



ロータリー：  
変化をもたらす

## 宇都宮ロータリークラブ会報

R1テーマ「ロータリー：変化をもたらす」

宇都宮ロータリーテーマ「一歩前に進みましょう」

第2550地区ガバナーテーマ「チャレンジ&イノベーション」

～挑戦と変革で切り拓く、第2550地区の未来～

2017～2018年度RI会長イアンH. S. ライスリー 宇都宮会長 印出井敏英

第2550地区ガバナー 太城敏之 幹事 飯村 悟

例会日 火曜日12:30 会場 宇都宮東武ホテルグランデ 宇都宮市本町5-12

事務所 宇都宮市江野町1-12 栃木実業ビル2階 TEL 028-666-0555

E-mail u-rc01@silver.plala.or.jp FAX 028-666-0333

(2018) 平成30年3月20日 No 33 2017～2018年度 (第3237回会報)

会員数 106名 出席者数 64名 出席率 67.4% 前回修正率 69.1%

MU会員 渡邊肇会員 (新潟ロータリークラブ)

### ビジター紹介 (親睦活動委員会 矢治和之委員長)

黒崎英典様 (ゲストスピーカー)

### 転勤挨拶

**田中勝裕会員** みずほ証券の田中です。大変お世話になり、有り難うございました。この度の人事異動で、仙台支店に異動になりました。2年弱と短かったのですが、大変お世話になりました。引き続き後任がまいりますので、よろしくお願い致します。本当に有り難うございました。

**小池美源会員** 皆様こんにちは。この度人事異動で、似合わない大手町勤務になりました。宇都宮で約4年間有り難うございました。新しい刺激を受ける為、東京で頑張っていこうと思っています。本当に色々な思い出を有り難うございました。特にサンマ焼きの催しは、非常に楽しかったです。これからも皆様のご活躍をお祈りしております。本当に有り難うございました。

**増田直樹会員** SMBC 日興証券の増田です。2年間という短い間でしたが、大変お世話になりました。有り難うございました。栃木ライフを満喫させて頂きまして、思い出になりました。東京の本社に戻ります。見えない若いお客様に対してのアプローチをする業務になります。皆様にお世話になるばかりで、何も恩返しを出来ず申し訳ありません。本当に有り難うございました。

### 会長挨拶 (印出井敏英会長)

みずほ証券の田中様、野村証券の小池様、SMBC 日興証券の増田様、本当にロータリークラブに尽くして下さい有り難うございました。皆様のお力をおかり致しまして、色々な事業を維持することが出来ました。改めて御礼を申し上げます。健康にご留意されましてご活躍されますことを、ロータリー一同心からお祈りいたします。最後に、後任の方には是非ご入会して頂けますようお願い申し上げます。

### ニコニコボックス委員会 (小宮正夫副委員長)

誕生祝：三野輪明人会員

快出席祝：大矢裕啓会員

奥様誕生祝：三野輪明人会員 片山辰郎会員

田中勝裕会員：仙台支店に転勤になりました。約 2 年弱、大変お世話になりました。

有り難うございました。

小池美源会員：転勤になりました。さびしいです。似合わない大手町勤務になります。皆様には、大変お世話になりました。有り難うございました。

### プログラム紹介（プログラム委員会 松本春枝委員長）

皆さん、こんにちは。本日は、株式会社クロサキ 5 代目代表取締役黒崎英典様をお招きしております。黒崎様のプロフィールを簡単にご紹介致します。1975 年生まれ。42 歳。宇都宮短期大学附属中学・高校卒業後、東洋大学経営学部をご卒業され理美容業界大手問屋「日理(株)」で 3 年間修行され、家業である(株)クロサキに入社されました。2010 年、代表取締役に就任されています。ブランドマネージャー認定協会トレーナー、宇都宮商工会議所評議員、宇都宮経営研究会会長です。著書は、「お店の売上げを倍増したいなら、お金をかけずにアイデアで勝負する！」です。本日は「100 年企業の事業承継」で、お話を頂きます。よろしく願い致します。

### 卓話「100 年企業の事業承継」

#### (株)クロサキ 5 代目 代表取締役 黒崎英典 様



只今ご紹介を頂きました(株)クロサキ黒崎英典です。本日は、このような壇上でお話をさせて頂き、誠に有り難うございます。今回紹介頂きました旭野さんとは同級です。自己紹介をさせて頂きます。プロジェクトをご覧下さい。職業は、理美容器材材料卸です。今日は、床屋さんについて色々お話をさせて頂きたいと思えます。私の会社は、今年創業 111 周年です。家族構成は、妻と三人の息子です。だんご 3 兄弟、父から息子へ

私から息子へと受け継がれてゆく仕事です。私の次男が「髪切って」と言って来ました。理美容の卸しをしていますが、私は美容師ではありません。そんな私に「切ってくれ」と言うので「よし、分った」と息子の髪を切りました。「お父さん、この頭どうゆう事なの。この切り方なんかかして」と言うので、「よし、分った」と坊主にしました。その後、息子はずっと泣き続けました。そして、その後息子はカツラをかぶりました。私の自己紹介を続けさせて頂きます。弊社は 1907 年明治 40 年に創業致しました。大工町に黒崎清五郎商店として創業しました。こちらは、初代黒崎清五郎 36 歳の時 当時の写真が残っております。これは、当時のお店の風景です。元々のルーツは金物屋で 農機具・鍋・やかん・バリカン等扱っている中で、床屋の方が商売として面白いと床屋に特化しましたが、初代は 5 年目に亡くなってしまいました。妻は幼い子供 5 人を育てながら事業を続け現在に至っております。これが創業期です。長男が 2 代目清五郎として事業を背負ったのが、大正 5 年です。この 2 代目は非常にバイタリティーにあふれ、大変優秀だったそうです。大正時代栃木を拠点に、福島・山形・青森・秋田迄勢力を伸ばしたそうです。踊り宴会が好きで、祭り等の世話役をしたそうです。ここで戦争がおこり、その影響で休業に追い込まれました。これは 2 代目の息子、特攻隊としての写真ですが私の祖父で 3 代目にあたります。終戦後、3 代目が無事戻り家業を再開する事が出来ました。1947 年有限会社として会社を設立しました。今は東武のパーキングになっております。これは当時の社屋の風景です。順調に商売が回復してきたかと思いきや、1968 年（昭和 43 年）に社員が辞める事件が起きました。辞めた方は、ライバルとして栃木県で仕事をしてゆく事になります。県内同業者の半分以上がその時に仕事を始められた方々で、それまで県内 2 社しかなかった同業が、10 社近くの競合が生まれ倒産の危機でした。3 代目が非常に新しもの好きで、床屋さん 500 人位を旅行に連れて行ったりしました。様々な事をしたのですが社員がついて

行くことが出来ずこうなったようです。その時に私の父が大学卒業後に入社し、傾きかけた会社を軌道修正して1991年(株)クロサキとして設立しました。この車は弊社の車です。見たことがある方もいらっしゃると思いますが独特なマークの営業車です。2007年「ネオフィリア」を、理美容師向けプロ用商材が購入出来る来店型の理美容器材販売店舗として開店しました。2012年インターパークの反対側に移転しました。2014年には私が5代目として代表取締役役に就任しました。2015年現在の社屋に移転しまして、14名の社員とパートで行っています。創業の精神としまして初代清五郎の妻「さわ」は、晩年人生をこう振り返っています。「私の夫は頭が良く、顔も良く、本当に素晴らしい男性だった。私はあの人の子供を5人授かることができ、本当に幸せだった」と、この一言をずっと言い続けた「さわ」でした。夫への尊敬の念と家族への愛情、残された「さわ」を応援して下さったお客様への感謝の思いから、唯一語り継がれている言葉は「お客様を大事にしてください」さわの残した言葉だけが未だ残され語り継がれている家訓です。初代清五郎が亡くなった時、売掛け又台帳管理を「さわ」は知らなかったそうです。どこにいくら売掛けがあるのか、「さわ」は知らなかったのです。その時、お客様がお金を持って来られたそうです。多くの床屋さんがお金を持って支払いに来てくれたそうです。その時の感謝の気持ちを「さわ」は、何よりも大事にしたそうです。経営理念は「お客様の繁栄無くして我社の繁栄無し」です。スローガンは「髪のはぐれは心の乱れ。心の乱れは家族の乱れ。家族の乱れは社会の乱れ。社会の乱れは世界の乱れ」です。色々な経営者の集まりに出ますが、優秀な経営者は髪のはぐれを非常にきちんと整えています。昔は大晦日の除夜の鐘が鳴る迄、床屋さんは仕事をしていました。明け方まで、お客様が絶えなかったという時代があったそうです。今では12月31日はお休みだそうです。これだけ文化が変わってきて、髪のはぐれに対する意識が低下しているのです。

月に一度の散髪が当たり前だった時代があったと思います。「盆・暮れには髪を切って正月を迎えましょう」という考えが無くなってきています。髪を切るのは2ヶ月か3ヶ月に1度という方が多くなっています。私は髪文化を誇張してゆきたいと思っています。「髪のはぐれから世界を変えてゆきたい」そんな思いで我社は「髪のはぐれは心の乱れ」というようなスローガンを掲げさせて頂いております。我社に於いて、家族の絆は「父」から「子」では無く「孫」に繋がってきています。これは私が感じている事業承継の核心かなと感じています。「祖父の姿・背中を見て会社を継ぎたいと思う」これが代々言われているクロサキの家族、一つのバトンかと感じています。父とはどうしてもライバル関係になってしまい、父の言う事は聞きたくない等有りますが、祖父の言うことは何でも優しく聞けます。クロサキの100年の歴史は、家族と共にあったのではないかと思います。

次に、皆様に理美容業界の現状をご理解頂ければと思います。これは栃木県の理美容師免許取得者数です。栃木県には床屋の免許を取得する学校は1校、作新理美容専門学校しかありません。残念ながら数年前に経営を譲渡し現在は、TBC学院が継承しております。2017年現在の免許取得者数は、6399人います。66歳以上が全体の62%、4005人です。65歳未満が2394人です。65歳以上の床屋さんは、皆さんのイメージされている床屋さんだと思います。この方達は、いずれ5年以内に廃業となっていくでしょう。そうしますと床屋さんの市場は、減ってゆきます。今の数だけでも全体の38%です。さらに今後少なくなっていくことでしょう。今年の7月にTBC理容学科に入る学生数は8名です。美容師さんは、栃木県で200人から300人とされています。いかに床屋さん(=理容師)の数が少なくなっているか、この数字で分ると思います。理容師法と言うのがあります。床屋さんでないと、顔は剃れません。美容師に出来なくて理容師に出来ることは、顔剃りです。逆に、床屋さんが出来なくて美容師さんが出来ることは有りません。床屋さんの免許はこれから強いはずですが、残念ながら20年前のテレビドラマで美容はカッコよく、床屋は「ダサイ」というイメージになってしまいました。実際、美容は競争が激しく辞めてゆく人も多く、40歳まで美容師として残る男性は5%という統計があります。それに対して理容師の方は、80歳まで働くことが出来る職業です。70歳まで働ける職業で床屋さんは、息の長い且つ

髪がなくなる限り無くなる職業だと思います。今新しい商売を考えていらっしゃる方がおりましたら、美容は飽和状態、理容の方にチャンスがあります。

クロサキの最新戦略をお話します。「川中から川上へ、そして川下へ」というのが弊社の戦略となっています。これが先日発売しました弊社のシャンプー「クロサキ清五郎シャンプー」です。「理美容師さんの手荒れをなんとかしてあげたい」これは、この業界独自の悩みです。良いシャンプーは高いのでなんとかシャンプーを安く提供できないかと考え、出会ったのが日本サンタック(株)でした。この会社は鳥山に工場を持っています。この会社はローコストで商品開発が出来る強みがあり、この会社との出会いにより商品開発を始めました。シャンプーは元々洗うもので、泡立ちの良い界面活性剤を使用することをコンセプトにしました。皆さんがお使いのシャンプーは「洗う」+「補う」です。2013年に4Lサイズを発売しました。美容サロン500軒、理美容販売本数3000本で弊社では、まれに見る大ヒット商品で業界デビューしました。栃木県内の床屋さんでの弊社のシェアは50%を越えています。ところで皆さんはどんなシャンプーをお使いでしょうか？男性では、自分の使っているシャンプーを答えられる人は10人に一人ぐらいです。殆どは、奥様が買ってきたシャンプーを使っています。ここに市場があるという事で、ターゲットはシャンプーに興味の無い男性です。シャンプーのCMは、髪の長い若くて綺麗な女性のモデルさんを使ったCMが圧倒的に多いです。そのようなシャンプーは、髪の毛の薄い方達が使用して合うはずがありません。清五郎シャンプーは、このような方達にお奨めするシャンプーです。より多くの方達に使用して頂きたく、様々な所で販売をしております。シャンプー成分鑑定講座、カラー剤種類色々講座等、オリジナル講習プログラムを開催させて頂いております。又「ハサミの力」というプロジェクトがあります。フィリピンの子供達に技術を教え資格を取得させて、貧困から抜け出す機会を作ろうという理容師達の働きです。その様な所に弊社は協力をさせて頂いております。1年使えて3000円。このシャンプーは、面白いです。中々減りません。ワンプッシュ3ccで頭を洗うと、1Lで333日およそ1年かかります。こう考えると1ヶ月250円です。現在は床屋さん・美容師さん中心に販売させて頂いております。他にクールタイプ・女性タイプのシャンプー等、ご用意しております。清五郎のシャンプーを是非ご利用頂きたいと思います。お手元に申込用紙を置いてありますので、ご興味がありましたら是非ファックスを頂ければと思います。ご自宅までお届けさせて頂きます。

「うちの親父がハゲだから、俺もハゲるのでは？」と言われますがそれはウソです。父親の遺伝に脱毛はないそうです。母方のお父さんが薄い場合は子供に遺伝します。母方の遺伝情報です。今、脱毛のメカニズムは解明されています。適切な処置をすれば、髪は抜けない時代です。髪の毛を太くする技術は、確立しています。先ずは使うシャンプー、次に育毛剤をきちんと適切に使用すれば抜けません。細くなりません。太くなります。サザエさん一家の波平さんみたいな方の対策には植毛があります。カツラは止めた方が良いです。プロとしてお勧めするのは、植毛です。本日は、貴重なお時間を頂きお話をさせて頂きました。有り難うございました。

=本日の食事=



ゆめポークのソテー・きのこソース  
サラダ  
ライス スープ

=卓話予定=

【3月】

3月20日 黒崎英典様 (株)クロサキ 代表取締役

3月27日 例会休会

【4月】

4月3日 兼子文晴様 (株)未来福祉人材センター代表取締役 (株)ミンナのミカタ HD 代表取締役  
「障がい者雇用の勧め」

4月10日 佐々木吉晴様 宇都宮美術館長  
「アメリカ・3つの美術館の創立精神」

4月17日 佐藤栄一 宇都宮市長  
「宇都宮のまちづくりについて」

4月24日 クラブフォーラム -夜間例会-

---

会報担当：渡邊 肇 会員

画像担当：菅谷 隆臣 会員