

人間関係が海外へ連れてってくれた はやぶさ2・614号・経営者列伝馬橋潔氏③2023年8月18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3回 人間関係が海外へ連れてってくれた

目次

- ▶あれよあれよとシンガポール進出
- ▶中国での人脈がビジネスを広げる

▶あれよあれよとシンガポール進出

だいたい後の時代のお話までしてしまいましたが  
今回は少し遡って、海外進出という切り口でお話ししていきたいと思います。

これもまた、人のご縁が思いがけない展開を生む  
思いもよらないことの連続でした。

きっかけは、1992年東京でのカットの講習会で  
そこにシンガポールやマレーシアの方たちが来ていて  
そこで。講師をしていた私が声をかけられて  
仲良くなったら「馬橋、シンガポールに来ないか」と誘われたのがきっかけです。

シンガポール行きは当初両親には反対されました。  
父は太平洋戦争中陸軍航空隊に所属してシンガポールに赴任していて  
敗戦時仲間とジャングルに逃げて原始的な生活を余儀なくされたり

捕虜になってからイギリス兵に虐待を受け食事を減らされ  
夜に日本兵が食糧庫に忍び込むものだから殺鼠剤入りのビスケットをばら撒かれて  
それもゲーム感覚で一部のビスケットにしか入れてなくて当たりはずれがあると

それでも飢えている日本兵捕虜はそれを食べて一部の捕虜は死んでいくという  
悲惨な経験をした土地で、いい思い出が無かったんですね。

それでも面白そうだったのでシンガポールへ行って講義をやって、  
マレーシア、インドネシアも合わせて現状を見て廻ったんです。  
その時に自称、美容室のコーディネーターという人を紹介されたんですね

その人は、ニューヨークで有名な美容師さんのお弟子さんが  
インドネシアで美容室やった時  
悪いことをしていないのに、牢屋に入れられてたのを助けたって  
というような非常に面白い人を紹介されて

その人に「一緒に美容室やんない」って言われて  
1994年にシンガポールで法人設立し美容室1店と教育訓練校を始めました。  
家賃も人件費も安くて良かったですね

それで開院の時びっくりしたのは、みんな格好がコギャルなんですよ  
みんな流行には敏感で、流行も早いんです。

当時は日本の美容師は、シンガポールに少なかったからよかったですね。  
こちらでも日本でのビジネスが上手く行き始めるかって言うときだったんで  
行くなら今だって、進出しましたね。

日本から美容師を連れてって、美容院を始めたんですけど  
私としては、もちろん美容院は成功させるんだけど、  
シンガポールやその周りの国に、ビジネスのネタでどんなのがあるんだろう  
シンガポールなら輸入できると、興味がいっぱいありました。

それでどんな物産があるんだろうと思ったときに、大使館巡りを思いついたわけです。  
それで廻ってみたんですがいろいろ見せていただきました。美味しいものや面白いもの。

それで帰ってから、大使館って親切だよなって話をしてたら  
知人にそれは親切にもほどがあるぞって、話になって  
そこで会った人の名刺を見せたら

なんでこんな人に会えるんだよ、これ凄い人たちだよって言われて知ったんですけど  
事前に各国大使館に根回しがしてあったんですね、私に配慮して。

で改めて住んでるところを見たら大統領官邸。  
どうやら表立っての親族ではないんだけど、大統領の一族みたいなんですね。  
先祖に日本人の血が入ってるとかで、家に薩摩焼がずらっと並んでる。

日本にも何回か連れてったんですが、性格がわがままで嫌われるような人でしたが  
発想力がすごくて実行力もあって私とは馬が合いましたね、  
いろいろ紹介してくれて人脈も広がって、本当にお世話になりました。

#### ▶中国での人脈がビジネスを広げる

シンガポール進出時からお願いした通訳が辞めるというので  
新しく旅行代理店に勤めてたという「楊さん」という娘を、新しく雇ったんですが  
その子がまた面白い娘で、上海人脈の新らしい縁を広げてくれたんですよ。

例えば後に保証人になるよと言ってくれた  
上海 50 年計画設計メンバーで投資会社経営を営んでいた X さんや  
会った当時は子供っぽかったのに、日本でビジネスを展開するまでになった「黄さん」

1994 年から上海に遊びに行くようになって、いろいろな人脈が出来ました。

そういうわけで早い段階から中国本土にも行って、

1995年から本格的に見て廻りました。

当時は日本の美容業界で、私以外は中国には行っていませんでしたので人脈を広げやすかったのかもしれませんが。それも上海の人脈があってこそですが。

中国では上海から世界最大の問屋街のイーウー（義烏）を廻ったりしたんですが物の値段が全然違うのにびっくりしました。

日本で1000円～1500円するカットやシャンプーのクロスがチャイナタウンで200円。杭州の工場で120円もちろんその他も右に倣えで安い。

工場を探してくれる人もいろいろ紹介してもらえてこれがきっかけで美容商材の輸入、問屋、通販、M&Aとつながっていきました。さっき言ったみたいに創成期でしたので儲かりました。

例えば、年間取引1億円でそれが10年続いたら、相手に最初5000万円あげても儲かる。という感じでどんどん拡大志向でやっていました。

私は人やご縁を大切に、取引先とも相手を人間とみて永く付き合うタイプでしたのでそういう事が出来たんですね。

輸入系だけでなく、表芸の美容院においても1998年には上海で美容院1号店を開院。日本でも本格的に多店舗展開を始めようとするちょっと前のころです。

その後2003年の阪神淡路大震災のあと、関西でチェーンを拡大し始めた翌年の2004年に北京に海外2号店を開店し最終的には美容院7店と美容学校を1校展開しました。

海外と言えば思い出深いのは「黄さん」ですね。

東北大震災を契機に日本でのビジネスが上手くいかなくなり  
事業の整理の目途も付いてきたころの2017年に「黄さん」から

「従姉妹の楊さんから紹介されて10年以上、  
あなたの楊さんに対する処遇や接し方を見て来た。  
あなたなら信頼できる。一緒に日本でビジネスをしよう」  
と言われました。

出会った頃はカーリーナに乗っていたのに、そのころは外車に乗って  
中国本土で日本企業のバイヤーをやって上海で企画会社を運営していました。

「黄さん」もいろんな人を紹介してくれましたが全部当りでした。  
不動産のサラリーマンをしていた時代に貯めた3000万円を  
サンフランシスコのビットコインの会社に全部つぎ込んで40億円にしたりしていました。

落ち目になっているときにそんなことを言われて、  
うれしいと同時に感慨深かったですね。あの青年が、と。

「黄さん」が言うには、  
これから中国人はいっぱい日本に行くから民泊をやろう  
ということで黄さんの会社を手伝いました。

そんな経緯で「黄さん」は日本にもよく来るようになってたんですが  
2019年ある花火大会の日、10月だったかな私の事務所で私の目の前で  
倒れて亡くなってしまいました。脳梗塞でした。

同じ年の3月に母を亡くしていて  
その前に母が病気がちになった時に母を残していけないということで  
海外のお店は全部閉めていましたので

私の中での時代の区切りがついた気持ちがしましたね。

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4回 事業の撤退戦略とこれからの人生

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！

渋沢栄一が実現したかったヴィジョンを

「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](mailto: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。

■ #613号・・・23・08・11（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  
よろしく願います。

◆次号 第615号 23・08・25（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4回 事業の撤退戦略とこれからの人生

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・クリエイター(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%](#)