

お客様 紹介

株式会社一空 人見幾生様・人見将太様

～互いを尊重しながら事業承継を進めています～



今回で登場いただくのは、弊社石野が20年にわたりお付き合いいただいている株式会社一空代表取締役人見幾生様と、昨年2月に入社されたご子息の人見将太様。同社は人見社長が40年前に呉服卸の会社として設立。現在は、洋服のように着こなせる和服ブランド「門」の製造・販売、京都の水と国産の和漢植物にこだわった自然派化粧品「京乃雪」の販売を中心に事業を展開されています。お二人に「事業承継」への想いをお聞きました。

一 会社を継ごうと思われたきっかけは？

(将太様)5年前に三菱UFJ銀行に入行しましたが、その時は全く会社を継ぐことは考えていませんでした。両親からもそのような話しをされたことはなかったです。入社2年目で法人のお客様を担当するようになり、事業承継について関心を持つようになりましたが、まだ自分事ではなかったですね。

一 事業承継の話はどちらから切り出されたのでしょうか？



(人見社長)2年ほど前に、私から話しました。事業の引き継ぎには3年は必要だと考えていました。70歳を過ぎて自分の年齢を意識するようになり、それまであまり話したことはありませんでしたが、「会社を引き継ぐつもりがあるのなら、今帰ってこい」と伝えました。

(将太様)ぎりぎりまで悩みました。最終的には「自分の人生なんだから、後悔のない選択をなさい」という上司の言葉で気持ちを決めました。



一 一代で会社を築き上げた

お父様からの事業承継、プレッシャーはありますか？

(将太様)それはあまりないですね。父のことはリスペクトしていますが、父と同じことはできませんし、自分のペースでやっていこうと思っています。仕事のことは色々言われますが、私の意見を尊重してくれるので、やりにくさはないです。

一 これだけは引き継ぎたいこと

(人見社長)うちの会社は、お客様も含め人とのご縁に恵まれて本当にありがたいことです。いいご縁をいただくには、いい人に出会うことが大切。いい人に出会うには、自分自身を磨く事が大切。そのために何をすべきかを考え、ご縁に磨きをかけてほしいですね。

一 何を受け継ぎ、何を新たに作っていかうとお考えですか？

(将太様)うちの商品はお客様を惹きつける力がとても強い。その開発力は大事にしていきたいです。私が何を作り出すか…「堅実に」ですね。「勝てない勝負はしない」。それにより収益構造を安定させ、10年後には私が立ち上げた事業が会社の新たな柱になっているという風にしたいですね。

一 キーストーンはどのようにお役に立つことができるでしょうか

(人見社長)20数年前から会社と個人それぞれの資産形成で的確なアドバイスをいただけてきました。「自分のわからない分野のことは、信頼できる人の意見を聞く」というのが私のスタンスですので、これからもよろしくお願ひします。

(将太様)石野さんはなんでも話せる方だと思っています。事業承継については、父と面と向かって話せないことも出てくると思いますので、そういう時にキーストーンさんに間に入っていただいて、第三者の目から意見をいただけるとありがたいです。



株式会社一空

京都市中京区二条通油小路東入西大黒町320番
<https://www.ichimoku.co.jp/>

二条城のすぐ近くにオフィスと「門」「京乃雪」のショップがあります。「門」のモデルは人見社長ご自身。ブランドを体現されています。「京乃雪」は、ニュースレター編集担当野田が15年にわたり愛用中。