

いま注目の企業紹介

株式会社ヒューマン・クレスト

今年は創業10周年を迎えられました。どのような組織運営をされて現在に至ったのでしょうか。

ようやくスタートラインに立ったという思いです。社員教育と社内の環境整備に努めてきました。従業員は家族です。営業のたたき上げで育ってきた7、8年の古株を中心に16名の財産ともいえる精鋭によって私たちファミリーは成り立っています。攻めと守りのバランスを重視し、特に守りを固める中で、人員こそ4年前の半分ですが、ほとんどが20代、30代と若く夢と希望を持った者ばかりです。

開発業、建築業に加え、流通店舗の企画コンサルを手掛けられ、「売れる店づくり」を標榜されています。

基本的に企画や開発のコストは無償提供しています。重視しているのはドミナント戦略です。立地条件に相応しいご提案ができるかに掛かっていると考えます。依頼されたことをそのまま作るという「特命モデル」を排し、力点は立地調査に基づく開発であることを信条としています。ですから、私たちはお客様と向き合うと弱いですが、隣に置いていただく強みを発揮します。また、このことへの気付きで社員は飛躍的に成長します。

ヒューマン・クレストの戦略の原点はどこに由来するのでしょうか。また、目指しているものは何でしょうか。

ビジネスはあくまでも手段と考えます。あるべき場所に社員という人材を配置し、人としての成長、人としての頂点を極める。そのことをファミリー全員が目指してもらいたいです。そしてできれば志をもった経営者になって欲しいのです。私の目標



代表取締役
野元 若家 氏

は世の人のために生涯を全うした祖母であり、会社の原点にあると言えます。

店舗開発事業を通じてヒューマン・クレストが人材育成の学校にもなっているのですね。さて、グレイスとの縁は如何に進んだのでしょうか。

私にとっての財産は生き様そのものであり、その中で得た人脈です。自然体で臨めば人と人は出会うものです。共通の知人、同世代の交流が縁となって、古手川代表を知りましたが、発想の柔軟さに注目しました。きっと鹿児島でも新しい風を吹き込むだろうと思いましたが、人間としての魅力で互いに認め合う関係ができました。

ニュースレターやメルマガをお読みの皆さまや起業を目指す若い世代の皆様にも一言を願います。

グレイスについては、特に先輩経営者の皆様にも知ってもらいたいと思いますし、活用することのメリットを感じてもらいたいです。また、鹿児島の発展のためにも応援をして欲しいです。私は35歳で古手川代表より5歳年下ですが、30歳代は起業でも承継の場合でも準備期間として重要になります。より多くの出会いで気付きを生み、そしてチャンスをつかんでもらいたいです。

最後にグレイスへのメッセージをお願いします。

40歳代から心身ともにバランスよく勝負できるものと思いますから、健康第一で、且つ目標に突き進んでもらいたいです。ニュースレターは楽しみにしています。「ヒューマン・クレスト新聞」は5年前から発行を始めましたが、お陰様、その気持ちの表現をしています。ある面、グレイスを良きライバル、そして同志としてこれからも付き合いたいと思います。過去を大切な肥やしにして将来の夢を語っていきましょう。

株式会社 ヒューマン・クレスト

事業内容/流通店舗の企画コンサルタント業務 他
本 社/〒892-0846
鹿児島県鹿児島市加治屋町3番12号
代 表/代表取締役 野元 若家
創業・設立/2004年4月
資 本 金/2000万円



※これまでのインタビューの様子はHP「顧問先様の声」にてご覧頂けます。

