



左／趣味はゴルフ。1日3ラウンドすることも。中／家族写真。子どもは中3、高2、23歳の息子3人。右／3代目がノートに綴った会社の歴史と1期目の決算書。過去を知ることが今後の指針にもつながるという。

Tochigi Leader's Lunch Vol.006

とちぎリーダーズランチ



Profile
株式会社クロサキ
代表取締役
黒崎 英典 (50歳)

幼い頃から5代目の後継者として家族の愛情を一身に受けて育つ。大学卒業後は美容業界大手の問屋で3年間の修行を積んだのち、家業に入社。2010年に社長に就任。

頑張るためのエネルギーはランチから！
リーダーの“活力メシ”には、日々を支える秘密がある。
忙しい日に欠かせないメニュー、ここぞという時の勝負飯…。
食のこだわりやストーリーを通して、リーダーたちの原動力に迫ります。



夜の会食で疲れた胃を癒やしてくれる田舎そば



田舎そば 600円

●宇都宮市
喜久粋

宇都宮市菊水3-20
☎028-635-0802

厨房とホールスタッフとの連携が抜群で居心地がいいお店です！



取 引先や経営者との夜の会食が多いという黒崎社長。その翌日のランチには、疲れた胃も優しく癒やしてくれるそばが欠かせないそう。行きつけのそば店は会社からほど近い「喜久粋」。「おいしくて、早くて、安い」という当たり前のことを大切にしています」と話す2代目の大将や女将とは長年の付き合いで、ホールを預かる女将との会話も弾みます。実は同店、夜の営業ではお酒に合う料理も提供していて、いつもにぎわっています。黒崎社長は夜来ることも多いとか。「そば焼酎をそば湯で割って飲むのが最高ですね」と話す黒崎社長。締めはもちろん田舎そばです。

1 若手時代の失敗談は？

❶ 会社を建て直すはずが顧客を奪われて裏目に

幼い頃から祖父母に「将来の後継ぎに」と言われて育ったので、なんの違和感もなく家業に入社しました。でも、そのころは会社が経営的に厳しい時期だったので、企画室開拓担当の私は「自分が建て直して日本一にしてみせる！」と勢いこんで、理美容店の検索サイトを作りました。しかし、全然お客様が来なくて…。そんな失敗もしましたが、とにかくがむしゃらな20代でした。

2 うれしかったことは？

❷ 顧客の言葉にヒント

30代のころ、勉強したことが3つあります。それは毛髪化学、ブランドینگ、心理学です。理美容室では薬剤を使用するので、毛髪化学を学ぶことで技術

3 今後の取り組みは？

❸ 50歳から始める挑戦は次世代へつなぐバトン

企業というものは、社会の変化や顧客の世代交代を見越して次の手を打たねば、衰退を招くばかりです。そのためにも当社は今、理美容業界以外への市場開拓に取り組んでいます。また、女性の登用や健全な経営体質による強い組織づくりも進めています。私は今年50歳ですが、これからの30年ビジョンとして取り組みたいのは市場創造に加え、今後減少が予想される、理容店への支援事業です。会社の未来のために、これからの30年間は挑戦へと突き進みます。

プライベートの質問

◆毎日の習慣は？

下野新聞を読むことです。紙面には地元のローカルな時事ネタが満載なので！

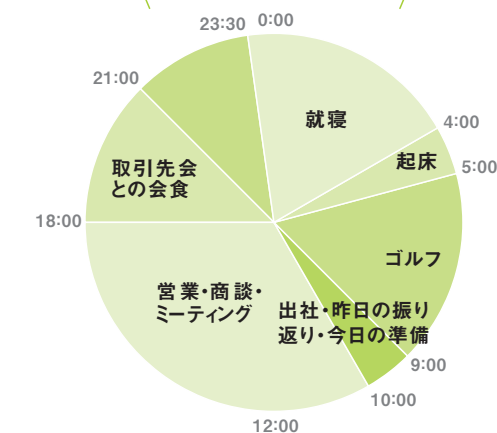
◆座右の銘

「やるか、やらないか!その時はやる!」つまり、自分は0か10かの性分なのです。

◆子ども時代の将来の夢

すでに小学生時代の文集には「将来は家業を継ぐ」と書いていました。

リーダーの1日



Corporate Data

●株式会社クロサキ ●本社所在地／栃木県宇都宮市菊水町12-5 ●TEL／028-636-5828 ●創業／1907年
●従業員数／13名 ●事業内容／理美容器材専門卸業

掲載に興味があるリーダー募集中！ 掲載希望はこちらから▶▶

