

HKSビクトリージャパン株式会社
代表取締役

西元秀行氏

取締役
野元綾菜氏



現場で培う実践力
思いを共有する
買取の道先案内人

就活にも役立つ!!
西元代表取締役オススの一冊

『ビジョナリーカンパニー2
飛躍の法則』

ジム・コリンズ、山岡洋一

日経BP

企業が「良い」状態から「偉大な」状態へと飛躍するための法則を探求したような企業にも適用可能なガイドラインが満載。個人の野心よりも組織の成功を優先する謙虚さと専門的意欲を兼ね備えたリーダーシップが企業を非凡化へと導く。弊社の人材育成の肝である「何をするか」よりも「誰と一緒に働くか」など、具体的な戦略とインスピレーションを提供しています。



HIDEYUKI NISHIMOTO
PROFILE

1970年鹿児島市生まれ霧島市福山町育ち。新設福山高校第1期卒。大手建材メーカー系商社を経て、大手古本チェーン本部で店長、エリアマネージャーとしてチェーンオペレーションの基礎を学ぶ。退社後、飲食チェーン事業を立ち上げるも挫折。その後様々な業界を渡り歩いたのち再びリユース業界に戻り、故郷で買取専門東京市場ブランドを立上げ、年度内に直営店20店舗を達成見込み。

正確な情報伝達のもと大切な品を買取

「買取専門東京市場」というブランドで、鹿児島を中心に関東や北陸など全国に直営展開し10年が経ちます。「どんなものでもどんな状態でも無料査定」をキャッチコピーに、いわゆる高級ブランドや金・プラチナなどの貴金属製品の査定・買取だけでなく、お客様がご自宅に保管している品物にどのような金銭的価値があるのかの判断をお手伝いする「道先案内人」でもあります。同時に本当に処分してよいか的確な情報を伝え、成約を強要することなくお客様の思い入れに誠意を持って対応できるように社員間での研修や会議を通じて考えを共有しています。

経済成長が至上命題の社会において繰り返される大量生産と消費。当社ではリユース事業を通じてできることを長く続け、誰かのお役に立てる喜びを共有できる仲間を増やし、新規参入ながらも店舗網を拡大中です。このようなスタンスでの結果が1号店の出店から現在まで撤退ゼロという実績に繋がっていると思います。

実践で経営の全てを学ぶ

入社後、研修期間が終了すると3ヶ月で副店長、早ければ店長になります。そして同時に次に入社してくる社員の育成担当者となって行くので、その運営方法と育成スピードに外部の方から驚きの声があります。経営や財務も全て実践で学んでいき、利益計画、日々の実績、月の実績のまとめ、宣伝広告戦略、経費の支払い、損益計算書、貸借対照表、資金繰り、資金移動に至るまですべて社員である店長が対応します。大変そうなイメージを持たれがちですが、商業高校出身でなく簿記の知識もない22歳の女性が、入社3ヶ月目から一人で楽しみながら業務に励んでいます。忙しくなってきたら店長自らパート・アルバイトを採用する権限も持っています。自分のアクションがすべて数字の結果として現れる「任される経営」を基本とし、社長の役員報酬ですらオープンになっています。

男女や雇用形態の区別なく役員に登用

当社の取締役、執行役員はすべて女性です。時代を意識して登用した訳ではなく、事業立ち上げの際に苦勞している中で集まってくれたのが中途入社的女性社員でした。男性、女性、社員とアルバイトの垣根なく、「額に汗して働く」という経営の王道を自ら伝え、信じて付いてきてくれた社員は「語り部」として今も先頭に立って当社の歴史を伝え続けています。

自分たちの仕事というのは、自分でコントロールできるから面白いのだと感じます。人から言われてやる仕事ほどつまらないものはありません。例えば、買取の現場で査定する品物のお話だけをして終わるのか、それともお客様から品物のバックグラウンドまで含めたお話を伺い、人生についての見識を深め1回のお取引から一生のパー

就職活動する人へ求める人材像

- 経営に関心がある人
- 熱意や情熱のある人
- 思いに応える人間力のある人

Information

HKSビクトリージャパン 株式会社
〒890-0045 鹿児島県鹿児島市武1-27-25 Tel 099-230-7439
HP <https://hksvj.jp/>

トナーを創るのか。心を込めて提案を行えば、そのお客さまから少しずつ紹介の輪が広がっていきます。仕事の進め方によって裁量の大きさが変わっていき、それが自分の成長に繋がります。

会社の目的や経営に関心がある人を募集

私は経営とは何か?と問われたら「社長と店長との距離」と断言できます。一番大切なのは、社長が店長と同じ目線で汗を流し、生の声で話し合い、お茶でもお酒でもいいから飲みかわしながら、自分自身の過去、現在、未来を語り続けることだと思います。

昨年(第9期)は、4店舗の直営店を出店しました。今年度(第10期)は、5店舗に挑戦しています。フランチャイズ展開から始まった会社ですが、運営していく中で確かな土台を築くことが大事だと考え、今は金融機関のご支援もあって直営店のみで展開しています。むやみに出店せず、着実に自分たちの限界に挑戦しながら、店舗数を増やしています。

社長の顔が見える会社か見えない会社かは、会社の大小にかかわらず大事なことだと思います。事業の目的と会社の目的を明確にして打ち出さなければ、社員もパートさんも納得して仕事はできません。「将来に向かって会社をこうしていきたい」と常に打ち出し、手を取り肩を寄せ合いながらひとつの目標に向かっていくといったことこそが会社経営の喜びであり、こうしたことに無関心な人と仕事をするほど辛いことはありません。テストの点数で優劣を決める学校のような会社でなく、流した汗や涙の量、思いを伝えてついできた人の数、それこそが人間力、すなわち経営の原点です。社員に対してそのような「人間力」のある人、熱意や情熱のある人を求めています。

当社はその人次第でどこからスタートしても成長できる会社です。自分の可能性を無限に伸ばせる当社で理想のライフプランを実現してほしいと思っています。

