

ビジネスモデルの着想と具体化・・・発想の源は「ハガキはなぜ、あの安さで全国に届くのか・・・」

QBハウス創業者 小西國義氏

郵便を見て小さなものも集めれば大きくなると悟った小西國義です。群馬は個人的に思い入れがある土地です。他では話さない「本当の話」をしますのでよろしく(笑)。

「10分1000円カット」のQBハウスを立ち上げ、現在国内外に約600店舗を展開しています。今期の売上は150億円。来期は180億くらいいくでしょうか。ここにお集まりの皆様は、新しいビジネスや起業のチャンスを探していると思います。ベンチャービジネスの一つの例として、QBハウスに関わるお話をしたいと思います。



私がQBを始めたのは、55歳の時でした。子どもの頃、ハガキが5円、封書が10円で全国に届いた。こんな安くてどうして?と思いました。色々の機会に観察すると、ポストに入っている郵便は少しでも、郵便局に集まると人が入れるくらいの布袋がいくつもできる。さらにそれを専用の列車いっぱい積み込む。つまり、ハガキ1通は安くても、全国を相手にすると膨大な量と金額になる。子どもでしたが、そこに経済の仕組みの一端があると理解しました。

◆ 何で床屋は、必要無くてもひげ剃り、洗髪をして同じ料金なのか

大学を出たあと、商社や設備会社を経て医療関係の仕事をしていました。あるとき、行きつけの床屋で頭を刈ってもらいながら「なんで床屋はこんな時間がかかるんだろう、ひげ剃りが必要ない人もいるのに」と思いました。

床屋はどこでもカット、ひげ剃り、洗髪がセットで同一料金。小一時間はかかる。待ち時間を入れれば2時間かかることも珍しくない。でも、カットだけで時間を節約したい人も多いんじゃないか。そんな発想から「10分1000円カット」を思いつきました。

なぜ「1000円」か。原価を積み重ねて1000円ではなく、分かりやすく、飛びつきやすいから決めました。原価ではなく、逆に1000円にするためにはどうしたらいいかを考えてビジネスモデルを作りました。

QBには洗面台も、トイレも、レジスターもありません。傘立ても置かない。支払いは1000円札だけ受け付ける機械。両替、掃除でスタッフの時間が取られるからです。今までの床屋さんの常識の枠を取り払い、ゼロから考えました。

お金や才能は人ごとにそれぞれですが、時間は全ての人に平等です。だから時間が価値を生むビジネスを考えました。

現在国内479、海外82店舗を展開し、どんどん海外展開を増やしています。世界的なベストセラー『ブルーオーシャン戦略』に成功したビジネスモデルとして各国のなかで日本の事例として取り上げられました。

◆ 従来の美容理容店は、「時間の価値」を理解していなかった。

1996年にQBハウスをスタートしたときは、問題が山積でした。業界人からは「こんなサービスでは3か月持たない」と言われました。シャンプー、ブロー、セット、シェービングはしない。カットだけです。ゆったりした椅子、お茶出しもありません。QBは時間の空いたときに立ち寄れる。しかも10分で終わる。

スタッフにとっても、準備が少なく拘束時間が短い。独立開業がしやすい。水や薬品を使わないので手荒れが無いなど、よい条件です。

当初はシャッターの鍵穴にボンドを入れられたり、ペンキを撒く、ガラスを割るなど妨害行為もありました。また、理容業界が「洗髪設備が無いと営業許可をしない」という条例を出せと、東京都に要望しました。無茶な圧力ですね。QBでは水回りの設備が無いので出店費用が安く、狭い店舗も可能です。結局はお客様の支持が決め手となり、どんどん伸びていきました。

◆ 当たり前と思込んでいる常識の中にこそ、新しいビジネスが潜んでいる

これまでの床屋さん、ゆったりと床屋談義をしながら時間をかけてブルセットのサービスをするところでした。しかし、それでは満足できず、時間ももったいないというニーズがありました。QBは10分という時間、1000円というコストを徹底的に追求して、そうした時間を大事にする層を獲得しました。

スタート前は、私は主な客層は、サラリーマンだとお持っていました。ところが、会社員以外にも、お年寄りや女性の方も多くいらっしゃいます。時間も、お金も大事にしたい、サービスは必要なものだけ欲しい、という人たちがたくさん存在したのです。

新しいビジネスが動き出したとき、要求を満たしたサービスをいつまで提供できるか、全体のパイはどのくらいか、グローバルスタンダードになれるか、などを考えました。結論としてQBのシステムは、賞味期限が無い、国境が無いということです。スタッフにとっても定年が無い、男女平等で自立や出店の可能性が高いというメリットがあります。

髪の毛は伸びるもの。需要は永遠です。これまで見過ごしてきた当たり前の中に、チャンスがあります。皆さんの起業精神を応援したいと思います。

