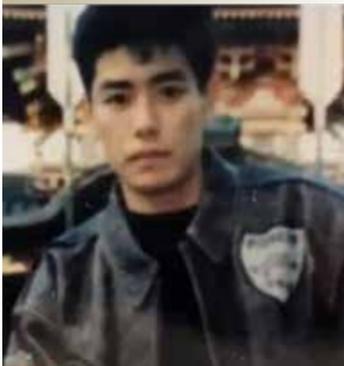




株式会社高田クレーン興業 代表取締役
株式会社トリコ 代表取締役

たかだみのる
高田実



▲創業当時の高田実社長(23歳)

株

株式会社高田クレーン興業は、1987年2

月15日、現在の高田社長が若干23歳のときに創業されました。ラフタークレーン1台で出発してからわずか34年、今やグループ従業員数400名を超える企業へと発展させてきました。

この度、株式会社高田クレーン興業と株式会社トリコがM&Aを果たし、新たな一步を踏み出しました。そ

では、新入社員の約半分が入社から半年で辞めてしまうと聞きました。離職率の高さは、美容業界に共通する大きな課題です。その要因の一つは、キャリアビジョンが不明瞭で、将来への不安が大きいこと。今回のM&Aを機に、どうにかしてそれを改善したいと考えています。トリコの皆さんのキャリアステップを明確にし、たとえば「ここまで頑張れば店長になれる」「もう少しで給与が上がる」などと、一人ひとりが具体的な目標を持てるようにしたいのです。

「美容業界だから離職率が高いのは仕方がない」と諦めるのではなく「辞めたくならない会社にする工夫」をし

の先頭に立つ代表取締役の高田実さんは、どのような思いでM&Aに至ったのでしょうか。M&Aの経緯を振り返り、今後のビジョンや、ともに働く社員のみなさんへのメッセージを聞きました。

——どのような経緯で、M&Aに至ったのでしょうか。

トリコとの最初の出会いは、偶然以外の何ものでもありませんでした。もともと私がプライベートで通っていた美容室が閉店してしまい、知人に紹介されたのがトリコだったのです。そして、たまたま担当についてくれた美容師が農坂さん。髪

なければなりません。全員が同じ方向に向かって走っていくけるよう、コミュニケーションを充実させる必要があります。加えて、有給休暇の取得率向上や福利厚生の一さらなる整備など、働きやすい職場づくりも進めていくつもりです。

——トリコ社員のみなさんに向けて、メッセージをお願いします。

今回のM&Aに少なからず不安を感じているスタッフもいるかと思えます。これまでの働き方が変わる部分もあり、特に労務管理や在庫管理、購買管理などについては「窮屈だな」と感じる瞬間もあるかもしれません。

を切ってもらいながら会話をすすうちに「とあるファンDがトリコをM&Aする話が進んでいる」と耳にしました。しかし、新型コロナウイルスの影響もあり、立ち消えに。そんな折、山田コンサルティングの担当者から、トリコのM&Aについて話をいただいたのです。「偶然の出会いが、実は必然だったのではないだろうか」と感じてM&Aに踏み切り、今日に至ります。

——建設業界とはまったくの異業種美容業界。そのチャレンジへの意気込みをお聞かせください。

私はクリエイティブな仕事を好む性格で、頭の中に

しかし、それによってトリコの利益が上がリ、その利益は社員のみなさんに還元されます。私の仕事は、皆さんが働きやすく、夢や目標を持つて働ける環境を創ることです。過去の慣習にとらわれず、一緒に新たな挑戦に取り組んでいきましょう。とはいえ、すべてを一気に変えるのは、現場で働くみなさんにとつて大きな負担になってしまいます。社員のみなさんにストレスがかからないよう注意しながら、一歩ずつ着実に改善を進めていくつもりです。

精神論だけでは会社は変わりません。常に見える化をはかりながら、みなさんが明確で具体的な目標を持

は次々に新しい考えが生まれています。しかし正直なところ、建設業界はあまり創意工夫ができない世界。その一方、美容業界では、アイデア次第で実にさまざまな取り組みができると感じていました。トリコの持つ強みと、私のアイデアを掛け合わせることであれば、可能性は無限に広がるはずだと感じ、今後のことを考えるだけで胸が高鳴っています。

——今後のトリコのビジョンを教えてください。

期待に胸を膨らませてトリコを選んでくれた美容師のみなさんが、やりがいを持って働ける職場をつくりたいと考えています。トリコ

ち、イキイキと働ける職場環境にできるよう、力を尽くしていきます。ともに頑張っていきましょう！

一人ひとりの美容師が自分の目標を掲げ、やりがいを持って働くことができれば、店舗は活気に満ち溢れるはず。そうなればお客様にも、今以上に快適な空間と時間を提供できるに違いありません。高田社長が描くトリコの未来に、より一層の期待が高まります。

trico

株式会社トリコ

株式会社高田クレーン興業とのM&Aを果たし、大きな変化の時を迎えた株式会社トリコ。そのトリコで取締役として会社を牽引する農坂真一さんに、高田社長との出会いや、今後の目標について聞きました。



SHINICHI NOUSAKA

株式会社トリコ 取締役
株式会社プランニングジェイ 取締役
のうさか しんいち
農坂 真一さん

Interview

—まず、高田社長との出会いについて教えてください。

「お客様とスタイリスト」として出会いました。紹介で当店を訪れた高田社長を、たまたま担当したのが僕だったのです。会話を通して、そのスピード感と圧倒的なスケールの大きさにすっかり魅了され、「すごい人だな」と尊敬の念を抱きました。まさかこのようなかたちで一緒に働くようになるとは……人と人とのめぐり合わせとは不思議なものですね。

高田社長のもとで働くようになって、意外な一面も発見しました。大胆だけでなく、繊細さも持ち合わせているのです。そんな高田社長がトップに立ってくれるのは、大きな安心感があります。

—今回のM&Aは、トリコにとってどのようなメリットがあるとお考えですか。

僕たちが美容師になった頃、美容業界は成長期にありました。担当できるお客様も多く、若くして店長に就任できるチャンスもたびたびあったのです。こうして急激に増えていった美容室も、今は淘汰の時代に入っています。思うように活躍できず、他店に移ったり、



せっかく選んで手にした仕事にも関わらず、業界自体を去ってしまったりする若い美容師も多い。そんな状況も、今回のM&Aによって打開できるのではないかと考えています。スピード感のある店舗展開が進めば、若手美容師にもチャンスをつかみやすい環境が整っていくはずですよ。

福利厚生の充実も、トリコにとっては大きなメリットの一つ。今後、有給取得率を向上させ、福利厚生を充実させることができれば、スタッフにとってもお客様にとっても、より良いサロンとなるでしょう。心身の健康が整わなければ、笑顔でお客様をお迎えできません。今回のM&Aは、スタッフの成長を支え、またスタッフの心身を守るものだと考えています。

—最後に、今後の目標をお願いします。

今後の10年間で、店舗数を現在の11店舗から30店舗にまで拡大します。目下の目標は、5年間で20店舗までの展開です。そこで確固とした基盤を作り、残りの5年で30店舗への展開を目指します。関西圏を飛び出して、全国へと羽ばたければ嬉しい限りですね。活躍できる場をたくさん作りながらスタッフ全員が成長し、一人ひとりが夢を叶えられる会社になれば、それに勝る喜びはありません。

スピード感のある店舗展開で、さらなる飛躍へと向かうトリコ。農坂さんはその先頭に立ち、スタッフたちと一丸となって走り続けていこう。

trico

株式会社トリコ

およそ30年にわたって株式会社トリコで活躍し、現在は取締役としてスタッフたちの先頭に立つ河野朋子さん。株式会社高田クレーン興業とのM&Aによって、トリコは今後どのように変わっていくのでしょうか。これからの展望に迫ります。



TOMOKO KOUNO

株式会社トリコ 取締役
こうの ともこ
河野 朋子さん

Interview

—M&Aが決まった際、どのような印象を受けましたか。

店舗展開のスピードアップや福利厚生の充実など、トリコにとってもメリットが大きいと感じました。特に「一人ひとりのスタッフが明確なキャリアビジョンを描けるようになる」と聞いたときには、「会社が良い方向へ変わっていくのだ」と心を動かされた記憶があります。高田社長はストイックで厳しい人ですが、トリコのスタッフ一人ひとりのことをしっかりと考えてくださる優しさもあり、リーダーとして非常に頼もしい存在だと感じ、安心して会社を任せられると思っています。

—今回のM&Aを機に、スタッフのみなさんにはどのような人生を歩んでほしいとお考えですか。

スタッフは、一人ひとりが同志であり家族のような大切な存

在です。縁あってトリコの一員となったみなさんには、仕事を通して成長し、それぞれの幸せをつかんでほしいと強く願っています。今回のM&Aによって明確なキャリアプランを立てられるようになることで、一人ひとりが「美容師」としても「人」としても、より一層の成長を遂げられるはず。みなさんの成長を間近で見られるのを、心から楽しみにしています。

今後ともスタッフ全員が一丸となり、チームワークの良い会社として、一緒にがんばっていきましょう。私は役員として、全力でスタッフを守るよう、力を尽くして経営にあたるつもりです。

長年にわたって培った、たしか知識と技術で、トリコを支える河野さん。これからもスタッフたちへの深い愛情を胸に、力強く、会社の未来を切り拓いていくに違いありません。

