

ネクスト その次
サロン会員専門誌 — NEXTはスタイリストのNEXTを応援します!

NEXT LEADER

ネクスト
リーダー



1

January 2017
Vol.85

2017年1月1日発行 2016年12月10日発売(毎月1日発行)



特別付録

2017年
接客力向上
シート

特集

リーズナブルサロンの 研究

やつと気づいた「人のため」 親父越えの二代目奮闘記

(株)ヒロセホールディングス代表取締役社長

廣瀬裕規

ひろせゆうき 〇1976年9月2日、滋賀県生まれ。京都国際文化専門学校卒業。NRB日本美容専門学校卒業。1996年、大阪府の(株)ハーベン入社。店長を務める。2004年、実家へ戻り父が経営するヒロセビートル入社。2005年、自身の会社を設立し滋賀県湖南市にBeetle ジャック開業。2006年、再び実家へ戻り営業本部長として出店や新業態の開発に注力。2008年、SPC入会。2013年、事業承継に伴い代表取締役社長に就任。現在、SPC関西統括本部教育新事業部・部長。

Hirose Beetle

(滋賀県愛知郡)

会社名：株式会社ヒロセホールディングス
 代表：廣瀬裕規
 創業：1977年
 店舗数：17店舗(うちFC1店舗)
 スタッフ数：150名(パート含む)
 本社所在地：滋賀県愛知郡愛荘町1705-1
 本社電話：0749-42-4657

半世紀の歴史を重ねる日本最大の理美容ポランタリーチェーン、SPC GLOBAL(以下SPC)は多様な事業承継モデルを持つ。滋賀県・琵琶湖の東岸で成長を続けるヒロセビートルもその1つだ。40歳で、血液型が変わった!

嘘みたいな本当の話。40歳になるまでずっと、自分の血液型はB型と信じてきた。子どもの頃に親から聞かされた気がしていた。だから「俺は行動的なB型らしくイケイケでいんだ」と自分を肯定してきた。ところがつい先月、人生で初めての献血で真実を知る。O型だった。

「もっとおおらかになれということですよ(笑)」

破天荒な二代目で、組織を大きくした敏腕経営者で、スタッフの離職に悩む苦み走った男で……。滋賀県に多店舗展開するヒロセビ

トルの廣瀬裕規社長は、人生の転機を経験するたび、いろんな顔を身につけたネクストリーダーだ。

母が美容師、父が美容室経営者の家庭で育った。幼少の時分から、腹をくくっていたという。

「この環境で生まれたのだから、跡を継がなくてどうする」

修行先は、大阪を中心に関西に展開する(株)ハーベン。父がSPCに加入していた縁で送り出され、美容のイロハを叩きこまれた。チーフやオープニング店長など要職を歴任し、持ち前のイケイケ氣質が開花していく。

「〇坪で売り上げをこれくらいやれば勝てるー! 当時の僕の頭の中は数字ばかり。社内で仮想敵をつくっては、ギリギリした比べ合いをしていました。絶対にライバルに負けたくなかった」

修行の成果を引っさげて27歳で実家へ戻る。この時、1つ目の転機があった。実家に入社する直前、父の指示で2カ月の休暇を与えられ、全国のSPC会員サロンを巡ったのだ。

「独りよがりの熱量で凝り固まったボンボンをちよっともんでおいてくれ、なんて具合に父がSPC

の仲間頼んだのでしょう。さまざまなサロンを見られて、視野が広がりました」

高い鼻ほど折れやすい

スタイリストとしての廣瀬さんは、接客力に長けたタイプだ。よく通る声で、お客の懐に入るのがうまい売れっ子だった。そんな話術が生きたのか、実家へ戻って2カ月後に配属店舗が最高売上を出した。その2カ月後に売り上げが低迷していた店舗へ異動。異動した翌月、同店も最高売上を出した。ただでさえ鼻っ柱が強いのに、高さまで増していった……。

実家へ戻った翌年、会社ではなく自分の意思で社内独立を果たし



社長就任の前年(2012年)に作成した「夢マップ」。2018年に17店舗と記しているが、すでに達成。今後は2025年の25店舗をめざす。左下のプロフィールに「B型」の記述も。

年商推移



HISTORY (出店歴は一部抜粋)

- 1977年 母・和美さんが Hirose美容室開業
- 1987年 Hirose養荘店オープン
- 1988年 (株)ヒロセ設立に伴い、父・壽英雄氏が社長に就任
- 1990年 Hirose能登川店オープン
- 2003年 職業訓練施設・テクニカルスクール竣工
- 2004年 第1回ヘアショー開催(以後2012年まで計10回開催)。裕規氏が入社
- 2005年 裕規氏がBeetleジャックオープン
- 2006年 エステティックサロン 美態時流(ビーとる)オープン
- 2010年 厚生労働省より勤労統計調査指定事業所として表彰授受
- 2011年 40歳以上の消費者を対象とした愛知川本店“はなれ”オープン
- 2012年 第1回接客大会開催(以後、毎年開催)
- 2013年 主要業務の分社化による経営体制の変革を実施。裕規氏が(株)ヒロセホールディングス代表取締役社長に就任
- 2014年 ネイル、アイサロンarte Beetle nailオープン。守山店オープン。発毛・育毛サロンScalpDoctor守山店オープン
- 2015年 第1回滋賀ビューティフェア開催

た。自ら4000万円を借り入れし、滋賀県湖南市に80坪のジャック店を設立。ヒロセビートルを退職した元スタッフらに声をかけ、スタイリスト5、アシスタント5、レセプションニスト3の13名で開業した。オープン前のリーフ配りを徹底し、オープン半月で600万円、翌月は800万円を売り上げた。なぜ、跡取り息子がこんな行動を取ったのか。

「実家へ戻ってみたら、二代目の御曹司のように扱われ、自分が自分でなくなる気がしました。ハーベン時代と同じく、社内の仮想敵と自分勝手に競い、アンチヒロセを気取りたかったのかもしれない」(廣瀬さん)

・独立王国の経営は堅調で、廣瀬さんの鼻息は荒かった。その証拠に、会社が主催するヘアショーに廣瀬さんの店だけ参加しない。そんな二代目を周囲が認めるはずがなく、本社スタッフとの距離はどんどん広がっていく。そして、二度目の転機が訪れた。

前述のヘアショーをSPC幹部の岸上興自さん(ロワール商会(株)代表取締役)が親に来た。実家へ入社する直前にサロン見学で

お世話になった人だ。観客席で廣瀬さんの隣に座った同氏が警告を発する。

「なぜ、お前はあのステージのセンターに立っていないんだ。お前の人生はお前が幸せだったら、それでいいのか。親がどんな気持ちか分かるか」

SPCに導かれ

廣瀬さんは変わった。

「1人ではできないことも、みんなの力を結集すればできるんじゃないか?」と思い直しました。本社スタッフに頭を下げて実家へ戻り、ハサミを置いて覚悟を示しました」

それからの廣瀬さんは、半年間で立て続けに3店舗をオープンするなど、営業本部長として今に至る拡大路線を突き進む。

31歳の時、SPCに加入した。当時、父・壽英雄さんが第24代理事長に就任し、父の顔をつぶしたくなかったからだ。実は廣瀬さんは、それまで団体としてのSPCを好きになれなかった。

「父が会員だからといって、平気で人の心に土足で上がり込んでくる人が多く嫌いでした。オシャレな会員も少なかったし。でも、父

地域を巻き込む 独自のビューティフェア

一般に上顧客向けに店販の予約販売をするビューティフェアが多いが、Hirose Beetleは県内の他業種も出展し地域創生に一役買う。あえてイベント会社を入れず、出展企業へスタッフが営業するのは地域との結びつき強化のため。

【特徴】

- ・美容業だけでなく、県内の飲食、アパレルなど他業種も出展（下記参照）
- ・予約販売ではなく、当日販売
- ・顧客に限らず誰でも参加できる（入場は無料）

【2016年の他業種出展例】

- ・奈良地産の特製弁当
- ・串焼き十段特別メニュー
- ・ハンドメイドスイーツ
- ・ファッション小物、帽子
- ・ワークショップ折り紙アクセ
- ・無添加洗剤
- ・久次郎のヨモギ割
- ・近江牛バーガー
- ・米原市特産物



800名を集めた昨年の第1回ビューティフェア。今年は11月23日に開催

はSPCへ恩返ししなくて理事長になった。それを見て、SPCが父を育ててくれたから自分があるとやっと気づきました」

入会してみると、SPCのスケールメリットに驚いた。自社では実現不可能な規模のイベントに携われる。叱咤激励してくれる先輩がたくさんいる。組織活動なので「甘え」が許されず、経営者として成長できる……。

心を入れ替え、SPCで学び、3年前に会社を承継。二代目社長が真っ先に手がけたのは「一生涯

僕がアシスタントの頃から「僕の代になったら力を貸してくれ」と言ってくれ、意気を感じて今がある。チャンスを与える社長です（野々村良晃 マネジャー）

社長は会社を守るのではなく、会社を大きくしていく2代目だと信じています。僕は独立願望があったけれど、社長だから残りました（兼武 誠 マネジャー）

マネジャー
が明かす





「一生運のおつきあい」へ。パーベキューや鍋パーティなど、最近スタッフと想いの共有を図る時間が増えた

「一生運のおつきあい」を掲げた未来創造である。

たとえばキャリアパスは①リスクはあるが高給取りにもなれるFCオーナー②安心と引き換えに安定の分社化、と2つの未来創造を準備し、SPCで学んだ仲間づくりを自社流で具現化しようとした。

社長就任後、2年間は売り上げが伸びた。しかし、勢いに乗じて歩合給の割合を高めたのがアダとなる。スタッフの退職と独立が急増したのだ。とくに店長が独立していった。女性スタッフの産休・育休も重なり、昨年は苦戦を強いられた。廣瀬さんの反省の弁だ。

「売上至上主義で、本当の意味で人を大事にしてこなかった」

今、社長になって4年目。左記

REASON for SPC

自社ではできない
スケール感を
スタッフと共有できる。

会員との
交流を通じて、
「甘え」が抜ける。



廣瀬さん作成の「未来構築図」。地域に根っこを張り、太い幹を育み、良い実を結ぶために

の未来構築図のように「夢の共有、夢の共有」をめざしている。1人でも多くの社長をつくらうとスタッフと向き合う日々だ。

「よく人間は2度死ぬと言いますが、僕は経営者としてカタチを残して死にたいんです」

自分のためより人のため。かつて、尖りまくっていたビートル（「かぶと虫」の角は、丸みを帯びて豊かな森を耕しはじめた。

What is SPC GLOBAL?

SPC GLOBALは今年創立50周年を迎える、日本最大の理美容ボランティアチェーンです

団体名:Sunny Passion Chain

創設年:1966年

会員数:1,296名

(2016年5月時点)

目的:加盟サロンの交流、商品流通・外部ブランドとの提携支援、マネジメントセミナーや技術コンテストの開催など



SPC GLOBAL

各統括事務所連絡先

- | | |
|-------------------------------|------------------------------|
| ① 北海道統括本部
TEL.011-232-8727 | ⑦ 北陸統括本部
TEL.076-221-1175 |
| ② 東北統括本部
TEL.022-711-8971 | ⑧ 東海統括本部
TEL.052-462-9781 |
| ③ 東関東統括本部
TEL.029-244-0662 | ⑨ 関西統括本部
TEL.06-6271-8060 |
| ④ 中央統括本部
TEL.03-6418-0511 | ⑩ 四国統括本部
TEL.087-816-6381 |
| ⑤ 関東統括本部
TEL.027-254-2842 | ⑪ 中国統括本部
TEL.082-263-1789 |
| ⑥ 中部統括本部
TEL.0263-51-0077 | ⑫ 九州統括本部
TEL.092-414-8678 |
| | ⑬ 沖縄統括本部
TEL.098-947-2039 |



会員区分	資格
正会員	・事業などの経営者であること ・組織の目的に賛同して入会した個人、または法人
ファミリー会員	・正会員の後継者であり、40歳未満の者

※会員の区分によりお支払いいただく入会金や会費、行事やセミナーへの参加要件が異なります。詳しくはサロンの所在エリアの統括事務所へお問い合わせください。

会員区分	資格
メディア モード会員	・理美容業の仕事に従事し、組織の目的に賛同していること ※入会後2年以内に、正会員への昇格を目的とする
メディア パートナー会員	・理美容業の仕事に従事していること ※通信販売での商品購入、共通加入、指定セミナーへ参加が可能
メディア フレンド会員	・理美容業の仕事に従事していること ※通信販売での商品購入が可能
賛助会員	・組織の目的に賛同して入会した個人、または法人 ※主に理美容業以外の仕事に従事している人が対象