



▲ パースデーケーキ



▲ お菓子を入れるだけで完成する食品対応バッグ



▲ ブーケを持った姿がキュートなぬいぐるみ



▲ 暮松社長の還暦パーティー



▲ ヘッズが作った絵本「シュシュアミ絵本」は6種類。単品でもプレゼントに添える形でもOK



▲ ヘッズが独占契約したREX(英)のアイテムは1月から発売

INTERVIEW シリーズ **ギフト・ショーとともに Vol. 6**

**30年前独り、20年前3人、現在52人。
来場者との出会いから学びもチャンスもいただいた。**

(株)ヘッズ 代表取締役社長 暮松 邦一氏

小売店向けの店舗用資材の製造販売を事業とする株式会社ヘッズは、1985年の創業。東京国際ギフト・ショーへの出展は20年以上になる。平素カタログだけでつながっているメーカーにとって、ギフト・ショーは、お客様と直接対面できる貴重な場だ。出展の度に新規客を得て右肩上がりの成長をしているヘッズの強さの秘密は何か？魅力は何か？



▲ 第83回東京国際ギフト・ショーのブース

お客様から使い方を教えてもらった最初の出展

幅広い分野に包装資材を提供しておられますが、部門別構成と販売比率はどのようになっていますか。

ケーキ・ペーパーカーリー向けの「スイーツ事業部」、生花店・園芸店向けの「フラワー&グリーン事業部」、その他さまざまな業種向けの「ライフスタイル事業部」の3つの事業部で、売上比率は40、20、40です。

ギフト・ショーへの初出展は創業から12年後の1997年2月ですが、20年の連続出展ですね。

そうですね。ギフト・ショーに初めて出た時は私を入れてスタッフ3人でしたが、創業から10年間は自分一人で、受注発注、配送手配、倉庫管理、経理：全部やっていました。



▲ 暮松邦一社長

初出展のときは、清水の舞台から飛び降りるような気持ちで1コマだけ。ディスプレイのノウハウもなく、ただ商品を並べるだけでしたが、それでも想像以上に受注がありました。驚いたのは、雑貨屋さんだけでなくケーキ屋さんや花屋さんも来てくれて、「こんな商品がほしかった」と言われたことです。春と秋2回続けて出て1回休んで、その後は連続出展です。出展の度にお客様から多くのニーズをいただき、それに応える商品を企画製造して提案する。そうやって今のヘッズがあります。

ギフト・ショーでは大きなブースでいつも賑わっていますね。

おかげさまで、大きなブースにたくさん商品を並べて、楽しんでもらっているとお負っています。

当社の商品の特徴は「カンタン、キレイ、ペンリ」なんです。小売店のスタッフさんは、繁忙期になるとレジ前にお客様が並ぶので、ラッピングを丁寧にしてあげたくてもできないという状態です。だから、時間をかけなくても簡単にきれいに

包装できるものを企画しています。それと、4、5年前から売り場のディスプレイの参考になるような展示をしているんです。今回2月のギフト・ショーも8コマで、売り場の提案コーナーをたくさん設けますので、楽しみにしてください。

答えを知っていて商売をする

暮松社長が会社を起す前は、サンリオにお勤めだったそうで、創業の動機になったのですか。

大学を卒業してすぐに就職したのがサンリオで、キティちゃんを売っていたんですよ。4年ほど働いて、その後ファンシーショップの雇われ店長を10年ほどやっていました。その店長をやっている途中に起業しました。入社する際に起業する意志を了解してもらっていましたから、やりやすかったですね。そこで小売りの現場のことを学びました。

業務用の包装資材のメーカーを目指す理由は何かですか。

ファンシー雑貨の小売店ですから包装資材の問題さんへ買いに行くのですが、あまり良いデザインのものが見つからなかったら自分でつくった方がいいと思ったんです。包装紙の工場もポリ袋の工場も知っていたので、自分の欲しいデザインを知り合いのデザイナーさんに描いてもらって、これなら売れるぞという商品を作りました。売れることが

わかる商品を作ったので、答えを知っていて商売をするという感じでした。

当社は幸せ制作会社です

「社長は社員とその家族を、社員はお客様を幸せにする」というセミナーを行ったそうですね。

昨年12月12日の「日本フローラルマーケティング協会」という一般社団法人の主催したセミナーです。

当社の社是は「幸せ制作会社」です。お客様である小売店様とオリジナル商品を作ったくださる会社様が儲かって喜んでくれなければ、私どもの会社も幸せにならない。いま社員が50人以上になりましたが、その社員が、お客様を幸せにするには、社長が社員を幸せにしなければなりません。それが私の役割です。そういうようなことを、昔の苦い経験も含めて、フラワー&グリーンの業界の方々に初めてお話しさせていただきました。

社長が社員の幸せのためにやっていることは、例えばどんなことですか。

過去に、10年一緒に働いた社員が離職し、その後も離職者が続いたことがありました。そこで、社員が辞めないで生き生きと働き続けられる会社であることを一番の目標にしました。朝は全員で掃除をし、社是の唱和の後、3人ずつ交代で社是や経営理念に関係したスピーチを

します。月1回のチームごとの飲みニケーション、定期的な社内研修のほか、年1回の事業部ごとの事業計画発表会を開催しています。研修旅行と位置づけている社員旅行も行っています。社長の私からは全員の自宅に、誕生日のプレゼントを贈るのですが、自筆のバースデーカードを添えています。それと、健康第一ですから、社員食堂でランチを出しています。栄養士が考えたバランスのよいメニューです。日替わりのカレーは90種類もあるんですよ。

昨年、新社屋が完成したそうですね。

はい。今度の社屋は、社員が快適に過ごせるようにと考えて、誰でも自由に使える空間を増やしました。そして、ケーキ屋さん、花屋さん、雑貨屋さんをイメージした模擬店を作って、新商品やラッピングをディスプレイしています。イベントを2、3カ月先取りして店内のコーディネートネットをご提案するために用意しました。大阪にお越しの際はお電話の上ぜひご来社ください。

楽しそうですね。私も見に行きたいと思います。お話ありがとうございました。

(株)ヘッズ
所在地/大阪市阿倍野区天王寺町北3-9-11
TEL 06-6719-7311
<http://www.heads-jp.com>