

エクセレント ベンチャー を探せ!

ベンチャー企業
就職読本

ベンチャー企業で勝負したい人の最新バイブル

Excellent
Venture

プレジデント・データバンク株式会社 執行役員

槇野秀俊 Hidetoshi Makino

ローリスクハイリターン
就職活動がここにある

ベンチャーで働くことの意味と魅力、
伸びる会社・強い会社を見極める就職ノウハウ、
そして、急成長企業19社の情報が詰まった1冊。

何を書けばいい?
どう書けばいい?

内定獲得学生の
「エントリーシート」収録

あらゆる経営問題を解決する
総合コンサルティング企業

株式会社インフォランスは、「企業が安心して本業に専念できるような経営の側面支援を行うこと」を使命に掲げ、二〇〇〇年に設立された。経営者が抱える悩みを総合的に解決するノウハウを提供し、企業の継続的な成長に貢献している。

特に多くの企業が苦手とする税務・財務面からのアドバイスを行い、経営を側面から支援することに強みを持つ。二年ごとにオフィスを一、倍に増床し続けることを公約として、それを実行。来年は二二〇坪のオフィスに移転する予定だ。

インフォランスという社名は「インフォメーション（情報）」と「インシュアランス（保険）」の造語。社名に保険と入っているため、単なる保険代理店と思われがちだが、そうではない。同社が考える保険とは、単なる経営情報の一つ、会社の資産という位置づけであり、目指すところは「日本一の保険代理店」ではなく、「総合的な経営情報インフラを提供する日本一の企業」だ。

世の中にはしがらみや力関係があり、正しい情報が正しく行き渡っていない。そのなかで同社は、「公平な立場から正しい情報を正しく流通させること」をミッション

に掲げ、保険業法により守られている業界に、正しい情報を伝えていくことを目指している。

日本の保険は顧客満足度が低いにもかかわらず、普及率は世界第一位を誇っている。このことからわかるのは、多くの保険販売員がすべての保険会社のなかから最適な保険を提案することすらできていないという実態だ。全国に三〇万人いる保険販売員のうち、複数の保険会社を取り扱っているのはわずかに約一〇%。そして、インフォランスのように「〇社もの保険会社を取り扱い、法人営業を展開している会社は全体の約一%にも満たない。最低でも二〇社の保険会社の商品を金融商品として適切に組み合わせなければ、複雑な法人ニーズを十分に満たすことは難しいだろう。こうした同社の様々な提案は、最新の保険活用手法として、税理士向け専門誌や日本商工会議所のウェブサイトで紹介されるなど、各方面で高い評価を得ている。

同社は、この「保険」という無形資産を活用して、様々な新規ビジネスモデルを生み出し、経営の横展開を広げている。その一つの事例が二〇〇二年から始めた税理士の紹介事業。保険との相乗効果を狙ったビジネスであったが、現在では保険業務との二本柱となるまでに成長を遂げた。

現在では税務・財務面のみならず、人事、広告、ウェブなどの戦略支援まで幅広く手がけ、これまでになかったビジネスモデルも提案していきながら、総合的なコンサルティング会社としての事業展開を目指している。

若手社員から

成長できる環境＝社内環境＜顧客環境

企業から発信される就職情報は、優秀な先輩・よい社風など、社内環境のいい面のアピールであふれていますが、それは最低限の情報です。いくら社内環境がよくても、お客様という環境が悪ければ自己成長にはつながりません。インフォランスのお名前は成長企業の若手経営者ばかり。業務で切磋琢磨するうちに自然と成長してしまう魅力的な環境です。

中堅社員から

ビジネスモデルの枯れない井戸

悪循環を打破する次の一手が打てないギリギリ企業をいくつも見てきました。共通項は、ビジネスモデルを生み出し、再現化する能力の欠如。インフォランスでは、既存のビジネスモデルの資産を活用し、新しいビジネスモデルを生み出すことで、シナジーを発揮することができています。

会社情報①

ビジネスモデルの実験室

インフォランスでは、インターン生に新しいビジネスモデルの事業化プロジェクトを任せています。言葉の響きがいいだけの事業プラン設計ではなく、収益成果を生み出すアクションを重視。実務、ゼロからスタートし、3カ月間で500万円の利益（売上ではない！）を生み出した4年生も、もちろん利益連動型報酬で成果を還元！ 若き挑戦者お待ち！

会社情報②

ポータブルスキル重視の人材育成

知識や技術よりも、どこでも適用する力（ポータブルスキル）の育成を重視。新人のうちから、経営の構成要素（戦略、営業、管理など）をよんべんなく実践。経営全体の本質を体にしみこませます。さらに、海外インターン（06年は上海）を通して、まったく違う環境で力をつける貴重な経験も、あなたの市場価値はぐんぐん高まります！

……会社設立までの経緯を教えてください。

私は自分が就職するにあたって、経済に不可欠な二つの有益な情報、すなわち保険、株式、不動産の知識のうち、いずれかを完璧に身に付けたいと考え、そのなかから、誰もが知っているように知らない保険の知識を得るべく、保険業界を選びました。

さらに保険業界でも、メーカーである保険会社ではなく、お客様に実際に提案を行う立場である保険代理店業界に興味を抱き、大手都市銀行の保険代理店部門の会社に入社しました。保険商品を活用した経営アドバイス、多様な業種へしていく業務は非常に面白く、大小様々な会社の社長に直接提案ができる環境も魅力的でした。

自然体でありながら、成績は常に楽々トップクラスでした。そのうちに、お客様である経営者から、経営についていろいろなアドバイスを求められるようになりました。しかし、大企業にありがちなのですが、決められた範囲以上の仕事はさせてもらえず、そのような制限された環境に不満を感じ始めたのです。

また、どんなに優秀な成績を上げても、ボーナスや社内評価が急に上がることはなく、入社順にキャリアアップが上がっていただけだったことも不満でした。これも大企業ではよくあることです。

この二つの不満から、経営の様々な悩みを多方面からアドバイスしてあげられる、経営相談のワンストップサービスを提供できる会社、また、頑張る社員が正しく評価される会社をつくりたいと思い、現在のインフォランスを立ち上げました。

……新卒の採用、社員教育については、どんな考えをお持ちですか？

当社に限らず、本来、コンサルティングという業種には即戦力が求められます。しかし、私たちは大学生の新卒採用に力を入れています。社員教育と業務のマニユアル化のしくみを整えれば、潜在能力のある学生が十分に即戦力として活躍できるのです。実際に、経営アドバイスなどまったく経験のなかった人間が、たった一年間で独り立ちできるほどのコンサルタントになっている例もあります。インフォランスに入社してくる学生は、優秀でユニークだと自負しています。今後は、今以上に新卒採用に注力していきます。

また、社員教育についての基本は、社員一人ひとりを「ポータブルスキル（どこでも使える能力）」を持った人間に育てることです。ポータブルスキルとは、一言で言えば、「使われている感」を抱きながら仕事をこなすのではなく、経営者の視点を持ってビジネスを遂行できる力だと思えます。そのような社員に育てるために、会社として最大限の経営資源を注入しています。

その一環として、〇七年度入社の内定者に対して、上海でのインターンを実施しました。これは、会社がすべての費用を負担して、一カ月間、上海の企業で実際に働く経験を与えるというものです。海外企業で実際に働いた経験というのは、旅行やホームステイなどとは違

い、簡単に得られる経験ではありません。経験そのものがポータブルスキルを構成する一つの要素になると考えています。例えば、経営者と仕事で接するなかで、海外での就業経験があると伝えれば、その人の総合的な評価が高まるでしょう。

これらはほんの一例ですが、社員を会社のパーツとしてではなく、一個人として扱い、その価値を高めるような社員育成を行っているのです。

……御社ではユニークな制度があるそうですね。

社員が自身を成長させるための費用は、会社が全面的にサポートしています。自己啓発につながる書籍はすべて会社の費用で購入できますし、隔月で「絵画鑑賞制度」を用意しています。これは、仕事は能動的なスタンスで臨むことが多いため、美術館で受動的感性を高め、感性バランスの取れた人間になることが大切だという思いから実施しているものです。入館料を会社が負担することに加え、その日は半日休暇を与え、業務の一環として位置づけています。

他にも昼食支給制度があります。これは単なる支給ではなく、栄養バランスが崩れがちな若い社員たちのために、無添加で栄養バランスのとれたお弁当を毎日支給しているのです。また遅くまで頑張っている社員への夕食支給も実施しています。これは、社員の健康は会社の財産であると位置づけ、栄養面や健康面でも社員をサポートすることが会社としての使命だと考えているからです。

報酬制度もユニークで、優秀な成果を収めた社員に、ボーナスを最大一二カ月分支給した例もあります。年棒は自己申告制で、いくら給料がほしい、と社員が自由に意見を言える環境になっています。その他にも海外旅行表彰などを用意しており、今年はこの制度を利用した社員がアメリカ、ギリシャ、イタリア、韓国などに行った実績があります。

インフォランス設立の経緯にもあるように、頑張った社員が報われる環境を常に整えていくことを心がけています。それは社員にとどまらず、インターン生についても同様で、新規プロジェクトを成功させ、高い評価を得た四年生もいます。

……では、今後の展望を聞かせてください。

私たちの業務は経営側面支援業ですが、その中に核となる事業がいくつかあります。まずは保険の代理店業界で、三年後に取扱高で日本一を目指します。

と言っても、いわゆる保険という言葉から想像する「保険のセールス」とは異なります。法人に対して、金融面でのコンサルティングを行う際に、保障ではなく金融商品として保険を用いるという高度な手法なのです。経営者が本当に満足できる財務戦略を行うには、「保険手法」を経営戦略に組み込まなければいけないものをつくれないからです。

日本の保険普及率は九〇%以上で、世界第一位の普及率です。市場規模でもアメリカに次いで世界第二位です。これは非常に大きなマーケットです。しかし、保険加入者のほとんどは、自分がどんな保険に入っているかわかっていません。販売する側もレベルが低く、顧客ニーズに対して正しい提案ができていないのが現状なのです。

日本国内の保険代理店のほとんどは、一社だけの保険会社しか扱っていません。三九社の生命保険会社があるのに、たった一社だけではお客様の要望は満たせません。つまり、「顧客第一」という健全な発想すらないのです。

当社では、競合相手がほとんどいないというこの大きなマーケットに対して、潜在的なビジネスチャンスを感じています。まだ発表できませんが、新しいビジネススキームをつくって、約三〇万人の販売員を抱える保険代理店を急速に束ねて、日本一の保険代理店になる戦略を着々と進めています。すべての保険を扱って、正しい情報発信ができる当社が大きくなることは、日本の保険契約者にとってもプラスになるでしょう。小売業でも、一つのメーカーの商品だけを扱う店よりも、複数のメーカーの商品が置いてある大型店が伸びています。保険の世界でも同様に、総合保険代理店がますます大きくなる流れになっているのです。

当社はこの流れの先陣を進むべく、大型保険代理店化の波に乗って成長を図ります。三年後を見据えた短期的な目標は、弊社の持っている多くの業務部門のうち、まず保険代理店部門で日本一の取り扱い規模になることです。別事業部とも連携を取りながら、相乗効果で各事業分野を大きく伸ばしていきたいと考えています。

これからのインフォランスを楽しみにしててください。

プロフィール

佐々木雅士（ささき・まさし）
六八年福島県生まれ。大学卒業後、大手都市銀行の保険代理店部門に勤める。その後、独立して株式会社インフォランスを設立。



……内定を得るまで、そして入社を決めるまでの経緯は？

私は大学三年生の六月から就職活動を始めました。総合的な知識が得られる会社を探していたのですが、訪問した企業は、いつのまにか一三社を回っていました。そのなかで、内定を得たインフォランスには「経営者セミナー」というイベントで出会いました。

社長については、面白い経歴を持っていて一方で、プロ意識の高さに驚きました。また、業務全体を通じて感じたことは、経営者の経営に関する悩みを総合的に解決している会社であるということでした。

どの業種においてもそうですが、意外なことに、経営者は必ずしも経営について知り尽くしているわけではありません。例えば税務や財務や人事戦略など



についてはよく知らない部分もあり、実は専門的な知識のある人に相談したいと考えている人が多いことを知りました。

インフォランスでは経営を側面支援する立場から、社員が経営者の悩みや相談を聞き、その問題点を、各方面のプロフェッショナルと組んで解決していく手法を提供しています。いわば、ドラえもんの四次元ポケットを使って、経営者の悩みを解決しているイメージです。

私は「これは面白い仕事だ！」と思いました。問題解決を総合的にディレクションしていく業務を通じて、様々な業種の会社経営について学べるだけでなく、さらに幅広い知識が得られると思ったからです。

実際、インターンなどをやってみて、そのことが嘘ではないということがわかりました。まだ小さな会社ですが、「側面支援」につながるならどのようなことをやってもいいと言われており、実際に私もプロジェクトを任されています。

業務の自由度が高く、多くのことが学べるので、自分を成長させたいと考えている学生さんには、ぜひお勧めしたい会社です。

……インターンとして実際に働いてみた感想を教えてください。

当初抱いていた「コンサルティング業界は難しそう」というイメージを覆すほど、インフォランスの社内はアットホームでした。

例えば、社員の誕生日には、みんなで少しずつお金を出し合ってプレゼントを用意し、お祝いをします。また、社内のネットワークで閲覧する日報に対しても、毎日みんながコメントをくれます。「こんな小さなことでも、ちゃんと関心を持って見てくれるんだ」と日々感じる事ができます。

年収二億も稼げるノウハウを持っている社長が、常に身近にいて直接仕事を教えてくれるという環境がどれだけ素晴らしいかは、うまく伝えきれません。まだインターンを始めて一週間しか経っていない時期に、新規のお客様訪問に同席させてもらったときの衝撃は、今でも鮮明に覚えています。

「本物だ！」

そう心の中で確信しました。

社長は、一方的にこちらから提案するのではなく、常にお客様目線で、わかりやすく説明をするという仕事のスタイルをとっています。

提案はアウトプットで満足するのではなく、相手にどうインプットされるのかを意識する

ことが大切だと語る社長を見て、私もこうなりたいと強く思いました。

この訪問の翌朝には、内定をいただいたすべての会社に辞退の連絡をし、その日から迷うことなくインフォランスで走り続けています。

掛け算で伸びる会社―それがインフォランスだと思っています。

「現状一でしかない自分が、会社に行けば、三にも五にもなれる！」

そんな期待から、たった一時間の仕事をするためだけに、通勤に往復三時間をかけて出社



したこともありました。

インフォランスにいれば、社長や先輩社員のように、どこでも通用する人間に最短時間でなれると思います。なぜなら、社長は社員全員に自分と同レベルまで上がってきてほしいという思いから、ノウハウを惜しみなく与えてくれるからです。

現在は、新卒採用の全責任を任されているので、「来年入社する後輩にも幸せになってほしい！」という思いから、一人でも多くの人にインフォランスのすべてを知ってもらえるよう努力しています。

……これから就職活動を行う皆さんにメッセージをお願いします。

自分で限界をつくっていませんか？

可能性は無限大。最初にどんな環境に身を置くのかで、今後の生き方がガラッと変わります。

さあ、一緒に羽ばたきましょう。

インタビュースタッフからのコメント

成果を出す人に対しては決して報酬を惜しまない会社。

それがインフォランスの印象でした。そしてこの風土は、社長自身が起業前からつくることを願っていたものだったそうです。

例えば海外研修制度。ちようど取材をさせていただいたその日も五名の方が上海の会社でビジネスを遂行中とのことでした。

期待をかける人間にはどんどんトライをさせる、いい意味で「ベンチャーらしい」会社だと感じました。(武蔵大学 和田一)

会社概要

本社住所	〒108-0073 東京都港区三田3-9-7 ニキグラスビルディング3F		
代表者名	佐々木 雅士	会社設立年月日	2000年12月4日
資本金	1,000万円	決算月	
売上高 (直近3期分)	2007年11月期 3.9億円	従業員数 (直近3期分)	2007年 30名
	2006年11月期 2.6億円		2006年 15名
	2005年11月期 1.3億円		2005年 6名
法人向け節税コンサルティング業務/税理士を中心とした「士業」の紹介業務/税理士との提携による企業財務コンサルティング業務/ホームページ制作支援業務/人事戦略支援業務			
新卒中途比	8:2	従業員平均年齢	27歳
		男女比	7:3
ホームページURL	http://www.inforance.biz		

採用概要

初任給	20万円/月	入社3年目モデル年収	800万円
福利厚生	各種社会保険完備、交通費支給、昼食支給制度、港区福利厚生制度、書籍購入費用補助、夕食支給制度、住宅補助制度(住宅手当:最大5万円)、長期休暇表彰制度、海外旅行表彰制度、美術館鑑賞休暇(2カ月に1度)		
勤務時間	9:00~18:00		
休日休暇	土日祝日、夏季冬季、慶弔		
採用数実績 (直近3期分)	2007年 6名	08年採用予定人数	15名以上
	2006年 2名	中途採用の有無	有
	2005年 0名	インターン制度の有無	有
選考方法	第1回会社説明会 → 適性検査 → 第2回会社説明会 → 第1次面接(グループワーク) → 第2次面接 → 短期インターン → 最終社長面接		
採用問い合わせ先	E-mail: abenamie@inforance.biz TEL: 03-5440-7233 担当: 阿部		

当社のエクセレントポイント!

会社の規模は小さく見えますが、非常に「筋肉質」です。「売上=利益」のような業態であり、売上高経常利益率は約50%となっています。この指標は、平均的には5%と言われていますが、その10倍の利益体質です。小さいながらも実質無借金経営という健全な財務体質を誇っています。ベンチャー企業にありがちな不安定さはまったくない財務内容です。だからこそ、頑張る社員には多くを還元できるのです。