

CLOSE
UP!



「スタッフは会社の財産です。全員にここ
に勤めてよかった」と言ってもらえる
ような会社にするのが、私が経営者として
掲げる一番の目標なのです」

対談記事 ▶▶ 022 p



WONDER GATE.inc

CEO

河本 宏海

G u i d e l i n e s f o r b u s i n e s s

第一線で活躍する営業マンとして、今なお現場に出ることもあるという WONDER GATE.inc の河本 CEO。しかし、自身の一番の使命は“社員のモチベーションを上げ、ケアすること”であると語る。「成果を上げられるかどうかは、最終的にはその社員次第。けれどそのために社内の環境を整え、悩んでいる社員に声をかけてあげるのは私の役目です」。多くを強制しないおらかさと、常にどの社員のことも気にかける繊細さを併せ持つ CEO の下では、今日も社員たちが活気とやりがいを持って仕事に打ち込んでいるに違いない。



CEO
河本 宏海

北海道札幌市出身。地元でリフォーム営業の仕事に10年ほど携わった後に心機一転して上京、不動産会社に勤める。経験を積んで課を任される立場になるも、リーマンショックの影響で会社が清算されたことから、仲間と共に事業を興す。その後、立ち上げた会社の吸収合併などを経て、2015年に「WONDER GATE.inc」として新たなスタートを切った。

仕事へのプライドと矜持を貫き 顧客から選ばれるサービスを提供する

横浜・東京・名古屋・沼津といった各地の要衝に拠点を構え、今なお成長を続ける「WONDER GATE.inc」。しかし、CEOの河本氏のこれまでの歩みは、決して順風満帆なものではなかった。そのルーツを探りつつ、CEOと同じ北海道出身の矢部美穂さんが、“人”に重きを置く経営哲学に迫った。

退路なき道のりを歩んで

矢部 こちらは2015年の4月に他社と合併し、新たに設立した不動産会社だそうですね。これまでも、順調に事業を拡大されてきたのでしょうか？

河本 いえいえ。今の前身となる最初の会社を立ち上げたのはリーマンショック直後で、そのきっかけは勤めていた会社の解散でした。もともと私が地元・札幌から上京したのも、当時勤めていたリフォーム会社の解散がきっかけでした。「仕事を失っても、それでも生きていかなければ」というがむしらな気持ちで、今日まで努力を続けてきました。

矢部 では独立当初も、決して夢や希望に満ちていたわけではなかったと。

河本 創業時、私を含めて8名のメンバーがいましたが、お金がなかったので最初は池袋にある一軒家の2階を借り、皆で共同生活をしていましたよ（笑）。

矢部 ずいぶん大変な時期を過ごされたのですね。

河本 当時はまだ誰も結婚していなかったこともあって、そんな無茶ができたのかもしれませんが、8人のうち5人が北海道出身だったんです。海を渡ってきた人間というのは、どこか退路を断ってきたような覚悟があるもの。「東京に出てきた以上は何かを成し遂げたい」——そんな思いを抱きながら皆で頑張ってきた結果、2012年頃からようやく事業を軌道に乗せることができたのです。



プライドを持って働くということ

矢部 では、現在のお仕事についてお聞かせ頂けますか。

河本 創業当初は大手不動産会社の依頼を受けて物件を扱っていましたが、現在は自分たちでコンセプトから考えたオリジナル物件を販売しています。例えば、名古屋では「ザ・キッチン」と称し、3LDKをワンルームに改造することで広いスペースを確保して最高級のキッチンを設けた物件を取り扱っています。

矢部 面白いアイデアですね。こだわりのあるビジネスには、きっと熱心なフォロワーがつくと思います。お仕事の中ではどんなことを大事にされていますか。

河本 お客様の条件に合った物件を決して諦めずに探し続けることですね。どれだけ絞り込んだ条件であっても、本気になって探せば見つかるもの。また、スタッフのケアにも気を遣っていますよ。

矢部 不動産会社というとスパルタなイメージがありますが、やはり指導は厳しくされているのですか？

河本 いいえ。昔はともかく、今は無理をさせれば契約が取れる、という時代ではありません。女性スタッフも多い社内でも、ガチガチの体育会系ではうまくいかないでしょう（笑）。

矢部 それではどちらかと言うと、働きやすさを重視されていると。

河本 もちろん会社なので、残業もあれば成果による給与変動もあります。ただ、

仕事のやり方や中身に関してこちらから強制することはありません。そこで成果を出せるかどうかは、彼ら次第だと思っています。私の仕事はあくまでフィールドを作ることであり、彼らのモチベーションを上げることです。その人に悩みがあるかは顔を見ればだいたい分かるので、その時はすかさず声をかけて話を聞いてあげるようにしています。私にとって、従業員は守るべき財産ですから。

矢部 スタッフに対する愛情が伝わってきます。普段は、どのようなことを伝えていらっしゃるのですか？

河本 「営業マンは喫茶店に入る時もタクシーに乗る時も、常に周りから見られているから、プライドを持って仕事をするように」と伝えていきます。だらしのない人と契約を交わしたいお客様などいらっしゃらないでしょうし、逆にプライドを持って生きている人間というのは、男女問わず美しく見えるものですかね。

経営者、そして第一線の営業マンとして

矢部 ところで、河本CEOは今でも営業の現場に出られているとか。

河本 ええ。経営者としてだけでなく、一営業マンとしてもまだまだ現役です。少なくとも、60歳くらいまでは現場第一線で仕事をするつもりでいますよ。

矢部 トップに立つと経営に専念される方も多いと思うのですが、現場に出続ける原動力はどこにあるのでしょうか。

河本 まず、常に変化し続ける市場の動向を自分で把握しておきたいというのが1つ。それと、弊社にはナンバー2の営業本部長がいるのですが、彼に業績で負けたくないという気持ちがあって（笑）。私は、口だけで偉そうなことを言う経営者にはなりたくないんです。

矢部 それが、CEOご自身のプライドなのかもしれないですね。では最後に、今後についてお聞かせください。

河本 私のモットーは「日々精進」と「初志貫徹」。一度やると決めたからには、スタッフ全員が良い給料をもらい、この会社に勤めて良かったと思えるような会社にしていきたいですね。

また、私の好きな横浜の街に貢献したいという思いもあります。その一環というわけではありませんが、8月1日には私自身も大ファンである横浜DeNAベイスターズの試合を主催させて頂くことになりました。よろしければ、矢部さんまでぜひ球場に遊びにいらしてください！

Guest Comment>>

矢部 美穂（女優）



同じ北海道出身で「上京して一旗揚げろ」という思いにも共通点があり、なんだか親近感を覚えました。ガッツあるお人柄でありながら、経営者となった今ではあくまでスタッフを第一に考えた会社作りをしておられます。これだけ人を大切にされる経営者の下でなら、スタッフの方々もきっと働きやすく、何より「頑張ろう」とまっすぐに思えるのでしょうか。