



合同会社 CONNECT 代表

## 人と人との結び付け 培つた信頼関係を礎とする それがビジネス成功の秘訣

50歳を過ぎて独立して以来、

美容商材の卸業に美容商材の開発・販売、  
美容ビジネスのコンサルティング業と、

わずか数年で事業規模を拡大している桑山代表。  
だが、破竹の勢いとも言える成長の背景にあるのは、

代表の経営センスだけではない。  
「人と人とのつなぐ」仕事をしている」。

そう誇らしく語る代表が、  
長年にわたり築いてきた信頼関係こそが、

今日の躍進を支える一番の勝因なのだ。

CONNECT(つなぐ)という理念を冠し、  
代表はこれからも人とビジネスの輪を広げていく。  
(対談記事は106~107頁に掲載)



## 回り道をしながら培ったノウハウと 美容業界への理想を胸に歩みを進める

サロンに美容商材を卸す『コモンズCONNECT』の成長を足がかりに、ディーラーを対象とする『CONNECT』を立ち上げ、さらには美容商材の開発・販売、美容ビジネスのコンサルティングなどを手がける『日本美容協会』の理事として活動する桑山代表。怒濤の躍進を続ける代表の心には、“美容師皆に豊かになることを夢見てほしい”という願いがある。本日はダンカン氏が、そんな代表にお話を伺った。

**ダンカン** 早速ですが、桑山代表の歩みからお聞かせ願います。

**桑山** 私は一度大学に進学したものの、ホテルでコックをしていた父の影響もあって調理師専門学校へ入り直し、卒業後は飲食店で働き出しました。ところが、妻と出会ったことで彼女の生業である美容師の仕事に興味を持ち始め、ついに美容業界に転身することを決意。当時、妻は同じく美容師である義姉のサロンに勤めており、独立を考える時期に差し掛かっていたため、結婚を機に2人でお店を始めようということになりましたね。私自身も義姉のサロンで修業を積ませていただき、1986年に夫婦で『野洲ロマン美容室』を開店しました。

**ダンカン** 実際にサロンをオープンされて、その手応えは？

**桑山** 嬉しいことに、オープン当日からお客様が押し寄せまして。時代がよかつたこともあって、経営は順調に軌道に乗りました。1988年には店舗と自宅を移転し、『パルフェ美容室』と店名を改称。リスタートを切り、夫婦二人三脚で店を切り盛りしてきました。けれど、40歳を迎えた時に、「男として、このままサロンの仕事を続けていいのか……」と思うようになったんです。美容の世界と違って、美容の世界におじいちゃんっていないじゃないですか（笑）。そこで先々のことを考え、理美容商材の卸売会社に転職したんです。

**ダンカン** 新たなお仕事を始められていかがでしたか。

**桑山** サロンで人を“迎える”立場から、営業マンとして人に“会いに行く”立場となり、その真逆の感覚に当初は戸惑いました。けれど、自分から方々のサロンを訪ねていくのは新鮮でしたね。他店の事情も分かりましたし、色々な方の考え方につれることができ、勉強になりました。そして私は、勤務先で10年ほど経験を積んだ後に独立し、2011年にサロンへ美容商材を卸す『コモンズCONNECT』を立ち上げました。業界のノウハウや人とのかかわり方が身に付いていたため滑り出しもよく、2012年にはさらに『CONNECT』を設立。こ



「CONNECT」「ナチュラル CONNECT」  
日本美容協会 理事

桑山 正和

## ゲスト ダンカン

「桑山代表は、ご自身のことを“スロースターター”だとおっしゃっていましたが、人生のあらゆる局面で“自分のやりたいこと”を追求し、全力を尽くしてきたからこそ現在の成功があるのだと思います。代表の益々のご活躍が今から楽しみです！」



## 合同会社 CONNECT

滋賀県草津市西渋川 2-9-5

TEL 077-599-0205

## 一般社団法人 日本美容協会

大阪府東大阪市下六万寺町 1-2-4

TEL 072-986-6001 (代)

072-986-5273

URL : <http://nihon-biyo-kyokai.com>

## コモンズ CONNECT

滋賀県草津市西渋川 1 丁目 12-27

TEL 077-599-0205



ちらでは、ディーラーを対象にした卸業を担っています。

ダンカン 目を見張るような躍進ですね！ お仕事をする上で大切にされていることは何でしょう。

桑山 営業マンとして働く中で学んだのは、取り引きは信頼関係が肝になる、ということ。そのため私は、プラスアルファのサービスを大切にしています。たとえば、サロンに注文の品を届けにいった時、美容師さんから「注文し忘れたものがあるから、来週それも持ってきてほしい」と言われるのはよくあること。そう言われて、来週に商品を届けるのは普通の業者です。私なら、その晩のうちにお店のポストに入れておきます。美容師の立場からすれば、すぐにでも必要なものですからね。サロンで働いてきた人間として、そうした対応がどれだけ助かるかが分かりますし、そんな業者となら長く付き合いたいと思うでしょう。

ダンカン なるほど。お客様目線で、とはよく聞く言葉ですが、代表は元々その視点をお持ちというわけだ。

桑山 他にも、美容商材の使用方法の講習を行うなど踏み込んだ営業を行っていたところ、最近は美容以外のこととも相談

されるようになります。ある方からは名刺づくりの相談まで受けました（笑）。もちろん、私にできる限りのことはお手伝いさせていただいており、名刺もパソコンで作ってお届けしましたよ。

ダンカン そこまでされるとは！ 美容業界の先輩として頼りにされていることが伝わってきます。

桑山 そうした状況のもと、また新たな展開がありました。『日本美容協会』の発起人であり代表理事である吉田さんと出会ったのです。美容業界の問題点、矛盾点を解決し、美容師の地位向上を果たそうとする吉田さんの理念に共感した私は、現在、『日本美容協会』の理事として活動しています。2013年8月には吉田さんと共に、“世の中に必要とされるよい物を作りたい”との想いを以て、サロンのお客様、そして美容師のことを本

当に考えたオリジナルの美容商材を開発しました。吉田さんのアイデアと私のノウハウをコラボすることで、質の高い美容商材を既に10種類以上開発しており、その商品をサロンに紹介すると共に、効果的な使用方法を教えるセミナーを開催しています。こちらは美容師となった息子も手伝ってくれているんですよ。トリートメントに特化したサロンで働いた経験を生かし、講師として頑張ってくれています。また、同協会ではさらに、サロンの経営ノウハウを伝えるビジネス講習なども行っています。

ダンカン では最後に、今後の展開をお伺いしても？

桑山 行けるところまで行こうと思っています。全国へ商品のシェアを伸ばし、いずれは海外にも進出したいですね。

（取材／2013年12月）

COLUMN

低価格を売りにチェーン展開するサロンが増え、個人経営のサロンが生き残りに苦慮する中、桑山代表は高価格路線を推奨している。目指すのは、「メディカルトリートメント」と標榜できるレベル。無理な価格競争で自身の技術を安売りするのではなく、本当にいい美容商材を用いていい仕事をすれば必ず顧客は付く、というのが代表の弁だ。また「皆に夢を持ってほしい」と

語り、美容師の労務環境や地位の向上にも尽力する代表は、敢えて高級車で営業にまわっているそう。それは、営業先の美容師たちに、「頑張れば自分もああいったものを手に入れられる」と思ってほしいからこそ。「楽しく働き、豊かになる」ことを目標とする仲間を増やすため、購入からわずか1年で走行距離が5万kmを突破するほど走り込んだ車に、代表は今日も乗り込む。