

母の生き方がビジネスの原点 はやぶさ2・612号・経営者列伝馬橋潔氏①2023年8月4日(金)

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■中小企業経営者列伝、第8弾。4回シリーズ

中小企業のコングロマリット！

200店舗のチェーン、

業界の川上から川下までのサプライチェーン構築

海外雄飛に夢を馳せた

マギー・グループ 総帥 馬橋 潔氏

◆第1回 母の生き方がビジネスの原点

◆第2回 自分の人生を切り拓く

◆第3回 人間関係が海外へ連れてってくれた

◆第4回 事業の撤退戦略とこれからの人生

~~~~~  
第1回 母の生き方がビジネスの原点

目次

▶畑の中の美容院

▶繁盛は人が作る

▶年に一度の大決戦

▶祭りのあと

▶畑の中の美容院

みなさん埼玉県のと野市ってご存じですか？

江戸からスタートしている中山道にある町で、

昔は往来で休憩するところだったんです。

私が小学校のころまでは3の日、7の日とかに市が立ってお祭りみたいになり賑やかな町でした。その円乗院という名刹の裏手、バラ祭りで有名な与野公園から5分程の所で1951年の6月4日に、私は警察官の両親の間に生まれました。

両親ともに警察官で、特に母は女学校を出た後埼玉県の人警察官第1号で、年上の父は戦争から引き揚げて来て母が先輩、父が後輩の警察官だったそうです。

母の実家は元地主で裕福だったようですが太平洋戦争終戦後の農地改革で農地を徴収、小作農に開放され母の実家は、無くなって行ったそうです。

女学校を卒業後は婦人警察官として採用されたそうですが是は、GHQの方針で女性への職業選択の自由への一環があった様でしっかり者の母は「私も働く」と言って婦人警官になったと聞いています。

そんな母がマギー美容院の基礎を初代で作っていくんですね。

結婚後専業主婦になっていた母は、私が小学校の頃中央大学の聴講生になって法律を勉強し公正役場に勤めるようになっていました。

そんな頃、新聞記者をされていたお友達の旦那様が殉職され未亡人になったその方は生きていくために美容師になり友達である母に「何かあるか分からないから手に職を付けていた方が良いよ」と勧めてくれ、「美容」の道に入ったんですね。

警察官と言えば公務員で安定しているように思われると思いますが当時はまだ戦争の記憶が色濃く残っていた時代で、そんな心配が現実味を持っていたんですね。

その後、1961年に自宅の端に小さな「マギー美容院」を開業した両親ですが当時はまだ田舎で道路も舗装されておらず、車が通るとホコリまみれる畑の中の一軒家でした。

遠くにバスの立てる砂埃を見てから家を出てバス停に行ってもバスの発車に間に合うような

そんな畑の中にポツンと立った美容院が、すべての始まりです。

▶ 繁盛は人が作る

夏はホコリまみれになってしまうので、小学生の私は手伝いで店の水冷クーラー用の小さな貯水池から、店の周りに柄杓で水をまくのが日課でした。

そんな畑の中の美容院でも、案外店は繁盛しました。

美容院の商圈は戦略と密接に結びついています。

現代でも生業店で半径 300m、小規模店で 800m、中規模店で 1.5km 大規模店でも半径 20km と言われているところ。

交通機関も今よりまったく発達していない時代に母の店は電車とホコリまみれのバスを乗り継いで、隣の浦和市や大宮市どころか県北の加須市果ては青森からもお客様が来てくださって

その当時からのお客様の中には、今ではそのころのお客様のひ孫の方がお客様として来てくださっている方もたくさんおられます。

なぜ母の店は繁盛したのでしょうか

その一つの例として、今でもはっきりと覚えている思い出があります。

当時高校 1 年生だった私が、店を手伝っていましたので行ってみるとドキッとすくくらい綺麗な若い女性が 3 人いて当時ミニスカートが流行っていたんですけど

気になるじゃないですか、高校生だしそれで見ていると、なんと 3 人とも「のど仏」がある。

その時、大宮に初めてそういうお店ができて、そこで働いている女性（？）がわざわざ与野のうちの店まで来てくれていたんですね。

母は分け隔ての無い面倒見の良い人でしたから、そういう人でも差別しない。  
お店で、よく味噌汁とおにぎりを出していましたね。  
それで、母と話をしたい。といういろんな人が、遠くからでも来ていました。

今の本店は自宅の前にあるんですが、その土地は角地でいい立地です。

土地を分けて頂き商売が繁盛して行けるのは土地を分けて頂いたからだ  
土地を分けて頂いた地主さんのご病気で寝たきりに成ってしまったおばあさんのところに、  
出張で髪を切りに行っていたそうです。

でもいい土地ですから、親族から苦情が出たらしいのですが  
そのおばあさんは病床で親族に向かって  
「毎日花を持って髪を手入れに来てくれる人がどこにいるか」  
と一喝したそうです。

母は人を思いやる心を人一倍持っており、その上お客様の家庭内のことまで熟知していました。  
気持ちと情報を持っているから、相手を感じさせるようなきめ細やかな心配りが出来たんです。

私はビジネスの基本は「人と人との付き合い」だと思っています。  
相手を尊重し「慮る」事。これが母から学んだ一番大切なことです。

#### ▶年に一度の大決戦

そんな母ですから、後に「美容界の重鎮」といわれるような方にも可愛がられてお話をしていました。

当時は有名な山野愛子先生という美容家の草分けで、女性で初めて勲三等瑞宝章を受章された方が、  
テレビで年末に「100組の合同結婚式」をやっていて  
母が可愛いがられてチームの主任を任されていました。その着付け姿がテレビに映ってしまい  
それでまた人気が出た、ということもありました。

でも本当に年末年始、成人式までは戦争でしたね。  
12月になると段取りの件で毎年母と喧嘩になる。1週間ぐらいは口きかない。

毎年年末から元旦の朝まで髪をやって、その後昼まで着付け。  
成人式では 1/14 に店で頭をやって 1/15 は着付け。

お客様 120 組を 2 階で 3 チームでやって、それ以外に 1 階で  
お客様の荷物を無くさないようにしたり、終わった後車に乗っけたり  
店の事をやる子が 3,4 人。  
私が受付やって、120 組っていっぱいいっぱいなんですよね。

着付けというのは帯を締めますから力がいる。  
最初は 1 チームで 4 人くらいはできるんですがだんだん握力が落ちて来て  
3 人になり、2 人になる。スピードがガクンと落ちるんです。

朝方の 3 時、4 時くらいまでは何とか 3 人出来るけど  
朝の 7 時、8 時、9 時頃なんて 2 人しかできない。  
それが不思議なもので、10 時、11 時、12 時となると復活してくるんですよ

そのころはもう痛みとかそういう感覚がなくなる。  
最後の 12 時、13 時くらいはふらふらでやる。  
それで 14 時くらいに終わって、みんなお疲れ様でしたって片付けやって  
テーブルでビールで乾杯したら、みんなぶっ倒れて寝てました。

当時は成人式大嫌いでしたけど  
昔は季節感と言うか、そういうのがあって良よかったですね。  
髪だけでなく着付けもやって総合「美容院」でした。  
今はカット・ブローサロン、「美容室」です。

私は母の作った美容室をスタートに美容関連 200 院のチェーン。海外出店。  
そのスタッフの教育のための訓練校。  
美容商材の卸や輸入、メーカー。システム開発。

美容に関する川上から川下までのサプライチェーンを一貫してサポートするしくみを  
グループで作り上げましたが

それも美容の総合「美容院」という思いがあったから  
病院で言うところの「専門医院」ではなくて、  
研究から臨床まで、内科外科もあれば小児科もある、  
歯科もある、「大学病院」をやりたいかったのかもしれませんが。

母のような気持ちで、でも、母とは違ったやり方で  
お客様の人としての想いや気持ちにこたえる、  
痒い所に手が届くお役立ちの提供を目指していたのかもしれない。

#### ▶祭りのあと

私は母が 20 歳の頃の子どもですので、  
2011 年、東北大震災の年に、私が 60 歳で還暦、母は 80 歳で傘寿でした。

最初本店のスタッフから、私の誕生会をしようという話が出て  
母の傘寿のお祝いも一緒にしようという話になり  
その後開店 50 周年だからそれも併せてやろうという話に発展しました。

当初は東北大震災のこともあり、内々で小さくやるつもりだったが  
それでもまあまあ規模になってしまい、会館を借り切ってやることになりました。

その時母は入院していたのですが、  
50 周年イベントは母にとっては人生の集大成、晴れの舞台であり  
実はイベントに合わせて体調を整えるための入院で  
もちろん当日は退院し元気にみんなの前で挨拶をやってもらいました。

その時の母の笑顔は今でも忘れません。  
いろいろありましたが、結局は恩返しは少しは出来たのかなと思っています。

でもその反面、「最初は俺の誕生祝だったのに」と  
だんだんと扱いが小さくなる自分の立場が悲しくて  
思い切って自分へのプレゼントとして

スタッフや各店の店長、グループ会社の幹部や取引先の協力を仰ぎ  
徳川家康鎧兜を買いました。軍記や軍配、刀も付いた立派なものです。  
一目ぼれをした兜を手に入れられて、機嫌を直した私でした。

私に幸福感を与えてくれた鎧兜でしたが  
そのためのご祝儀に 100 万円持って来てくれた業者もあったのです。

もちろんそれだけご祝儀を包んでくるということは  
人間関係だけではなく、  
それだけ相手にメリットのあるビジネス関係にあったのです。

そのことが象徴するように、  
当時マギーグループは絶頂期だったのですが  
実はその時に大きな曲がり角に差し掛かっていたのです。

この章の冒頭でも述べましたが、2011年は東北大震災の年です。  
直接的な被害は少なかったのですが、自粛のムードと  
「計画停電」が各店舗の経営を直撃しました。

まったくお客が来なくなりました。  
「計画停電」があるとその前後は仕事にならず  
ほとんどの営業時間を取られてしまうのです。

その後は、店舗の閉鎖・FC関係の倒産・輸出入の停止と続きました。

グループとしてその傷が癒える前に、こんどはコロナ禍が襲ってきました。  
これでまたお客様が激減です。

もちろん国も緊急融資などの施策を出してくれたのですが  
当グループでは、東北大震災の経験もあり  
その後の需要や業界変化を予測し

借入は禍根を残すとして規模の縮小を選択しましたが  
これは総合美容グループの夢がついた瞬間でもありました。

身を切る思いでしたが、同業の仲間がその後  
返済で苦しんでいるのを見聞きするにつけ  
この判断は間違っていなかったと安堵しています。

このこともよく考えてみると、自分の人生が

10月ごろから上がってきて、年末年始から成人式の超繁忙期を全力で駆け抜け終わったら少し落ち着く。というサイクルになっているような気がし  
落ち着いたビジネスが是からの課題かな？と考えて居ます。

今後の人生もまだまだありますので  
これからどうなっていくかまだまだ分かりませんが。

少なくとも母の教えを元に私が培ってきたものは  
後進のものに伝えていかなければと思っています。

マギー・グループ 総帥 馬橋 潔氏  
編集：はやぶさ2 編集長 MRC 岩下一智

いかがでしたでしょうか？  
次回は、

#### ■中小企業経営者列伝、第8弾。4回シリーズ

中小企業のコングロマリット！  
200店舗のチェーン、  
業界の川上から川下までのサプライチェーン構築  
海外雄飛に夢を馳せた

マギー・グループ 総帥 馬橋 潔氏

◆第2回 第2回 自分の人生を切り拓く  
をお送りいたします。お楽しみに！

#### ■電子書籍案内

小規模企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない

『合本主義「義利合一」の時代がきている』



<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

8/末日までキャンペーン価格の1000円にて購入可能！

渋沢栄一が実現しなかったビジョンを  
「HosBiz 理念経営」が継承します！

担当：(株)I&C・HosBiz センター

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

heart\_gaia\_gi@hosbiz.net

~~~~~

バックナンバーは下記のURLを確認してください。

■ #611号・・・23・07・28（金）・・・バックナンバー・・・

https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

◆次号 第613号 23・08・11（金）は、

中小企業経営者列伝、第8弾。4回シリーズ

中小企業のコングロマリット！

200店舗のチェーン、

業界の川上から川下までのサプライチェーン構築

海外雄飛に夢を馳せた

マギー・グループ 総帥 馬橋 潔氏

◆第2回 自分の人生を切り拓く

をお届けいたします！（予告なく変更する場合がありますので了解ください）

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

■小規模企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない

平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！  
『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

8/末日まで

キャンペーン価格の1000円にて購入可能

これを機会に是非お求めください

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価（100円税込）で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は  
メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net  
発行責任者：Captain 平本靖夫、  
編集長：岩下一智 MRC

\*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。  
%cancelurl%