頃、静かに平穩に事務局の仕事ができる事を夢見、SPCに転職しました。しかし、ここは、望んでいた静かさや平穩とは真逆の、それまで自分の経験を総動員しなければ働けなかった。仕事を通じて自分自身と向き合う事など考えてもいなかったのに、いつの間にかそれが当たり前となつてしまいました。SPCは、深く潜れば潜るほど、人生が変わる場所だと思います。



総本部事務局
平野絵美
SPC勤務歴:9年目

今までで1番嬉しかった事

会員さんの「やりたいこと」を同じ視点で共有、理解でき、同じモチベーションで実現化出来たとき。近年では2019年のNEXT INNOVATION FESTIVALです。参加された会員さんやスタッフさんにとっても好評だったので、当時の開催目的を実現でき、達成感を得られたお仕事をしました。

今までで1番悲しかった事

主体である会員さんに「想い」がなく、全てが丸投げのお仕事を一緒にする時。SPCでは、その時の立場や場面において「自分」が出来る事は何か、「自分」がすべき事は何かを自身で考えて行動し、全体を見渡せるスキルを磨く事が大事だと思えます。会員さんが「ただ行っただけ」というスタンスのお仕事は、一緒に行っていても、正直悲しいです。

今の仕事のやり甲斐

会員さんの「やりたいこと」をサポートしてしっかりとやり切れたとき。私は進捗管理や優先順位、全体の配置・流れを

仕事を通じて自己成長した事

私は物事を合理的に進め、白黒ハッキリさせたい性格で、完璧主義な部分があります。その組織で「グレー」を受け入れること、「全て」を抱え込まず、手放す事を学びました。それによって「他人を許容する事」ができるようになり、自己成長に繋がったと思います。また、会員さんの何事にも動じず「まずやってみる」の姿勢は非常に感銘を受け、「フライベート」でもその姿勢を活かせるようになったので、今とても充実しています。

会員さんへメッセージ

会員の皆さん、いつもパワーを頂き、ありがたございませう。皆さんに負けないパワーを持つて臨みたい、いつも思っています。私自身が誰かに良い影響を与えられるような人になれよう、日々精進しています。



中央統括本部事務局
大塚典子
SPC勤務歴:12年目

今までで1番嬉しかった事

SPCでは、上下関係や立場が違う方たちがいる中で働いていますが、どんな仕事をしても「いい人間」として尊重されていると感じます。安定感と安心感は、今まで経験してきた会社の中で、びかりです。仲間や社員を大切にすると、SPCならではの良さを感じます。

今までで1番悲しかった事

毎年「こんなにやるべし!!」という出来事があったはずですが、日々忙殺していると、すっかり忘れてしまいます。忘れるという事は、多分そんなにたいした事じゃなかったのだと思います。基本的に、事務局なのですが、長年デザインの仕事をしていて、そういった広報や制作物で、会員さんの活動の応援ができる事が嬉しかったです。

仕事を通じて自己成長した事

色々な会員さんや考え方が出会った事で、視野や心の感じる幅が広がって、物事に動じなくなつたと思います。同時に、自由で情熱的な会員さんを見習って、自分の心に正直に表現できるようになつたとも思います。

会員さんへメッセージ

会員の皆さんに会うと、いつも元気を頂きます。逆に吸い取られることもありすが、1日も早く「口ナ」が落ちて、会員の皆さんと元気に交流できる日を楽しみにしています。



中央統括本部事務局
石井 香奈子
SPC勤務歴:9年目

今までで1番嬉しかった事

ある企画が大成功の後に、会員さんとハイタッチして喜んだ事。

今までで1番悲しかった事

室長に言われたことがスバリで言い返せない自分が落ち込み、「駄目だなあ、自分…」と悲しくなつた事がありました(笑)

今の仕事のやり甲斐

会員さんと共に作り上げたもの、いいゴールを迎えることができた時、一緒に喜ぶ事が楽しくて、次の仕事のモチベーションに繋がっている感じがします。ワクワク、やりがい、元です。

仕事を通じて自己成長した事

いつも仕事は何事をも同時進行でやっています。気が付いたら余裕と「ムード」感を持つてこなせるようになり、臨機応変さが増えます(笑)。これも、いつでもすぐに相談のしてくれる優しい会員さんと事務局の皆のお陰だと思います。本当にありがたございませう!

会員さんへメッセージ

世の中の理不尽さ、不合理さ、それを乗り越える練習の場がSPCだとすると、この環境はとてもの貴重で、どんどん大きくなっていくんだなと思えます。また会員の皆さんのどんな事にも気持ち良い声で「はい、かしこまりました!」の即答には、入社当時すごく新鮮で、今でも羨ましいと思っています。私も見習います!

わたしたちは、「世界を変える」ビューティー経営者集団です。



SPC GLOBAL

会員募集

あなたもSPC GLOBALに入会しませんか？
未来の自分と家族、社員のために！
ひとりでできない事を仲間と共に！
明るい未来への扉を開きましょう！！



www.spc-global.jp

SPC GLOBALは全国都道府県52本部にて活動中です。お問い合わせは、お近くの各統括事務所まで！

STAFF

Publisher / SPC GLOBAL

Editorial department / 第31代 専務理事 高橋 潔
PASSION TIMES PJリーダー 黒田 登美子

Edition in chief / 山崎 博文 (株)d2 Factory)

Production and design / (株)d2 Factory

Print / (株)CREATIVE SHEEP

© 編集・制作

SPC GLOBAL

〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-33
TEL 03-6418-0511 Fax 03-6418-0514
H.P. <http://www.spc-global.jp>

(株)d2 Factory

〒135-0048 東京都江東区門前仲町1-13-12-701
TEL 03-5615-8325 Fax 5615-8326
H.P. <http://www.darc.co.jp>

PT・21・8・16

※本誌掲載の記事、写真・イラストの無断転載を禁じます。

PASSION TIMES vol.173 編集後記

全国の皆さん、こんにちは！第31代横田剛一理事長のもと、新しい組織が始動し、今期のパッションタイムスは北陸統括の黒田が編集を担当させて頂いています。いろいろなタイプの経営者の集まりであるSPCの皆さんが、それぞれの個性を活かしながら共振でき、未来に向けてより良くなる自己・自社・組織を描けるような発信ができればと思っています。今回は副理事長やプロジェクトリーダーに取材して新たな取り組みや展望についての内容の記事、各地本部で頑張っている会員をクローズアップする企画の第1弾、本部長紹介、事務局の皆さんの想いなど、盛り沢山でお届けしました。今後とも皆さんの愛読誌であるよう努めて参りますので、どうぞよろしく願い致します。

PASON TIMES 編集部