



企業の成長を支える 人材紹介のプロ!



しみず・ゆういちろう

1972年生まれ。慶応大学SFC卒業後、インテリジェンスに入社。事業責任者、統括部長などを経て、東証一部ウィルグループ傘下のセントメディアに入社。2013年3月、ネットジンザイバンク事業を立ち上げ、16年9月に分社化し代表取締役就任。

りますが、果たして本質的に実践できている会社がどれだけあるでしょうか。企業の人事部の仕事とは、人的資源を活用して、組織や集団の総生産を最大化させることです。それは日本経済の発展にもつながります。人材紹介会社がこの発想に基づくとすれば、日本が成長するための支援を行わなければならないのです。実際にはそうならないと思います。どんな産業が外貨を獲得して日本経済を成長させるのか、あるいは将来的に人口が減少した時に何をもち一人当たりの生産性を高めていくのか、ほとんどの人材紹介はこうした課題に真摯に向き合っていないのが実情なのです。

「人材支援」という切り口で、インターネット/OTT業界のスタートアップ企業の成長をサポートしているのが、我々NET Jinzai Bankです。

この事業を立ち上げる際に前提となつたのは、国の成長に繋がるもののようにということでした。日本のGDPは第2位から3位に後退し、2050年にはグッドストリーでも4位、バッドストリーだと8位になると言われています。就労人口も現在の6000万人から半減します。つまり、すべてのビジネスにおいて近い将来、お金を稼ぐ人は半分になり、今の売り上げを維持することが難しくなるのです。世の中では国民の平均年収が増え、雇用も伸びているとさかんに言われていますが、世界的に見れば平均年収は第18位と決して高くはありません。むしろ物価が高いため、仮処分所得は世界で何十番目に位置する貧相な国なのです。このような状況では、内需向けの支援ではなく、国の成長に繋がる、外貨を獲得できる新産業を支援すべきだという結論に至りました。

ベンチャーキャピタルと連携し スタートアップを支援

事業を立ち上げた当初は、なかなかうまくいきませんでした。私はもともと、総合人材サービス企業のインテリジェンスで新事業の企画や立ち上げなどを手掛けていたのですが、良くも悪くも取引先は大手中心。セントメディアに移って事業を立ち上げたものの、ベンチャーの業界についての知識や経験が全くなかったため、何一つ想定通りに進めることができませんでした。転職機になったのは、何気なく見ていたFACEBOOKでした。

2013年の夏頃、たまたまお付き合いのあったベンチャー企業経営者のタイムラインを見てみると、そこに「今日の取締役会には、投資頂いているベンチャーキャピタリストの方に出席してもらっています」と書いてあります。

人材と金融の両面から 企業の成長をサポート

今年4月、転職者支援を目的にしたアプリ「Cotobe (コトベ)」をリリースしました。これは企業の資金調達額のランキングや、主要VCのポートフォリオの優先順位情報を序列情報として可視化したものです。求人広告のほとんどはかけた宣伝広告費によって露出が増えるため、企業と人材のミスマッチが起りやすいという欠点があります。求職者も企業や求人を見極めるスキルを体得しているわけではないため、本当に働きたい職場を探す



▲転職者支援アプリ「Cotobe」を今年4月にリリース。

ことが非常に難しいです。VCと連携しスタートアップ企業の支援を行っている当社だからこそ知ることのできる情報を公開することで、求職者の支援ができればと考えています。

世界を代表するVCである、米国のSecoia CapitalやAndreessen Horowitz (アンドレセン・ホロウィッツ)などは、お金だけでなく人の投資も行ってベンチャー企業を支援しています。結果、AirbnbやFacebook、Appleなどが、世界的な企業に成長しました。我々も国内のVCのためのタレントエンジニアという立場を維持しながら、自らもベンチャーキャピタル事業を行い、人材サービスと金融サービスの両面からスタートアップ企業を支援していきたいと考えています。

企業の成長を支える 人材紹介のプロ!

NET Jinzai Bank (ネットジンザイバンク)
(東京都港区)

志水 雄一郎 社長 (44)

「for Startups」を 理念に人材紹介事業をスタート

NET Jinzai Bank (ネットジンザイバンク) は2013年4月、東証一部上場のウィルグループ(東京都港区)傘下の人材派遣会社であるセントメディアの事業部として立ち上がりました。今年9月、ウィルグループの新たな事業の柱として分社化しました。

当社の特徴は、インターネットやOTT、デジタルの分野に特化してスタートアップ企業の支援を行っていることです。特に多いのがCEOやCFO、CTOなど、いわゆるCXOと呼ばれる経営陣の紹介です。事業立ち上げから3年目の昨年は3億6000万円を売り上げました。人材紹介事業を主軸に、「for Startup」という理

念のもと、人材サービスと金融サービスを組み合わせたいソリューションを提供することを目指しています。

アメリカ・中国は 年間7兆円を投資

この事業を立ち上げる際に前提となつたのは、国の成長に繋がるもののようにということでした。日本のGDPは第2位から3位に後退し、2050年にはグッドストリーでも4位、バッドストリーだと8位になると言われています。就労人口も現在の6000万人から半減します。つまり、すべてのビジネスにおいて近い将来、お金を稼ぐ人は半分になり、今の売り上げを維持することが難しくなるのです。世の中では国民の平均年収が増え、雇用も伸びているとさかんに言われていますが、世界的に見れば平均年収は第18位と決して高くはありません。むしろ物価が高いため、仮処分所得は世界で何十番目に位置する貧相な国なのです。このような状況では、内需向けの支援ではなく、国の成長に繋がる、外貨を獲得できる新産業を支援すべきだという結論に至りました。

外貨を獲得し国を成長させるためには インターネット企業の育成が不可欠

では世界ではどんな会社、どんな産業が外貨を獲得し、時価総額を高めているのか。日本でTOYOTAと言えど知らない人はいないであろう時価総額トップの企業ですが、実は世界的に見れば25〜30位くらいでしかありません。ではTOYOTAと同等、あるいはそれ以上の企業とはどんな会社なのかと言うと、ほとんどが米国や中国のインターネットの企業なのです。両国はこの分野のベンチャー企業を育成して外貨を獲得するために、年間6〜7兆円規模の投資をしているそうです。ところが日本はどうかと言えば、昨年で1000億円、今年で1800億円です。世界的に見れば非常に小さな規模にとどまっています。現状を見る限り、外貨獲得のための産業を育てられているとは言えません。

起業家の育成を阻む 日本の教育

ただし、この問題は投資を行えば解決すると言う単純なものではありません。今、世界でブライトキャリアと考えられているのは、MBAを取得して戦略コンサルティングファームや、投

資銀行に入ることだけではなく、起業家やP&Oの会社にCXOとして入り、IPOやバイアウトなどのイグジットにより、比較的短期に数億〜数千億円の個人資産を得るようなキャリアも含まれるようになりました。残念ながら日本の教育ではこうしたことは教えられず、未だに良い大学を卒業して大手企業に勤めることが成功だとされています。ところが米国の西海岸や中国の深圳では起業して20代で資産を築けと背中を押され、実際にそれを目指して起業する若者が非常に多くいます。国を上げての支援もあるからこそ、実際に多くのベンチャー企業が育っています。

人材紹介会社も同様で、どんなに優秀な人が相談に来て、コンサルティングファームや総合商社などを勤めるのが通例で、起業を勧めることはまずありません。もしも、数千億〜数兆円の時価総額を持ち、外貨を獲得できる事業を立ち上げることができると可能性のある優秀な人材が、人材紹介会社のマネタイズのために単純に転職に仕向けられたとすれば、それは日本にとって大きな損失です。「日本の人事部になる」と掲げる人材紹介会社は数多くあ