

# 20

株式会社HITOSUKE

代表取締役 CEO

## 小比田 隆太

Kohita Ryuta

### Profile

長谷川興産(現HITOWAライフパートナー)に入社し、FC加盟店開発業務に従事。2016年に(株)ダイタク(現HITOSUKE)に入社し、再建中の会社において陣頭指揮をとり、経営再建に成功。創業者から株式および代表権を移譲され、2018年に代表取締役に就任。

#### ▶ Contact

東京都中央区日本橋本石町3-1-2  
FORECAST新常盤橋11F  
<https://hitosuke.com/>

More Details



必要なのは「誠実さ」と「チャレンジ精神」。  
フランチャイズ営業の神髄



## 手厚いサポートで加盟店と共に成長する フランチャイズ事業

ふすま、障子、網戸の張替えおよびリフォームを行う「金沢屋」と、高齢者向けに御用聞きを行う「家工房」の2事業でフランチャイズビジネスを展開する株式会社HITOSUKE。全国で、両事業合わせて約600店舗が加盟している。

HITOSUKEのフランチャイズに加盟するのは、大半が業界未経験者だ。いわゆる「脱サラ」をして独立開業するケースが多く、40、50代を中心に、20〜60代と幅広い年齢層の人がいる。つい昨日まで経理や営業をしていたという人、公務員やトラック運転手を辞めて新たな人生の一步を踏み出そうという人もいる。その理由も「地域に貢献したい」「生涯の仕事を身に付けたい」「高齢者の助けになりたい」などさまざま。

株式会社HITOSUKE代表取締役CEOの小比田隆太は、フランチャイズのスペシャリストとして次のように話す。

「独立開業を志す多くの人は、初めからふすまの張替えや御用聞き事業をしようと考えているわけではありません。とにかく『独立したい』という想いが先行しています。けれども事業の経験がないため、まずはフランチャイズへの加盟を検討。さまざまなフランチャ

イズ事業者から資料を取り寄せ、その中から優位性が高く、信頼できると感じた事業者を選ぶのです」

HITOSUKEがこうした人たちに選ばれる理由は、そのサポート体制にある。加盟者に対する研修とフォローの仕組みが手厚いため、安心して飛び込めるという。

加盟者はまず、10日間の研修を受ける。ふすまや障子の張替え技術は、短期間で誰もが習得できるよう同社が独自に考案した方法によるものだ。御用聞き事業の中でも需要の高いハウスクリーニングや庭木の剪定技術も、短期間でしっかり身に付けられる。顧客との商談の仕方も学び、開業から3日間は本部のスーパーバイザーと共に客先へ行って経験を積む。その後は定期的に勉強会や情報交換会を通してアフターフォローを受ける。

開業後すぐ売上に つながる集客ノウハウを持っていることも、大きな強みだ。同社では、新聞折り込み広告を使って集客を行っている。新聞の発行部数は年々減少しているが、「金沢屋」と「家工房」がターゲットとする高齢者層の購読率は依然高いため、ダイレクトにアピールできるといふ。

折り込み広告をきっかけにふすまの張替えなどを行うと、多くの顧客は畳や壁クロスの汚れが気になり始める。そうした心理を見逃さずに追加提案し、プラスアルファの受注につなげる。さまざまな依頼に応えるうちに顧客からの信頼が厚くなり、最終的には住まい

のリフォームのような大きな案件につながっていく。

この姿は、HITOSUKEが創業理念として掲げる「喜楽好信（きらくこうしん）」そのものだ。

「お客様を喜ばせ、楽しませれば、好きになってももらえる。そこから信頼関係が生まれると、私たちは考えています。お客様に無理な営業をして売上を伸ばすのではなく、お客様の予算や考えに沿った提案をし、信頼を得ることで、次の受注につなげてほしいと考えています」

## 加盟店の幸せを考えられる「誠実さ」

全国に広がるフランチャイズ店を支えるHITOSUKEの本部機能は、大きく分けて二つある。一つが、資料請求などで同社に興味を示した加盟希望者にアクセスし、新規加盟を促す「加盟店開発機能」。もうひとつが「スーパーバイザー機能」だ。

加盟店が増えても、儲からないからとすぐに事業を辞める人が多ければ、フランチャイズビジネスは成功しない。加盟店の売上が伸びれば解約する人は減り、その成功実績をアピールすることで、さらに加盟者を増やすことができるという好循環が生まれる。

小比田がHITOSUKEに入社した2016年当時、同社のフランチャイズビジネスは傾きかけていた。加盟店の多くが思うように売上が上がらず、不満と不安を抱えていた。そこで小比田は加盟店に対し、新聞折り込み広告の量を増やすことや、作業単価を利益が出る額に見直すことを進言。営業スキルの向上を図り、売上を上げるためのマインドセットを粘り強く説いていった。そのうちに、月商500万円、1,000万円の成功事例が生まれ、そのノウハウを横展開することではかの加盟店も売上をどんどん伸ばしていった。

「すべては、加盟店の幸せを考えた結果です。本部主導でしっかりと加盟店の売上が伸びる仕組みを作ることで満足度を高め、離脱を防ぎ、フランチャイズビジネスを大きくすることができました」

前職でも加盟店開発業務に従事し、トップセールスとして活躍してきた小比田。加盟店開発にもスーパーバイザーにも共通して必要なマインドは「誠実さ」だという。

「例えば、加盟店開発を行う営業担当者には、月々の営業ノルマがあります。けれども、加盟希望者の人生とノルマは切り離して考えなければなりません。お客様である加盟希望者としてしっかり向き合い、その人生に寄り添ってほしい。ノルマを達成させたいがための商談は、相手から見透かされるでしょう。営業は口下手でもいい。『この人は嘘をつかない、

誠実な人だ』と信頼され、良好な人間関係を構築できるコミュニケーション能力があればいいのです。誠実さがにじみ出る、人としての魅力や人間力を備えた社員が、当社では活躍しています」

### 新規事業挑戦の機会多数。 「まだ見ぬ景色を一緒に見よう」

HITOSUKEは、社員もまたフランチャイズ業界の経験がない人の採用がほとんどだ。小比田のように20年にわたる業界経験を持つスペシャリストはそう多くない。

「私はむしろ、経験豊富な特定の人材に依存する経営は良くないと思っています。会社は、業界未経験の人材が入社しても、しっかりと回ることが大事。そのため当社では、営業を仕組み化しています。加盟店開発業務においては営業資料をつくり込んでいますし、スーパバイザーに関しては、加盟者と同じ研修を受け、社員自ら施工できるよう育成しています。ふすまの張替えや便利屋業務がまったくの未経験であつても、半年たてばスーパバイザーとして加盟店をサポートすることができます」

未経験者が自立できる仕組みを整える一方、HITOSUKEは新たなチャレンジをし

たい人にさまざまなチャンスを用意している。「金沢屋」と「家工房」に次ぐ第三のフランチャイズ事業として、人工芝の敷設事業をスタート。金沢屋で責任者だった人材をトップに据え、本社の管理部門に在籍していた社員1名と入社歴の浅い若手社員1名の計3名で新たな挑戦を始めた。現在は第四の事業も準備段階にある。

他社のフランチャイズ加盟店開発やフランチャイズビジネスを支えるITサービス提供も手がけており、今後もスピード感を持って新規事業に取り組んでいきたいと意気込む小比田。

「HITOSUKEは変化し続ける会社です。その変化に対応しながら、自分を活かせるポジションを見つけてどんどんチャレンジしていく、そんな人材を求めています。我々の挑戦に終わりはありません。人と人とのつながりで新たな事業を生み出したり、自分で登る山を決めて、周りを巻き込んで登山をしたり。まだ見たことのない景色を共に見に行く仲間を待っています」