

PICK UP

THE PERSON

(株)ウィズダム

代表取締役

永野 和利

代表取締役

前田 章宏



「一人の時と比べて何倍もの良い仕事ができる。
そんな“掛け算”のような関係で事業を推進していく」

2021年設立の不動産会社『ウィズダム』を率いるのは、
前職で同じ会社の仲間だったという前田社長と永野社長の若き二人だ。
前田社長は共に事業を運営するパートナーを選ぶ上で、
“掛け算のような関係になれる人”を第一に考えたという。
一緒に仕事をすることで相乗効果で一人の時の何倍もの仕事ができるような、
そんな事業を発展させられ、人間としても成長できるような相手——
それが永野社長であり、「そこまで評価いただけるのだから、絶対に期待を裏切れない」と永野社長も語る。
今後二人がお互いの長所を引き出し合い、どこまで事業を成長させるか、今から楽しみだ。



代表取締役
前田 章宏

広い視点、柔軟な姿勢

▼不動産業界の人間は視野狭窄に陥りやすい、と言われることがある。限定された人間関係、社会の中で日々を過ごすことが多く、外の世界に目を向けられないままに、一つの考え方に凝り固まってしまうためだ。そのような業界にあって、永野社長は大きな長所を持っている、と前田社長は言う。それは、視野を広く持ち、他の業界のやり方も採り入れる柔軟な姿勢だ。両社長は、コロナ禍の中でも様々な発見があったと語り、広い視点で物事を見、柔軟な姿勢を大事に歩んでいる。そして目的意識を高く持ち、理想の会社づくりに向けて共に励んでいるところだ。

既成概念に囚われず 共に働く人を大切に 幸せを広げていく不動産会社

『ウィズダム』は2021年設立、前田社長と永野社長の両代表が力を合わせて推進している不動産会社だ。既成概念に囚われない視野の広さと、お客様はもちろん、共に働く人を幸せにしたいという強い想いを持って歩んでいる同社をタレントのつまみ枝豆氏が訪問。お二人を交えた開談を行った。



株式会社 ウィズダム

URL : <https://wisdom-r.co.jp>



代表取締役
永野 和利



after the interview

つまみ枝豆 (タレント)

「前田社長と永野社長のお話を伺っていて、お二人が心底お互いを信頼されていることが伝わってきました。信頼する企業を築いていく——お二人の熱意に圧倒されるとともに、素晴らしい関係性を羨ましく思いましたよ。今後とも力を合わせ、共に良い企業を築いていってください！」

「まずはお二人の出会いからお聞かせいただけますか。」

(前) 出合いは前職の不動産会社で、私が新卒で就職して何年か経ったところに永野が入社してきました。永野は前職で売買を最初から最後まで全て担当していた人物。マンションや一戸建て、アパート、収益物件など、あらゆる不動産を扱っており、広い視野と柔軟な姿勢を持つ優秀な人材だったのです。

(永) 私から見た前田は、物事を人よりも論理的に深く考える人。部下であった当時から、「なぜ、どうして」を繰り返して、3〜4年したころには、共に将来の夢を語り合うようになったのです。その話が段々具体的になってきて、前田に誘われて2021年に事業を始めるに至りました。——ほう！ かなりお若いころから独立について考えておられたんですね。

(前) 実は不動産業というのは体力やバイタリテイが必要で、知識や経験だけでは補えない世界なんです。私もこのまま組織の中でやっていくか、それとも自分で独立して仕事をしていくかを考え、今のタイミングが一番良いと思ったのです。

——前田社長は当初から、「独立するならば」

「永野社長と」と考えておられたのですか。」

(前) そうですね。事業を行っていく上では能力があることは勿論大事なのですが、私はそれ以上に、一緒に仕事をする中で、相乗効果が何倍もの仕事ができる、掛け算のような関係になれる人。と一緒に仕事をしていきたい、と思っていました。

(永) 私としてはそこまで高く評価された以上は、絶対に期待を裏切るわけにはいかない、と思っています。ちなみに私たち二人はスタイルそのものは似ているのですが、活動エリアが違っていたんです。エリアが違えばお客様が求めるもの、提案する事柄も変わってきますから、そういう意味でもお互いの力を活かせると思います。

——お互いへの信頼度の高さが窺えます。現在ほどのような業務をメインにされているのでしょうか。」

(前) 法人向けの物件の売買をメインに手掛けています。特に権利関係や建築が複雑な物件が多いですね。駅前の土地など競争が激しい物件よりも、より複雑な悩みを抱えているお客様へのご提案のほうを得意としています。

——コロナ禍での事業設立ですし、大変なこともあったのでは。」

(永) 幸いなことに、ほとんど影響を受けていませんし、むしろコロナ禍は新たな視点を得たり、新しいものを採り入れるチャンスになりました。

(前) たとえば内覧の場合、今まではお客様と一緒に現地へ足を運んで物件の案内をしており、移動も含めて2時間ほどを費やしていましたが、今はSNSなどを通してすぐに物件をご紹介できるのです。これまでは100%対面だったところもほとんど電話やメール、リモートとなり、事業に活かせていると思います。

——コロナ禍による変化を上手く活かしておられるんですね。今後どのような会社になりたいというビジョンをお持ちですか。」

(前) お客様に幸せを提供することはもちろんですが、その前に一緒に働いている人を幸せにしたい。そうでないと、お客様を幸せにすることができませんからね。能力がある人でも、人間関係が悪くて仕事に集中できないとか、辞めてしまうととか、そういうかたかたには絶対にしたくない。そ

の人が100%、もしくはそれ以上の能力を発揮できる環境をつくっていかれたらと思っています。そして働きやすく、一人ひとりが意見を言える会社、風通しの良い会社を目指して参ります。

(永) 自分のことで精一杯になってしまっていると、仕事のクオリティが下がりが周囲に良い影響が与えられないと思っています。ですから広い視点と柔軟性を持つことで、自分、従業員、お客様に良い影響を与えられるようにしていきたいですね。

——お二人が思い描いていた理想の会社を今まさに築いておられると感じます。」

(永) ええ。二人で半年近くやってきて、地盤も徐々に固まってきました。これから人を育てながら、会社の規模も、できることも広がっていききたいと思っています。

(前) 従業員やその家族、取引先など、周囲の身近な人を幸せにすることが目下の目標。また、法人だけでなく個人向けの不動産売買も手掛けるなど、事業的な挑戦も行っていききたいと思っています。