

re-request/OJ
virgin brown





分かち合う。循環する。

「ひとりで賢沢するなんて、さみしい」

だから、儲けたお金を独り占めになんて、しない。

スタッフのおかげと感謝の気持ちを忘れず、スタイリストから

店長へとステップアップできるよう、新店をオープンさせる。

谷口誠治。ハビネス代表。培ってきた様々なノウハウはもちろん

利益も惜しみなく還元、循環させていく。

サラリーマンにはなりたくない、という少年だった谷口は

今や奈良、京都で9店舗のサロンを展開する社長となった。

スタッフを信頼し、よろこびを分かち合いながら、そして、

何ごとも自分次第と、言い訳せずに歩いて来た成果である。

当たり前の話であるが、儲しもいきなり大人になつたりはしない。

たとえば、自転車も、何度も転んで、ようやく補助輪なしで乗れるようになるものだ。美容師も同じ。様々な失敗や悔しもある。もちろん喜びも、一人前になるための糧となる。子どもから大人になるように、日々の小さな経験や出来事を通して、美容師として成長していく。

奈良・京都で9店舗、美容師ハビネスを展開する谷口誠治。自らがオーナーと代表を務め、現在、約1,000名のスタッフが谷口のもとで働く。年商8億。年間休日104日。週休2日以上確保。社会保険も完備。今は仕事も仲間もやるべきことも、勝手に抱えきれないほど、たくさんある。そんな谷口にとって最初はひとりだった。「美容師になるって決めた。進退の意思から大阪へ出て、イチから修業を始めたそのときは、仲間もいないし、お金もなかった。いきなりスタイリストになったわけでもないし、いきなり社長になったわけでもない。天才的に手先が器用だったわけでもないし、無条件で潤沢な投資資金を融資してくれるわけでもない。ごく普通の18歳だった。

◎

チャンスは誰にだってある。なのに、成功できる人とそうでない人がいるのは、なぜだ。谷口は、どうやってチャンスを掴み取ったのだろうか。その問いに対して「いろいろ人が手助けしてくれて今があると思っています。ただ、絶対に少くも1人になったら、ひたすら考えて考えて、思いついたことは確実に実行する。自分のポテンシャルがよくなったときにスタートを切らないと、成功までモチベーションが続きなくなってしまうから。成功するまでやめないスピリットを持つためにも、有言実行。スタートは早く切るようにしている」と自らの経験を通り伝える。

チャレンジ10万枚 ひたすらリピートの日々

谷口がハビネス1号店をオープンさせたのは2002年のこと。高校卒業後、美容師として働きはじめてから10年。それまで3店で経験を積んでからのことだ。店は美の実家が経営するお米の販売店だった建

物を借りし、内装だけ整えた。

「パールの壁に建てられた2階建ての物件で、外装はレンガ調でそれなりにお洒落だったんです。だから外装はそのまま、1階部分だけ改装しました」

自らテナントをイチから借りるほど資金は持ち合わせていなかった。開店資金は少なくて済み、それだけでもラッキー。駅から12・13分という立地だったが、雑誌を寄せる立地ではなかった。

「入居りはほとんど少ない。開店したエリアだったんです。近づくにあまり進んでいないとは思えない。スパーがあって、駅前も電車の乗り降りだけで、それ以外はシーンと静まりかえっているようなところでした」

不安ななかつたと言えない。真の気持ちや不安に負けないためにも、やるしかない。じっと待つていても、何も始まらない。とにかく新規オープンの美容師が出来るまで、町中の人に知らせよう。谷口は20万枚ものチラシを折り、オープンまでの10日で10万枚配布することに決めた。スタッフと共に手分けして配りまくった。そしてオープンしてからも交代で残りの10万枚を配った。スタッフは谷口に入れて13名。スタイ

Seiji Taniguti



谷口 誠治

ハビネス



Acoustic
OM-45

Acoustic
L-5

Electric
ES-335

Electric
Les Paul

