



大西宏良社長

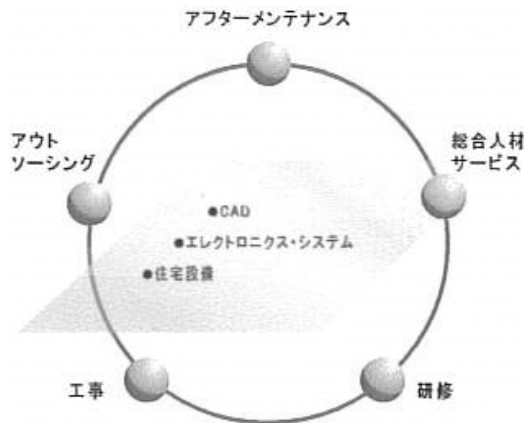
株式会社カレントスペースは、「教育」「人」「請負」の3つのサービスを融合し、「CAD」「システム開発」「住宅設備」の事業を全国規模で展開しています。人材が財産となる、安定した事業モデルです。

社長プロフィール

大西宏良（おおにしひろよし）。神戸市生まれ。慶応義塾大学経済学部卒業後、株式会社共立メンテナンス入社。関連会社や事業企画部にて事業戦略を担当。また、研修系SPI作成や総合人材サービス業務などに携わる。また、京都にて新規物件開発等にも携わり、サービス業の極意を経験。その後、株式会社カレントスペースを設立。現在、株式会社カレントスペース代表取締役。

経営者インタビュー【株式会社カレントスペース】

人と人との繋がりでソリューションを生み出す 運用・メンテナンスの事業で「人様の役に立つ」



お客様に従うことが大切であると学び確信しました。製品、商品はある程度、時がたてば古くなりますが、メンテナンスすることで全体的にお客様をお世話することになり、絶えず改善改良の提案が出来るため、お客様との取引が長く続きます。この事を事業理念として起業したと思います。

加賀 御社の強みと独自性について聞かせてください。

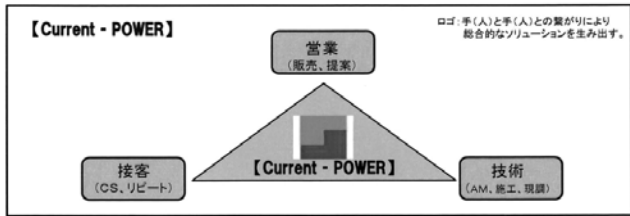
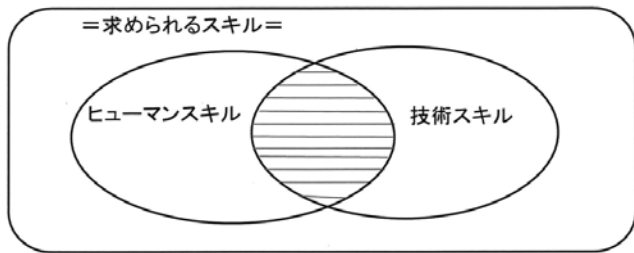
大西 当社の事業領域は、「CAD」「システム開発」「住宅設備」の運用・メンテナンスが中心です。「教育」「人」「請負」の3つのサービスを融合した事業モデルで、人材の育成、コンサルティング業務、アウトソーシングなど様々な展開をしていることが、強みであり独自性といえます。

メーカーや開発会社が販売した商品は、売って終わりではなく運用並びにケアすることで初めて長く効率よくその商品が使えます。そのため使い方や技術を伝えたり、技術を持ったプロフェッショナルスタッフがメンテナンスを行ったりするといったアフターメンテナンスのあり方を追求することは、とても有意義なのです。

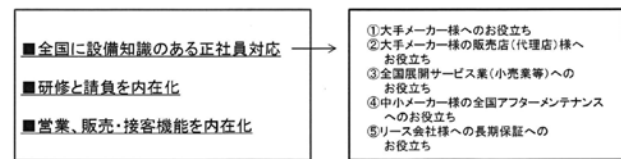
当社のような事業で必要なのは、技術だけではなく、ヒューマンスキルが非常に大切になってきます。お客様と直接会い、対話をする事が多いのがアフターメ

加賀 まず最初に大西社長が起業したいと思ったきっかけと理由について聞かせてください。

大西 大学時代、親に面倒を見てもらわず自分で学費、生活費を稼ぎ親から解放される為にはどうするかが、動機になっています。学生ベンチャーとして、秘書代行サービス、秘書、配膳、保育所などのビジネスを体験した結果、時代にチャレンジし新しいニーズに答えることが起業家としての最初のトライアルになりました。よりお客様のご要望に従ってビジネスを作り出す、つまりは



「カレントリソース」



メンテナンスの現場。こうした場面では人間性が大きくものを言いますから、両方のスキルを併せ持った人材を育て、大切にしていきたいと考えています。

加賀 次に、御社の将来、経営戦略についてお聞かせください。

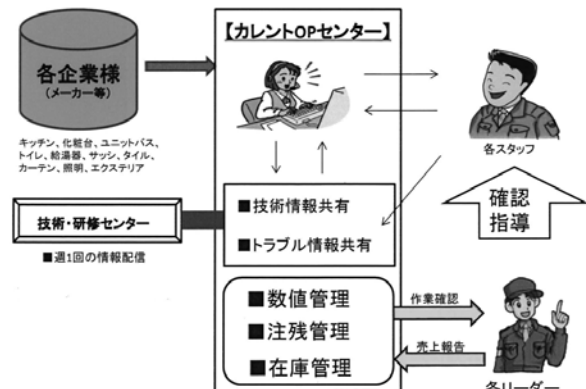
大西 当社は物を作ったり売ったりしているわけではな

いので、技術サービスを提供することで利益を上げています。そういう意味において、よく人材が財産といいますが、当社では本当に人が全てなのです。そこが会社存続の生命線になります。今後も社員数を増加させていく所存で、具体的には、2018年までに住宅設備の部門で現在の100名から250名に増員する計画を立てています。そして日本一のアフターメンテナンス会社を目指しております。今後の方向性としては、一人の人間の技術力をマルチ化し、技術者に応じた仕事を割り振るといった作業の効率化・適性化を図っていくことを考えています。そして会社組織ならではのメリットとして、技術情報の共有化を今以上に推進していこうとしています。工具の開発・販売なども視野に入れていきたいですね。そして、既に始めていますが、海外進出の計画も進めていきます。今はCADの部門でベトナムで事業を行っていますが、今後は住宅設備の部門でも展開するべく、研修生を受け入れ始めています。

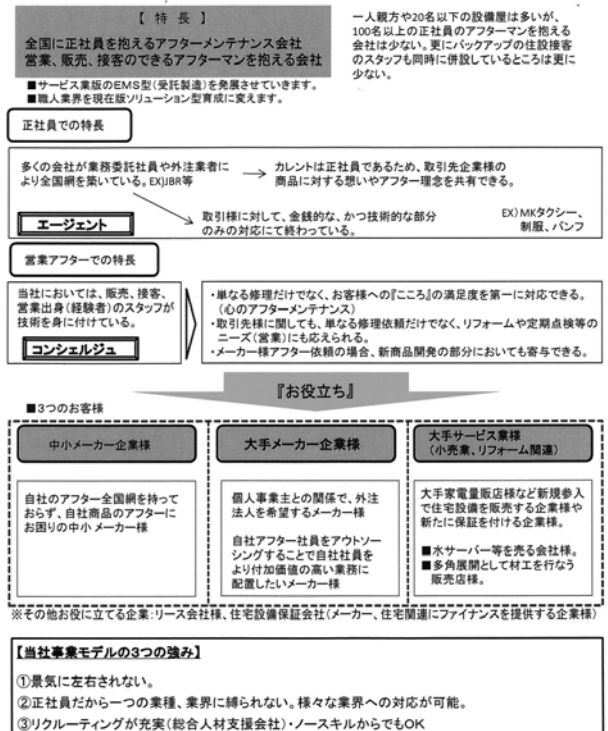
もちろん、当社の事業モデルをもっと多くの領域に進出させていく自信もあります。今後、これまで以上に事業領域は増えていくでしょう。2～3年後には株式上場の予定もあり、現在社内整備を進めているところです。

オペレーションの徹底 横展開の加速 システムとの融合

1. 【オペレーションの徹底】



2. 【横展開の加速】



加賀 今後、御社に最も重要なことは何ですか。

大西 技術力より人間性を重視、へこたれず頑張れる人を採用し育成することです。

当社はヒューマンスキルと技術スキルの両方を大切に考えています。技術スキルの高い人にヒューマンスキルを教えるよりも、ヒューマンスキルのある人に技術を教えるほうが、結果的に早く身につくものです。そういう意味では、採用の際には人間性を重視することは言うまでもありません。

また、人を成長させるには失敗も必要。なるべく早く立ち立ちをさせることが、その人の成長を促します。失敗をしてもへこたれず、がんばろうと思える人が来てくださったら嬉しいですね。

スマートさを求める人はあまり向かないかもしれません。しかし、しっかりとアフターメンテナンスの仕事と向き合うことができ、人と接することが好きという方は、適していると思います。お客様に感謝され、笑顔が見られることに喜びを感じる方であれば、さらにありがたいですね。

加賀 社員に望む事はどのような事ですか。

大西 仕事もプライベートも充実させた悔いのない人生

を共有化したいです。

社歴としてはまだまだ若い会社です。そういう意味では、企業にとっては「成長の遺伝子」が必要だと思っています。これから入社される方には、旺盛な好奇心で自分から動いて行ってほしいですね。

社員は20代から40代が中心で比較的若い人が多く、私はスタッフと「同士」という気持ちで接しています。営業所は全国4つのエリアに分かれています。年に2回は全社員が集まる機会を持ち、3ヵ月に1回ぐらいは部署ごとの研修などもあって、和気あいあいとした雰囲気です。

研修制度や資格取得のためのサポートも充実させており、社員を育成していくことにも力を入れています。

私の実感では、当社の社員は結婚したり子どもを持つたりしている人の割合が高いように思います。人様の役に立ち、感謝される仕事を行うこと、安定した仕事をして、幸せな人生を送ること。こうしたことの大切さをぜひ考えてみてほしいですね。一度きりの人生ですから、お互い悔いのないよう人生の選択を生きたいと思います。



《社訓》

「流れ」を知り、
「流れ」を読み、
そして「流れ」を創り出す。

《経営理念》

私達は、
「豊かな流れ」を創り出す
“お役立ち”を通じ、
私達に触れていただく皆様と共に
いつも歩みつづけることを目指します。

《行動指針》

「流れ」とは、

- 一、「動くもの」である。
私達は、停滞することなく、絶えず自ら行動する。
- 一、「続くもの」である。
私達は、過去・現在・未来に続く価値ある行動をする。
- 一、「向かうもの」である。
私達は、目的意識を持ち、常に向かう先を見据え行動をする。
- 一、「繋がるもの」である。
私達は、周囲との繋がりを大切にし、周りと共に行動をする。

カレント・ベンチャーSpirit

- 1、すぐやる。（スピード）
- 2、みんなでやる。（全体営業）
- 3、できるようにやる。（可能性の追求）

カレント・リーダー行動

- ①すぐに
- ②正しく正確に
- ③丁寧にわかりやすく
今頑張れることを大切に
明るく前進しよう。

・社会の中で自分が活かされていることや組織の中で自分が活かされていること、家庭の中で自分が活かされていることを再認識し、自分に関わる方々へ「感謝」の思いを忘れず、日頃の行動や生活をしていきます。

■企業概要

会社名……………株式会社カレントスペース
住所……………〒150-0002
東京都渋谷区 2-22-7 渋谷新生ビル 8F
TEL……………03-6450-6064
URL ……………www.current-space.co.jp/recruit.html

■インタビュー及び原稿執筆：加賀博
…千葉商科大学大学院中小企業診断士養成課程客員教授