

# 継<sup>ないで</sup> よかつた SPC

承継インタビュー Vol.4 2021.06  
(有)ベルファミリー



# 継<sup>ないで</sup> よかつた SPC

## STAFF

Publisher / SPC GLOBAL

Editorial department  
/ SPC GLOBAL 第31代承継プロジェクト  
継ないでよかつたSPC 別冊編集チーム  
加藤 武彦(東海統括本部)  
長島 正男(中央統括本部)  
比嘉 薫(中央統括本部)

Edition in chief / 山崎 博文 (株)d2 Factory

Production and design / 株d2 Factory

Title design / 大野 勝彦

Illustration / 照喜名 重樹 (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>

※本誌掲載の記事、写真・イラストの  
無断転載を禁じます。 21・6・16



## 事業所概要

社名：(有) ベルファミリー

代表者：上田 秀文

所在地：埼玉県狭山市富士見 1-1-7 丸喜ビル 4F

設立：1998年4月1日

事業規模：美容室 10 店舗（内、海外 2 店舗）  
ドライヘッドスパ専門店 1 店舗

従業員数：84 名

## 資産表

資本金：300 万円

年商：4 億円

粗利益率：90%

借入金：9 千万円（うちコロナ融資 7 千万円）

不動産：マンション（区分所有）

株式：60 株  
（次子 38 株・秀文 8 株・智子 7 株・尋子 7 株）

## 現状の組織図

取締役会長：鈴木 次子

代表取締役社長：上田 秀文（長女の夫）

役員：鈴木 尋子（次女）

経理：上田 智子（長女）

美容室 11 店舗、ドライヘッドスパ専門店 1 店舗

ピュア  
狭山店

ピュア  
狭山ヶ丘店

ピュア  
入間店

ピュア  
ふじみ野店

PRIMO  
セレクト店

PRIMO  
狭山店

PRIMO  
本川越店

カーリーナ ドゥエ

内、海外出店 2 店舗

ドライヘッドスパ専門店

フェリーチェ  
和光店  
(2021 年 10 月 OPEN)

PRIMO  
ミラノ店

PRIMO  
台湾店

ドルモ  
(2021 年 8 月 OPEN)

### Homepage

<http://www.pure-hp.com>



### 主な集客サイト

HOT PEPPER Beauty

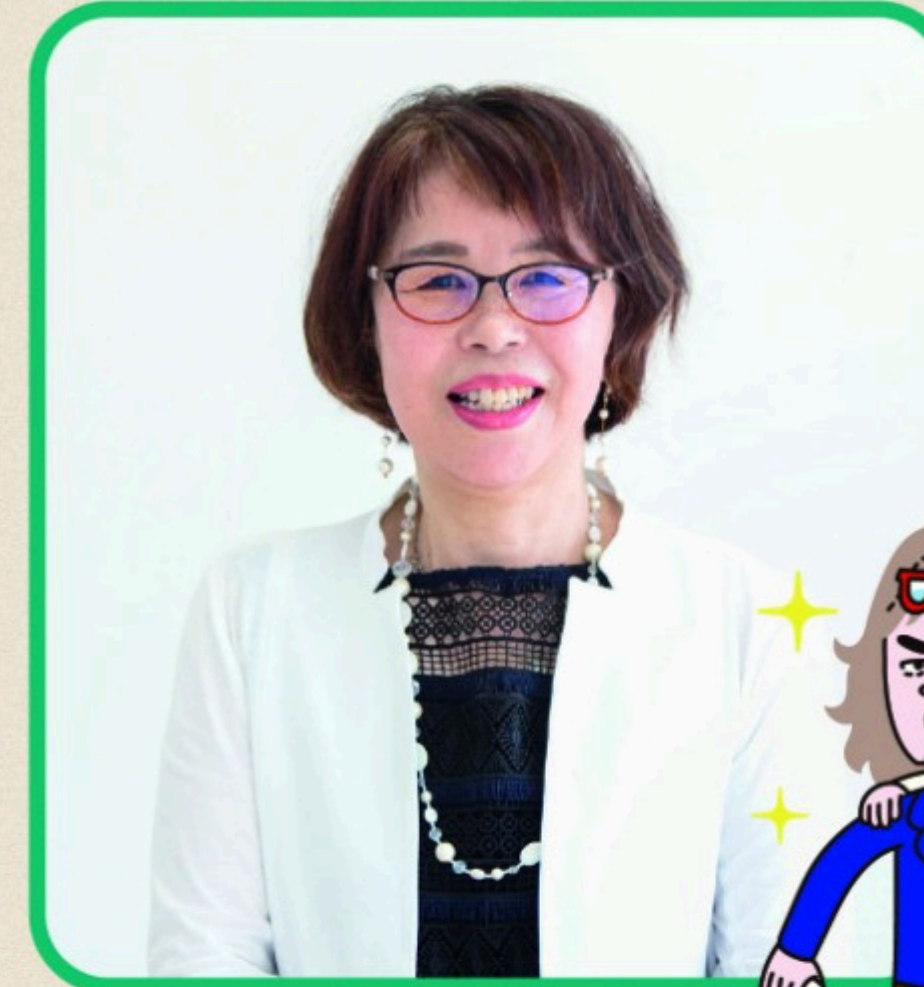


# 継<sup>ないで</sup> よ<sup>かった</sup> SPC

今回ご紹介する企業：

## (有)ベルファミリー

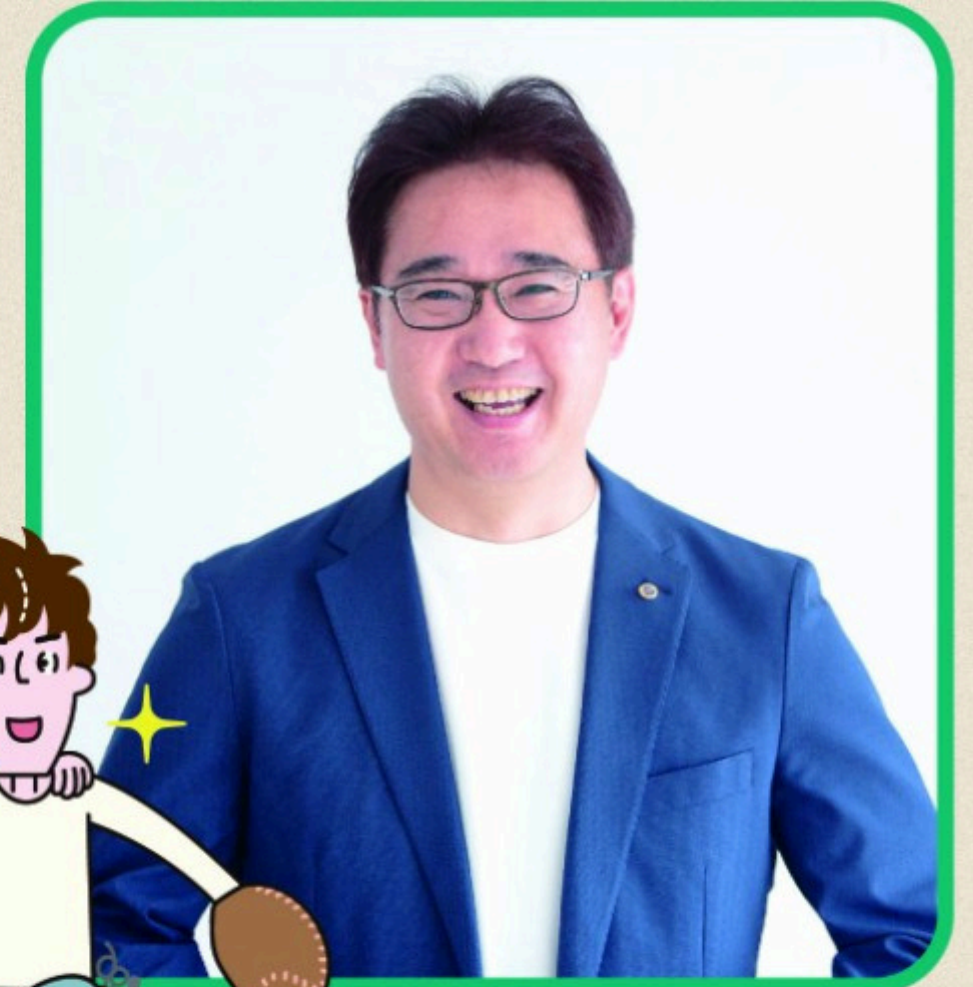
## Pitcher



鈴木 次子 (すずき つぎこ)

- ・1950年3月6日生まれ（現在 71 歳）
- ・SPC 入会：2001 年 5 月 1 日
- ・所属：中央統括埼玉本部
- ・出身地：北海道苫小牧市
- ・主な修行先：苫小牧の美容室
- ・家族構成：夫・長女・次女
- ・創業又は承継時の店舗数：1 店舗

## Catcher



上田 秀文 (うえだ ひでふみ)

- ・1971 年 4 月 6 日生まれ（現在 50 歳）
- ・SPC 入会：2005 年 3 月
- ・美容技術経験：なし
- ・経歴：福岡大学卒業後に上京し、大手飲食チェーンの会社に就職。結婚を機に義母の会社に入社。
- ・ピッチャーとの関係：義親子（次子さんの長女と結婚）
- ・現在のポジション：代表取締役社長

## 経営理念

共に育ち、共に豊かに、共に幸福を

—より多くの人々と—

- ・生命の躍動
  - ・精神の充実
  - ・物質的満足
- 夢はかなうもの！言いつづけ行動する

# ご縁が繋ぐ、 ベルファミリーの道。

今回取材させて頂いたのは、前期は総務部副理事長として第30代沢田理事長の右腕を務め、今期は中央統括本部会長として活躍する埼玉本部の上田秀文さんと義母である鈴木次子さんが経営する「有」ベルファミリー。この義親子が承継に至るまでのドラマをお伝えしようと思っ。

## 思いがけない創業

次子さんは北海道滝川市出身で、美容師として苫小牧の大きなサロンで働いていたが、22歳の時に上京。結婚を機にしばらく専業主婦をしていたが、育児も落ち着いた40歳の時再び美容師をすることにした。パートとして勤務したのが第29代岸上こうじ理事長の経営するサロンだった。

年齢もあつてかその落ちついた風貌に、お客様からの指名はすぐ取れたが、十数年のプランクにより時代や流行も変わっていき、子供が寝た後に夜な夜な技術を1から学び直すという陰ながらの努力は怠らなかつた。

そして新店のオープニングスタッフに抜擢され、土日も惜まず店に出て営業を頑張った。当時はこうじさんも経営修行の身であり、父である第5代

岸上照幸理事長の経営する口ワール商会に戻る事が決まり、自分の店を次子さんに譲りたいという打診を受けた。

次子「当時は店をやるうらななんて全然考えておらず、パートに出るなら、もともとやっていた美容師をやるうらという感覚だったので、とても悩みました。主人からの後押しもあり、店を買い取る決断をしました」

そんな思いがけないきっかけで、ベルファミリーは創業したのである。そして創業から数年後、再びこうじさんから「経営の勉強をしてみては？」とSPCを紹介され、次子さんは入会を果たした。

## 上田氏との出逢い

一方で上田さんはいと、その柔らかい物腰からは想像できないが、宮崎出身の九州男児。福岡大学を卒業後、居酒屋チェーンなどを全国展開している大手飲食企業に就職。仕事の関係で上京してきて、アルバイトを使って店の運営をし、人の使い方やチェーン展開などを学んでいた。

次子さんのご長女の智子さんが、彼の店にアルバイトとして入った事でお2人は出逢い、

お付き合いをしているうちに次子さんとも交流を持つようになったぞうだ。

ある時、上田さんが転職を考えており、次の就職先としてこうじさんが紹介したのが照幸さんがオーナーの弟の英明さんが店主の神保町にあるマクドナルド専門店「満足亭」だった。

当時はSPC総本部が神保町にあり、懇親会などでよく使われていた満足亭は、常連の半数がSPC会員だったぞうだ。気性の荒い会員さんも多く、い

つも話がヒートアップすると灰皿が飛び交い、シャツは破れ、流血沙汰もしばしば。

上田「どんなでもないお客様たちだ！といつも思っていました。でも、あんなに大喧嘩を繰り広げるのに、必ず最後は皆で肩を組んで帰っていく。一体何なんだろうと不思議で仕方なかつた。まさか自分がこの人たちの輪に身を置く日が来るなんて、当時は思ってもいませんでした！」



Hidefumi-Ueda

そして上田さんが智子さんとご結婚された頃、SPC総本部が恵比寿に移ったことで満足亭の客足も減り、どうしたものかと考えていた。次子さんは智子さんと次女の尋子(ちかこ)さんと家族経営をしていたが、多店舗化にチャレンジしようと考えていたので、照幸さんにご相談しても男手が欲しいから上田を私に下さい」と頭を下げて自社に引き抜いたのだという。

こうして上田さんがベルファミリーに入り、彼の居場所を作るためにと新店をオープン。しかし美容業界が未経験な彼はなかなか自分の役割を見出せず、朝礼と終礼の司会とレセプションくらいしかできる仕事がなかつた。子供もできたのに、自分の稼いで食わせられていないという不甲斐ない現実にも消耗し、最初こそキツかつたものの、ある時次子さんから「このまま何にもせず待つのであれば、一緒にSPCで勉強しよう！」と誘われ、入会を決意。

上田「自社に入った最初の2年間は本当に辛かつたけれど、SPCに入ったことでようやく歯車が噛み合い始めたように思います。外から見ているとあんなに無茶苦茶な集団だったのに、こんな自分を皆さんが

温かく迎え入れてくれて、惜みなく様々な指導をして頂きました」

次子「私は何でも直感だから、そこまで深く考えずに上田を引っ張ってきたけれど、絶対に自分には上田が必要だということだけは信じていました。振り返れば、やはり毎週2人で一緒に定例会議に出続けたことは大きかつたと思う。良いことも悪いことも共有できたから、それが今に繋がっています」

## 直感と求心力

上田「うちのピッチャーはいつでも豪速球！駆け引きもなければ、逃げる余裕もない(笑)」

次子さんは上田さんを直感で自社に招き入れたが、一事が万事「直感」で物事を判断し、「求心力」というのか、とにかく「巻き込み力」が凄い。娘さんお二人に至っても、智子さんは短大に上がったが就職活動をせ

ずに通信で美容師免許を取り、尋子さんにおいてもカイロプラクティックの道を夢見ていたが、いつの間にか美容師に！

次子「娘2人には美容師になつて欲しいとか跡を継いで欲しいなんて言ったこともなくて、ただ自分が子育て後にイキイキと仕事をしている姿を見て、この仕事の良さが自然と伝わったのかと感じています」

## 共に育つこと

そんな次子さんと、前職で人をまとめて動かすスキルと能力を身に付けていた上田さんは、お互い考え方や捉え方の違いはあれ、SPCという同じ土壌で共に成長をしてきた。

次子「実の子供じゃないから超えられない一線はあるにしろ、やはり真の親子になるためには遠慮なんて無用で、言いづらいこともこれまで散々やり合ってきました。目的が一緒ならやり方についてはどんなに喧嘩をしてもありだと思っています」

次子「私は人を活かすのが使命だから、ある程度は筋道を立てるけれど、あとは本人がどうしていくか。そういう意味では、誰とどこで出逢うのかという

義親子と言えど1店舗の美容室を様々なドラマを経て、共にここまでの大企業に育ててきたという信頼関係は本物だ。



Tsugiko-Suzuki

# 誰一人として掛け替えのない「ファミリー」

## 後継者選び

ベルファミリーが20周年を迎えた頃には上田さんが次子さんと共同代表となり、そこから3〜4年経ってしっかりとバトンタッチが成され、現在では上田さんが代表取締役社長になっている。

次子さんの実子である智子さんと尋子さんも美容の道を歩んできているわけだが、次子さんはなぜ実子を後継者として任命しなかったのだろうか？

次子「それについてはSPCの皆さんからいろいろなご意見を

を頂くところですが、ベルファミリーはずっと上田とやってきたものだから、実の娘に託したいとは思いません。かと言って娘たちを蔑ろにしているつもりもありません。やるべきことはやってきたし、これからもそうしていくつもりです」

智子さんに関しては、もともと家族経営の中で皆が仕事に不出づっぱりの中、主に家庭を守る役割として家事全般をこなしてきたほか、父がやってきた経営を引き継ぎ、現在も会社の金庫番として活躍している。もともと家事は好きな方なので、その役割は本能的にも苦にはならないそう、特に子供が生まれて

からは現場ではなく裏方中心の仕事のようだ。最近では以前から着付けを担当していたので成人式事業に力を入れ、着物のレンタルも始めたようだ。

また次子さん曰く、尋子さんは次子さんによく似ていて、直感タイプの「イケイケドンドン」派。自社でもその能力を発揮し、現場を束ね、SPCにもファミリー会員として参加していたが、イタリア人のニコラさんと結婚し「どうせ私にはお姉ちゃんがいるからベルファミリーは買えないし、イタリアに自分で店を出したい」という希望を叶え、次子さんが出資して旅立って行った。

最近、コロナもあり次子さん

からの打診で「ニコラさんと二人で日本に戻って来たのだが、その際に改めて今後のことを家族会議で話し合ったところ、尋子さんが「自分もベルファミリーの店が欲しい」と言ったそうだが、それを拒んだのは普段は寡黙な父だった。「ベルファミリーは上田のもの。自分でやりたいなら自分の金でやれ！」と。

次子「今の尋子は私が仕事に復帰して創業した時の自分と同世代。そこまで甘やかす必要もないし、尋子ならやれると思う。自分がいる間はもっともっと勉強して、苦労してほしい。」

あとは上田が尋子の能力をかって「尋子をベルファミリーに欲しい」と皆の前で発言してくれたから、時間は掛かったとしても、最終的にはまた一緒にやって自分の代わりに会社を盛り立てて欲しいと思う。尋子自身、上田を必要としているはずだし、必ずそうなると思っています」

こうして尋子さんは現在、ベルファミリーでも役員として経営に携わりつつ、個人で会社も立ち上げ、お互いが助け合いながら新規事業も始めている。家族それぞれが個性を尊重しながら、自分の能力も発揮しつつ、共に育ち広がりつつ関係だ。

## 「継承」と「承継」

「継承」とは、財産や権利などを受け継ぐという業務的な意味合いに対し、昨今SPCでも重要課題として取り上げられている「承継」とは、理念や思想、精神などの抽象的な物も受け継ぐという意味合いが強い。

本来の意味での「承継」とは数年では成り立たないからこそ、ピッチャー側は早い段階から自社の将来を見据え、後継者を育てて行かねばならない。

ここで、パッションタイムスで5年前に掲載した上田さんが次子さんから理念を承継するに至ったエピソードを再掲載したいと思う。

## 大怪我と学び

上田さんはSPCに入会した後、様々なサロンを臨店し、経営の知識を貯えた。そして「自分も店づくりが出来るのではないかと考え始めた。やり方や仕組みさえあれば、ベルファミリーをやりながら自分の会社も運営出来る考えたのである。

現金5百万円に、借入が1千万円。彼はこれを開業資金に箱を借り、求人もした。しかしこれ



Valentino Il-Nicola Chikako-Suzuki

が全くの大失敗をもたらしたのである。客が来ない、スタッフもついて来ない。あつという間に閉店に追いやられ、その借金の尻拭いを次子さんにして貰う破目になった。

初めての「大怪我」に彼は深く落ち込み、SPCの仲間達からも1年以上音信不通となり、自分の殻に閉じ籠ったのである。「かすり傷ひとつ付けずにプロ野球選手になった人はいない。負けて負けて、怪我の仕方を学んだ！」そんな先輩の励めがようやく耳に入り始めた頃、やっと自分の失敗の原因に向き合えたのだという。

上田「自分は美容師じゃないから「ハートじゃなくて仕組みで

やってやる！」なんて、失敗して当たり前だったんです。事を起こすには大義や目的が必要で、そこに集まる人々がやりがいを持ってるか大事なんですよね。自分にはその時、そんなもの何も考えていなかったし、何も準備していなかった。どんだん店を作って売上を上げていく事しか考えていなかった。義母と真逆のやり方でやってみて、いかにコンセプトや理念が大切かを思い知らされました」

スタッフを家族のように大事にする事。彼は「大怪我」をして、次子さんの理念の素晴らしさを感じ知ったのであった。

(パッションタイムス153号より抜粋)

## 忍耐と目配り

最後に「美容室経営も、もう私が夢を描かなくても自然に広がるだろうから、私はまた新たなことにチャレンジしたい」と語る次子さんから伺ったピッチャーの極意をお伝えしたい。

次子「承継っていうのは、自然の流れで勝手に継ぎ手が現れるのではなく、後継者として自分が心に決めた存在に何年もかけて寄り添い、常にアンテナをはって相手のタイミングを見計らいながら行うもの。」

やれという姿勢ではなく、やりたいと思わせるように仕向けて、徐々に責任を任せていく。任

せるけれど、決して目は離さない。転ぶ前に叱るのではなく、転んだ時にすぐに手を差し伸べられるように適度な距離感を持って、目配りだけは欠かさない。

それはSPC組織でも同じ事だと思ふ。承継を終えたら営業ごとではほとんど自分を張れなくなってくるから、若手に在り方や哲学ばかりを強く語る人も多いけれど、在り方だけではダメだし、哲学をわかった気になっても自分が気持ちよくなるだけでもダメ！それが商売に活かせるように筋道まで語れないと、本来の意味で人を育てるということがはならないと思う。

自社でもSPCでも時代は常に変化していくわけだから、自分の代わりに次世代を担う人を、ひとり、もうひとり…って自分ごとのように丁寧に育てて、困った時に手を差し伸べられる目配りだけ欠かさず、常に見守らなければいけないと思う」

この情報社会で、商売のやり方なんてどこからでも仕入れられる。しかし、同業者にここまで深い温もりを持って自らを曝け出し、想いをぶつけ合える土壌は唯一無二。それがSPCだ。今はキャッチャーでも、いずれはピッチャー側になる。是非とも皆が当事者意識を持ち、承継について考えて行きたい。