

組織活性化を独自の手法により 実現化したコンサルファーム

アクティブ アンド カンパニー

<http://www.aand.co.jp/>

大野順也社長のプロフィール

生年月日／1974年4月3日
出身地／兵庫県西宮市
最終学歴／大阪産業大学経済学部
座右の銘／今は今日までの結果、明日は今がつくる



組織活性化を、独自の手法で実現化するアクティブアンドカンパニー。多くの企業でその実績を積んでいる。社長の大野順也氏は、パソナの敏腕営業マンから、大手コンサル会社を経て同社を設立した。

—— パソナのご出身ですね。

大野 昔から働くことが好きで、学生時代は、昼は運送会社、夜はガソリンスタンドでアルバイトをしていました。就職活動の際、その頃はまだ無名の業界だった人材業というものを知りました。大きいことをしたい、一旗あげたいと思っていた私にとって、未開の魅力ある業界でした。パソナで、新しいビジネスを生みたいと考えました。

—— 配属先は営業部とか。

大野 1日100〜200件の飛び込み営業をしていた頃もあります。顧客を知り、愚直な営業活動を続けることで、営業成績を伸ばしました。そして、当時最年少の26歳で責任者になり、7人の部下を持つことに。また西日本全域の通信業界担当にな

り、新規開拓した某大手通信会社だけで、年間10億円もの実績を上げることができました。その後、当時の社長の特命部隊とも言える営業推進部へ移り、関連子会社を設立するプロジェクトを手掛けました。人材業とは異なる業種の子会社を立ち上げたことで、自らの自信につながりました。またその経験を通じて、人を提供するだけでなく、お客様が求めている価値の提供が重要だと、深く認識するようになりました。そして、独立することを目論み、外資系コンサルテイング会社への転職を決意しました。パソナを退職する際、子会社の社長にならないか、と引き止められましたが、自分自身でやってみたいという思いが強く、パソナを後にしました。そして1年後、自分の夢を実現すべく、会社を設立しました。

—— 御社の特徴について。

大野 弊社は、「人的資源管理」と「組織行動学」の考え方を軸に、組織の活性化を図る独

自のコンサルティング手法「アクティブベーシオンマネジメント」を用いたサービスを提供しています。組織の内部と外部の双方に対してアプローチすることで、組織に内在している可能性を引き出し、組織を活性化させます。組織外部へのアプローチでは、主にPR活動の支援を行います。PR活動の支援を通して、クライアントの認知度を高め、ブランド価値の向上を実現させていきます。こう言った組織の内と外の双方から、組織活性化に向けたコンサルを行っているのは、弊社だけです。

—— これからの展開を。

大野 将来は教育事業への進出を計画しています。簡単に言えば、労働を体験できる学校をつくり、日本の活性化に貢献したいと考えています。

【会社データ】

設立／2006年1月5日
資本金／1千万円
従業員／8人
売上高／1億5千万円
所在地／東京都千代田区