



繋いでいくのは、母の温もり。

承継

Project

今回ご紹介させて頂くのは、九州統括本部の長谷川智子さんと、その母・慶子さん、この親子の「承継」である。「先生!」常口頃から、智子さんは母をそう呼ぶ。「会長」でも「お母さん」でもなく、「先生」。今年で78歳になる慶子さんは、現役の理容師であり、自宅1階部分の美容室に並んで存在する理容室は「アトリエ」と呼ばれていた。理容室では、今も従業員を雇わず、慶子さんご自身のお客様だけに予約制でカットをしている。それでも毎月コンスタントに100人ほどを手掛けていくというのだから、驚きである。

智子さんが経営する美容室は、そのアトリエの横にあるお店を含め、福岡市内に4店舗展開している。うち1店舗はVANCOUNCILサロンである。この母子がどのような道のリでここまで歩んで来たのか、紐解いてみよう。

親子の歩み

慶子さんは、親からの進言で15歳の時から床屋さんに住み込みの修行に出た。最初に入った店で5年間下積みし、店を移って10年働いた。

SPCとの出逢い

今から約35年前、慶子さんは地元美容組合の中で、SPCと出逢った。見習いがなかなか居着かなかったり、お店の先行きなどの不安を抱えていた為、知人の勧めもあって入会を決めた。当時は会員さんのお店を転々と廻って会議をしていたのだが、ほとんどが美容経営の話だった為、その内容にはなかなかついていけなかったそうだ。

その頃、智子さんはメーカーさんの伝手で、戦後から開業している古い美容室で住み込みの修行をしていた。店舗の2階にある、まさにタコ部屋で生活し、給料は10日で1万円。その環境の厳しさに、さすがの智子さんも半年で店を変わった。

次に入った美容室は、チェーン展開していて勢いのあるお店だったが、偶然にもそれがSPC会員の店であった。そこで2年半ほど働いていたある日、母から電話があった。「美容室を作るから、帰って来て!」慶子さんは会員の勧めで、美容展開に踏み切る事にしたのである。

しかし、智子さんは当時20歳。サロンの運営どころか、自分の技術もまだまだ拙い。理容しか知らない母と2人でどうやって美容室を運営するのか、全く自信が無かった。そこで、これまで一緒に働いて来た店の店長をしていたスタッフに、独立のシミュレーションをしてみませんか?とヘッドハンティングし、その人と共に実家に帰ったのである。

失敗は成功のもと

こうして智子さんは20代から自社の美容室の現場を預かって来た。

その間に結婚をし、28歳の時に智子さんを授かったという。昔から持っていた「30歳になったら店を持ちたい!」という夢を実現し、店舗を借りて独立。

智子さんは小さな頃から時給100円で、床掃除やタオルの洗濯など、お店の手伝いをしていたそうだ。暮れからお正月にかけては朝まで営業をしていて、お客さんからお年玉を貰ったりなど、嬉しい思い出もあるそうだが、「私は絶対、床屋はやらない!」と昔から言っていましたね」と、智子さんは言う。当時の床屋さんは、地域の男性のコミュニケーションの場であった。店には将棋や碁をやり、常連さんが集い、酔っ払いが居座る事も日常茶飯事だったからである。

そして智子さんが小学校5年生の時に自宅を建て、1階の一部分に理容店を作り、移転オープン。慶子さんは床屋嫌いの娘が何とか同じ道を歩めないかと模索し、当時智子さんが欲しがっていた「ミニコンボを買って上げる」と物釣って、中学卒業後は美容学校に入学させた。こうして智子さんは美容師の道歩む事になったのである。

オープンからは引き抜いた店長にお金の事も任せていた為、その売上げはほとんどが店長の良いように遣われ果てて、慶子さんが気付いた時には美容室の口座はゼロに等しかったという。店長はそのまま独立という形で店を抜け、その後は智子さんを中心となって現場を切り盛りするようになっていった。

美容室の売上げがなかなか伸びない中、またもSPCの先輩の勧めで、慶子さんは2号店のオープンに踏み切った。家賃がかからないからと、自宅の1階部分に理容店のバックヤードを共有する形で、部屋を潰して新たに美容室のスペースを作ったそうだ。

しかし全く売上げが上がらず、借金3千万円にまで膨れ上がり、2号店は早々にクローズした。どうすることもできず、苦しい気持ちで日々営業に励んでいた智子さんであったが、ある日、お店に古賀室員ら数名の会員たちが訪ねて来て、こう質問された。

「智子さんの夢って何?」
「この店をどうしたいの?」
答えられない自分がとても悔しくて、未だに強く覚えているという。

それから会員たちの勧めで、クローズした美容室に簡単な改装をして、「ママファミリー」という低価格のファミリーサロンにリニューアルオープンさせたのである。

もともとの客単価1万円から、カット1500円という大幅な価格変更にも関わらず、1ヶ月で最高千人が来店するようになり、お店はみるみるうちに繁盛していった。こうして、借金も3年で無事に完済できたそうだ。

File.04
九州統括福岡本部
長谷川 智子
長谷川 慶子

社員は胃袋掴め! これが伝統の裏ワザ。



「社員は皆、自分の子やけんね」と慶子さん。智子さんは「自分の子供が親元を離れた時帰省するたびにやつれてたんじゃない、心配じゃないですか。親御さんが安心して子供を託してくれるように、うちではとにかくしっかりと食べさせるのが基本なんです」と語った。実際に、普段の営業日には手作りのお弁当屋さんと提携して、弁当代の半分は会社持ちで提供しているそうだ。コンクールの日には、米を2升炊いてカツ(勝つ)カレーを振る舞ったり、年末にはおせちを出した

繋ぐ未来
このように慶子さんと智子さん親子は、お互いを信じ合い、認め合い、

「社員は『胃袋掴め!』ってね!」お二人は笑顔で顔を見合わせた。世間ではよく「旦那は胃袋を掴め!」と言うが、社員もまた然りという事なのだろう。社員の健康が会社の柱であり、愛情をもって健康管理をしてくれる母体は、安心して長くその身を委ねる事ができる。また、福岡本部の執行部会議には、昼食は会員の分を作って持ち寄るのが慶子さんから智子さんへ受け継がれた慣習だそうだ。美味しい物がどこにでも溢れている時代であるが、人々がいつの世も求める物は「愛情に溢れた味」なのであろう。

「今はまだわからない事も多いですが、いずれは母の続けて来たボランティアも事業化したいし、10年20年と務めてくれている社員たちのキャリアプランも考えたい。社員からは『老人ホームも作って!』と言われてるんですよ(笑)。最終的なイメージは『ホールディングス』です」と、自社の将来の目標を語る智子さん。SPCでも今後、様々な挑戦をしていきたいと語る。「やり方」は自分で開拓するもの。目に見えない「在り方」こそ、母の大きな温もりと共にしっかりと引き継ぎ、今後もたくさんの人々を幸せにする素晴らしい経営者として躍進するだろう。

(有)Hasegawa

〒811-2208
福岡県 糟屋郡志免町吉原120-3
TEL 092-410-0118
H.P. www.ravir-vancouncil.com



人の役に立つ、という「幸せ」



「恩返し」と「希望」

「ママファミリー」をやることで、借金はなくなったが、何か自分のやりたい事とずれているような気がして、結局3年の契約期間を経て、智子さんは契約更新せずに自社ブランドの新たな店を作った。

SPCにはお付き合いで何度か会議に出てみた事もあった智子さんだが、組織の慣習である握手やセレモニー、1分間スピーチなどがどうにも苦手で、正直な所、SPCの事が嫌いだった。しかし、どん底の経営状態を救ってもらい、智子さんの中に感謝の気持ちが生まれた。それから、何か恩返しが出来たら...と、32歳の時にSPCに正式に入会したそうだ。

初めて全国大会に出席した時、VANCOUNCILの表彰を見て、智子さんは「私がやりたいことはこれだ!自分も高単価サロンをやりたい!」と思うようになった。その後もVANは気になっていたのだが、九州統括では、VANを展開している会員がおらず、その情報が入って来なかった。

ある時、大会プロジェクト部を通じ、加藤氏らと出逢う。その事から気持ちが再燃し、自ら情報を求めて東京に向かうようになった。尊敬する古賀室員からの後押しもあり、VAN事業部への入会を決意した。オーナー会議では毎回熱心に勉強して来たが、なかなか土地が決まらず、3年が過ぎてしまった。ようやくお眼鏡に叶う

土地を見つけた時、慶子さんは「組織で勉強するだけして決めた事だったら心配ない!」と出店を快諾し、自宅を担保に6千万円をかけて店を建てた。この時、智子さんは2人の息子を抱えたシングルマザーであったが、慶子さんは自分の理容室があるので、「娘と孫を食べさせるくらい、どうにかなるけん」と、温かく見守ったそうだ。

根底にある温もり

慶子さんは、修行中から「20歳で1人前になったら、人の役に立つ事をして!」という想いがあった。実際に、修行をあげてからは老人ホームや施設などに出向き、定期的に出張美容のボランティアをして来た。それは今でも続いており、その評判から、病院や施設からの問い合わせやオファーが来ているほどである。SPC組織活動においても、長期的に地球環境部に携わり、EM菌を生成する機器をあずかり、九州各地において、EM活動を続けている。EMの活用は主に小中学校のプール清掃や環境美化に使用しているが、どの学校や役所も定期的に校長先生や役員が変わってしまったため、その度にEM菌のプレゼンテーションをし、理解して頂いて継続して行くことは、表には出ないが決して楽な役割ではない。

また、東日本大震災の時には、率先してカットや顔剃りのボランティアに旅立った。そういったボランティア活動をもう50余年、地道に続けているというのだから、素晴らしい事である。「いつからどうして、とかはないんですね。昔から、大人になっただけでやらなければいけない!と思っていたのです」と慶子さんは語る。理容は慶子さん、美容は立ち上げから智子さん...と、どちらも創業者のような間柄である親子だが、「母がどのように温めて来たことを無駄にせず、いつかは事業化して受け継いでいかなければならないと感じています」と智子さんは語る。現在も「先生」についていって、出張先の施設や老人ホームにて見習いのスタッフ達がカットの練習をしたりしているそうだ。それが今後ビジネスになるのか、ボランティアの慣習になるのかは定かではないが、「人に喜ばれる仕事をする」という慶子さんの根底にあるものは、着実にスタッフにも受け継がれているのである。

社員は「胃袋掴め」

母から始まり、娘に繋がる。そんな女性経営者らしいエピソードをひとつご紹介したい。本店が自宅の1階、そして理容室と美容室のバックヤードが共用...そんな環境もあってか、昔からスタッフの食事にはお手製の料理を振る舞ったりなど、「お母さん」を感じさせるアットホームな社風であるという。多店舗化すると、なかなか全スタッフにまで行き届かないの

