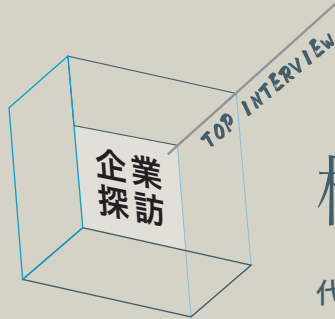




株式会社AJ GROUP ホールディングス

代表取締役会長 浅島 信幸氏

代表取締役社長 兼 CEO 浅島 秀幸氏

本社 茨城県常総市水海道森下町4394

設立 2022年5月2日

グループ従業員数

400名(2024年7月1日現在)

グループ事業概要

AJヒューマンキャピタル・・・製造業、人材派遣事業、有料職業紹介事業、BPO事業、海外人材採用コンサルティング、建設業(設備製作・メンテナンス・環境保全等)、介護用品販売

AJヒューマンリンクス・・・業務請負事業、人材派遣事業、有料職業紹介事業

トーヨー住建・・・住宅建材販売・施工・建築・リフォーム

カイトキホーム・・・注文住宅販売、リノベーション、リフォーム

つくば中央不動産・・・不動産売買、テナント運営



株式会社筑波銀行
水海道支店長
中嶋 利成

筑波総研株式会社
代表取締役社長
木村 伊知郎

株式会社 AJ GROUP
ホールディングス
代表取締役会長
浅島 信幸氏

株式会社 AJ GROUP
ホールディングス
代表取締役社長 兼 CEO
浅島 秀幸氏

すべてのステークホルダーを幸せに



創業の経緯を語る浅島信幸会長



インタビュー日/2024年7月3日
(聞き手：筑波総研株式会社 代表取締役社長 木村伊知郎)
取引支店：株式会社筑波銀行 水海道支店

町工場で修行を積み 住宅産業の関連事業で起業

信幸会長にお尋ねします。1974年に先代が「浅島製作所」を創業され、現在は社名を「AJヒューマンキャピタル」に変更し、「AJヒューマンリンクス」「トーヨー住建」「カITEキホーム」「つくば中央不動産」の5社を運営されていますが、どのような経緯で5社を立ち上げられたのかお聞かせください。

創業者の先代社長、浅島幸一は家が裕福ではなかったために、中学を卒業した15歳で東京の町工場で働き始めます。「人から感謝されるために」という強い気持ちから、一生懸命仕事に取り組むことはもちろん、誰よりも早く会社に来て誰よりも遅く帰るというスタンスを貫き、人の嫌がるトイレ掃除なども率先して行っていたそうです。

こんなエピソードがあります。ある日工場に見学に来たお客様がトイレを使用した際、決して新しいとはいえないトイレがピカピカに磨かれていたことに驚き、そして感銘を受け、「さぞ製品も丁寧につくっておられるのだろう。ぜひ御社に仕事を依頼したい!」と仕事を発注してくれたそうです。

たとえトイレ掃除でもおろそかにしないで毎日やり続ける。平凡を非凡にやり続ける、「凡事徹底」です。このような精神が、創業にも活かされています。

町工場での修行を経て、先代が1974年4月に「浅島製作所」を創業しました。取引先の町工場の社長から「これからは住宅産業が伸びていくだろう」と大手住設機器メーカーの工場を紹介され、手伝いに通うようになります。

先代は毎日工場の前に立ってひたすらあいさつを続

けているうちに社員の目にとまり、工場長と話ができるようになると、「ここで一番きつい仕事をやらせてください」と伝えたそうです。その言葉が響き、実際に一番きつい仕事だった「夜勤」の交代勤務を受託したことがきっかけで、この工場との取引が始まりました。今で言う「人材派遣事業」のはしりです。浅島製作所は2018年10月に社名を「AJヒューマンキャピタル」に変更し、現在に至っています。

浅島製作所は製造・加工請負、派遣事業で信頼を獲得するようになり、物流業務の請負へと事業を拡大します。当時、取引先の工場の中に物流センターがあり、その部門を分離する際にオファーを受けたことから、1985年8月に「ダイコー産業(のちの「AJヒューマンリンクス」)」を設立し、新規事業としてスタートしました。ダイコー産業は、その後事業を製造・加工請負などにシフトし、浅島製作所とあまり変わらない規模にまで成長していきました。

顧客企業へのさらなる貢献を目指し、1986年6月には浅島製作所とダイコー産業で受注しているサッシ、建材、ユニットバス、キッチンなどの総合住設機器販売を行う「トーヨー住建」を設立しました。

その後の1996年11月、注文住宅販売を行う「カITEキホーム」を設立。さらに、2016年2月には土地などの不動産売買を行う「つくば中央不動産」を設立し、住宅に関する事業を一貫して行うことのできる体制を構築しました。

2022年5月には、持株会社として「AJ GROUP ホールディングス」を設立、わたし(信幸)が会長、弟秀幸が社長となり、「住まう」と「働く」を事業領域とするグループとして、さらなる成長を目指しています。



株式会社AJヒューマンキャピタル

代表取締役兼CEO 浅島秀幸

本社：茨城県常総市水海道森下町4394

設立：1974年4月4日

事業概要：製造業、人材派遣事業、有料職業紹介事業、BPO事業、
海外人材採用コンサルティング、建設業（設備製作・
メンテナンス・環境保全等）、介護用品販売

株式会社AJヒューマンリンクス

代表取締役兼CEO 浅島秀幸

本社：茨城県常総市水海道森下町4394

設立：1985年8月21日

事業概要：業務請負事業、人材派遣事業、有料職業紹介事業

株式会社
AJヒューマンキャピタル

株式会社
AJヒューマンリンクス

株式会社
つくば中央不動産

株式会社
トーヨー住建

AJ GROUP
ホールディングスの
5つの企業

株式会社
カITEキホーム



株式会社トーヨー住建

代表取締役 浅島信幸

本社：茨城県常総市中妻町594

設立：1986年6月10日

事業概要：住宅建材販売・施工・建築・リフォーム

株式会社カITEキホーム

代表取締役社長 石塚政憲

本社：茨城県つくば市筑穂2-3-1

設立：1996年11月26日

事業概要：注文住宅販売、リノベーション、リフォーム



入社の経緯を語る浅島秀幸社長

株式会社つくば中央不動産

取締役社長 石塚政憲

本社:茨城県つくば市学園の森3丁目29-6

設立:2016年2月9日

事業概要:不動産売買・テナント運営

同じ価値観を持つ 先代と一緒に仕事がしたい

秀幸社長にお尋ねします。社長は、浅島製作所に入社するにあたって、先代(実父)から「親子の縁を切る」「ヒラ社員から始める」という条件を提示されたということですが、こういったことだったのでしょうか。

わたしはもともと先代の姿を見て経営者に憧れ、自分も起業して経営者になりたいと思っていました。そのためには、さまざまな経験を通じてそれに相応しい人格や精神力を身につける必要があると考え、高校卒業後、親元を離れて単身アメリカに渡りました。

1年間のカレッジでの座学ばかりの授業に見切りをつけ、アメリカ全土をヒッチハイクで回りました。強盗に遭い九死に一生を得たこともありました。また、車に乗せていただいて、2週間も自宅に住まわせてくれた老人からは、「君はまだ若い。気高い夢(ビジョン)を持ちなさい。」という言葉をかけられ、それは今でも私の宝物になっています。

その後アメリカから帰国した際、先代が小学校の卒業文集に寄せた文章を見る機会がありました。同級生たちの遠足や運動会の思い出が綴られている中で、先代は「ぼくが生まれ育った町を立派にするため協力す

るぞ」と書いていました。わたしはこの言葉に感銘し、先代と一緒に働きたいと思うようになりました。

そこで「浅島製作所に入社することに決めた」と先代に意向を伝えたところ、『『入社する』なんて勘違いも甚だしい。『入社させていただきたい』と言うのが当たり前だろう』とたしなめられました。そして入社にあたり2つの条件を提示されました。それは「親子の縁を切る」と「ヒラ社員から始める」でした。また、将来社長になれるとは限らないとも言われました。

それでも、「経営者になる上で最も大切なことは社員の気持ちが分かることであり、それなくして会社の経営はできない」という考え方など、共通する価値観を持つ先代と一緒に仕事がしたいという思いが強く、覚悟を決めて入社させていただきました。

先代や社員に認めてもらうため、営業や新規事業への挑戦など実績づくりに励みました。私がどんなに成果を上げても先代は一切褒めることはありませんでしたが、それもまた愛情の裏返しだとポジティブに捉え、一生懸命働きました。

ミッションは人の幸せをつくること 2つの事業領域から生まれるシナジー

秀幸社長にお尋ねします。AJグループ全体として、異なる事業間でどのようなシナジー効果が得られているとお考えですか。また、グループ全体の運営について、どのような工夫をされていますか。

現在、当グループの主力事業は、注文住宅販売事業と人材派遣・業務請負事業の2つです。



当グループの企業理念は、「私たちは事業を通じて、社会、企業のラポール(架け橋)となり、顧客満足、社員満足を追求し、永続的に社会の期待に応える」ことです。

最終的なゴールは「人の幸せをつくること」。地域の方、当社と関わるすべてのステークホルダーを幸せにするという目的を実現するために、住宅販売と人材サービスを行っています。事業は異なっていますが、幸せをつくるという目的は変わりません。

確かに住宅や住設機器の販売をする営業の価値観・感覚と、住宅部材を製造するものづくり分野の価値観・感覚には違いがあります。しかし、事業は異なっていますが、販売部門でも製造部門でもプロセスを分解してカイゼンのPDCAを回す手法はまったく同じです。

グループ全体で会議を開催する機会も多いのですが、異業種で集まって会議をすることは非常に刺激的です。自分の業種にはない考え方や視点で横断的に話をすることでシナジーが生まれる。それが当グループの成長の要因の一つだと考えています。

また、本人の希望や適性を見極めた上でグループ間の業種を越えた人事交流もあります。働いている人の多様性にどれだけ応えていけるか。それに応えていくことによって、社員の定着率も高くなっていくと思っています。

**採用の一丁目一番地は
当社にどれだけ共感してくれるか**

現在、少子高齢化により若い世代が減少し、人

材の確保が難しくなっていますが、AJグループとして、どのようにして人の確保（採用）や人の育成を図られているのかお聞かせください。まずは人材の確保について秀幸社長からお願いいたします。

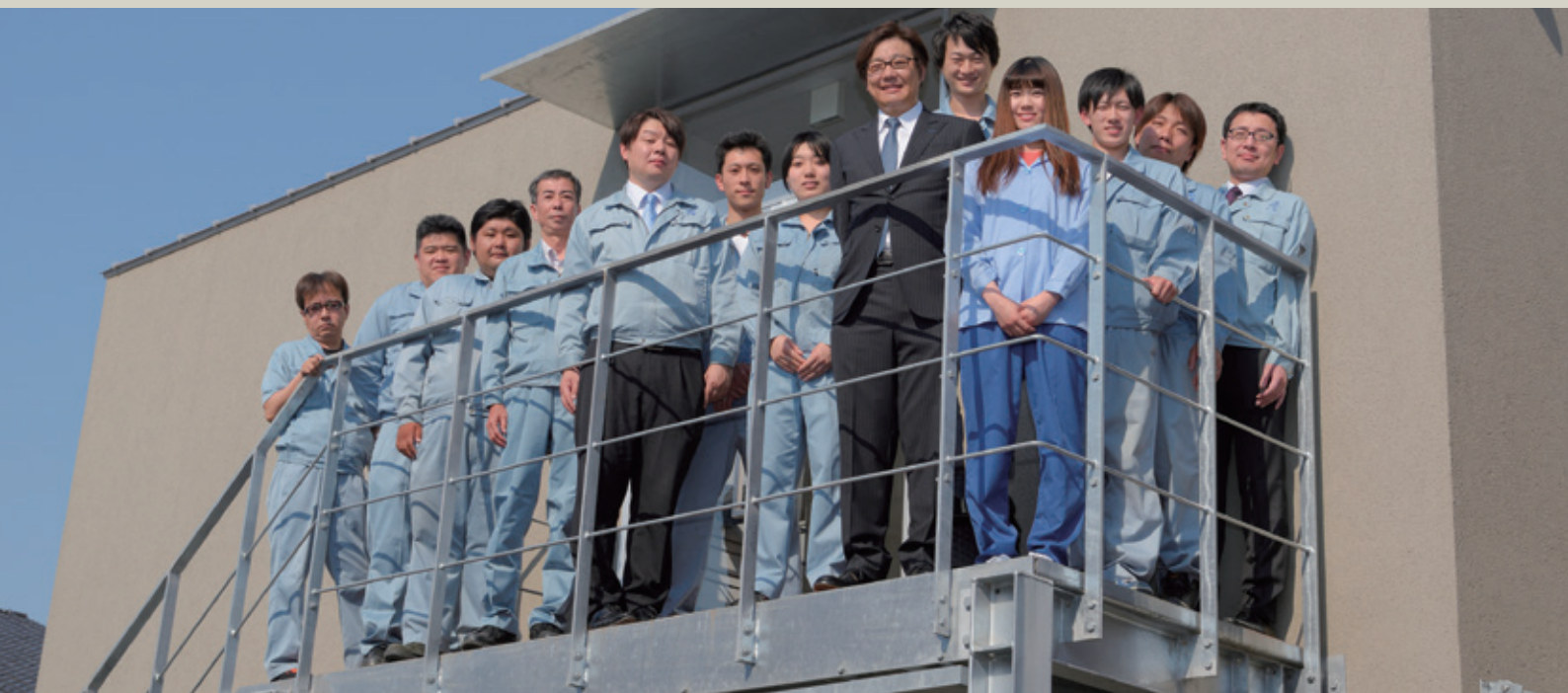
人材の採用には計画と戦略が必要です。計画を策定したら、採用したいターゲットの「ペルソナ」、つまり年齢や性別、どのような価値観、仕事観を持ち、将来どうなりたいと考えているかなど、その人の属性を明確にします。

次に自社の強み、価値を明確にして打ち出し、そこに共感していただくというプロセスを取っています。お伝えしている自社の強みの1つ目は、50年事業を続けてきた信頼と実績、2つ目は業務の裁量の幅が広いということ、3つ目は住宅販売と人材サービスの異なる事業を行うユニークさ、4つ目は代表と気軽に話せる家族経営的な社風です。さらに、数年前からはさまざまなことにチャレンジできる自由度の高い会社を目指した取り組みを行っています。

採用手法については、取りうる手法を洗い出して選定し、それを採用スケジュールに則ってKPIを決めて進めています。その過程で優先順位を見極めながらPDCAを回しています。

面接は代表が自ら行います。それが先代から続く当グループの文化になっており、わたしもプライオリティーの高い仕事と位置づけています。

なぜかという、会社に対して思い入れが一番強いのが会長と社長だからです。ミッションやビジョン、パー



パス(企業の存在価値)など企業哲学について一番熱く語れる存在であり、それを伝える責任もあります。

採用の一丁目一番地は「カルチャーフィット」。当社の企業文化・風土に人材がフィット(適合)しているか、当社にどれだけ共感してくれるかを見極め、採用することを一番意識しています。

人材育成は永遠のテーマ コミュニケーションを大切に

続いて人材育成について信幸会長からお聞かせください。

先代からは「人材育成は永遠のテーマ」だと聞かされてきました。先代はみずから突き進んで引っ張っていくタイプでしたが、わたしたちは上司と部下、その垣根を越えてアットホームな組織、また大家族経営的なものを目指していきたいと考えています。

人材育成にはコミュニケーションが非常に大切です。上司・部下の垣根を越えた円滑なコミュニケーションにより信頼関係を築くことが、社員や会社の成長につながるのではないのでしょうか。

100年企業を目指して

AJ グループの発端である浅島製作所の創業から50年が経ちましたが、100年企業を目指すにあたっては、どのようなことが一番重要だとお考えでしょうか。また、50年後のグループの姿

をどのようにイメージされているのでしょうか。まずは信幸会長からお願いいたします。

「企業は人なり」です。AIやChatGPTなどが普及して人との会話が減ってきている世の中だからこそ、コミュニケーションを大事にして家族のようにやっていくことが重要だと考えています。そして企業を存続していくことが社会への貢献になります。世の中に必要とされるように会社を磨き上げ、100年企業を目指していけたらと考えています。

秀幸社長はいかがでしょうか。

当グループでは「住まう」と「働く」の2つの領域で事業を行っています。創業から50年が経ちましたが、「住まう」と「働く」ことは、これから先も人の幸せを追求する上で欠かせないものだと考えています。

これからも、住まいの提供を通して家族が幸せになり、住宅業界が成長すること、人材サービスを通して個人の仕事やプライベートが充実し、その人が働く企業が発展することを目指していきます。

100年企業を目指すにあたっては、「住まう」と「働く」をキーワードに、2つの事業領域を掛け合わせることで、新規事業や部署を立ち上げるかもしれません。

住宅について具体的な例を挙げれば、最近では日本でもリノベーションやリフォームのニーズが高まっています。これからの時代、地球環境保全の観点からリノベーション事業は一つの成長のドライバーになり得ると考えており、当グループでも力を入れているところです。