

VENTURE TSUSHIN

ベンチャー通信

2008 JULY

「ベンチャー通信」公式ホームページ <http://www.v-tsushin.jp>

特集 ベンチャー支援のプロフェッショナルたち

33

SPECIAL INTERVIEW



Uno Yasuhide ■

USEN 代表取締役社長
うの やすひで
宇野 康秀

起業したいなら、
すぐにした方がいい

起業するのも大変、継続するのはもっと大変

ひそかにベンチャー志向の学生の中にクチコミで広まり、人気となっているベンチャー企業がある。税務、保険のコンサルティングに強みを持つ経営の側面支援を行っているインフォランスだ。同社は「リクナビ」や「マイナビ」などの大手就職サイトに全く掲載していないにも関わらず、ベンチャー志向の学生から多くの人気を集めている。その理由はいったい何なのか。インフォランス代表の佐々木に話を聞いた。

インフォランス
代表取締役

佐々木 雅士

ささき まさし
Masashi Sasaki

PROFILE

1968年、福島県生まれ。大学を卒業後、91年に三和銀行系の保険代理店部門に入社。企業の保険コンサルティング業務に従事し、連続トップセールスマンとして記録的な成績を残す。2000年に株式会社インフォランス設立し、代表取締役就任。

ビジョン・ミッションへの 想いを学生に本心から語る

大手就職サイトを使わず、就活生から人気を集めているベンチャー



企業経営の側面支援

——まず御社の事業内容を教えてください。
佐々木…当社は会社経営の側面支援を行っています。企業が安心して本業に専念できるように、税務・財務人事考課・採用・広報・WEB戦略など、どの企業にも必須な経営側面を支援しているんです。特に当社の強みは税務の分野、その中でも利益企業や成長企業に対する節税戦略の提案力が強いですね。

——佐々木さんの起業のきっかけを聞かせてもらえますか？
佐々木…もともと私は大手都市銀行の保険部門にいました。経営者に対して、保険を活用した節税対策を提案していたんです。税金の対策は経営の中枢に関わる重要な話なので、いったん経営者と信頼関係ができると、立派な経営者が経営全般について私にいろいろ相談してくれるようになりました。

しかし、私が当時勤めていた会社は大企業がゆえの縦割り業務でした。経営者から自分のテリトリー外の相談をされても、「それは弊社ではなく、関連会社が対応します」と言っしかなかった。それがすごく悔しかったんです。ですから私は、本業以外のことで経営の悩みを抱えている経営者のために、経営相談のワンストップサービス(窓口の一本化)を提供していきたいと思いはじめました。

プッシュ型からプル型の採用活動へ

——御社は「リクナビ」や「マイナビ」など大手就職サイトへの掲載を一切していないのに、ベンチャー志向の学生から人気を集めているんですね。
佐々木…そうですね。人気の理由は、会社のビジョンとミッションに抱いている大切な想いを、学生に本心から語りかけているからだと思っています。

実は、当社はいちど新卒採用で大失敗したんです。2006年末から始めた新卒採用で失敗しました。その当時、採用広告の出稿や採用イベントへの参加や内定者フォローなど、6名の採用人数に対して約300万円もの採用費をつぎこみました。それだけの費用をかけたので表面上の採用活動はうまくいき、優秀と思える学生を採用できたように見えました。

しかし、実際は入社前に6名中2名の内定者が入社を辞退したり、残った同期同士で言い争いが絶えなかったりしました。ある時期の読売ジャイアンツのように、費用をかけたのに思う通りにいかずに苦しんだんです。その失敗の理由を考えて気がついたことは、当社が「プッシュ型」の採用活動に全力を注いでいたということ。当社側が様々な手法で学生の入社意欲を盛り上げて、内定まで誘導していた。その結果、学生は「自分自身が入社を強く志望した」という気持ちで薄いまま、内定を獲得していたんです。

くる環境づくりに徹したのです。まず大手就職サイトには広告を出さずに、採用の窓口を自社のホームページだけにしました。そして学生に当社のことを深く理解してもらうため、自社のホームページの採用情報を充実させました。自社のホームページは大手就職サイトと違って定型がなく、自由に表現できるのが大きなメリットです。

——でも学生はどうやって御社のホームページを見つけているんですか？
佐々木…驚くことに、ベンチャー志向の学生向けの書籍や雑誌の中から当社を見つけ、エントリーしてくるんです。過去に当社が載ったベンチャー企業を紹介した就職活動本やベンチャー情報誌を、今頃になって学生がその記事を読んで興味を示し、当社のホームページを探し出して見に来ます。採用シーズになると、1日平均5名の学生がエントリーしてきました。

たぶん「リクナビ」などの大手就職サイトに掲載すれば、もっと多くの学生からエントリーが来ると思いますが、しかし「リクナビ」から興味本位で来た学生と、本や雑誌を読んで当社に自ら興味を持ってホームページやブログを隅々まで読んでエントリーした学生とは、当社に対する志望度が明らかに違っています。

——なぜ過去に御社が載った本や雑誌から、現在も学生のエントリーが来るのでしょうか。
佐々木…意識の高い学生は、ネット以外のすべての情報から良い企業

を探そうとするからです。またその本や雑誌には、会社の基本情報だけではなく、ビジョンやミッションや社長の考え方が書かれています。だから、それらに共感してくれた学生だけがエントリーしてくるんですね。当社の魅力づけは終わっている状態で会社説明会に来るので、その後の魅力づけは不要です。あとは当社の想いを熱く語るだけです。会社に興味をもってもらうように、学生に媚を売る必要が無いのです。

会社の目標とは、社会的使命とは何なのかをはっきり示し、当社で働くことで世の中にどう貢献できるのか、お客さまにどう喜んでほしいのかなどを社長である私自身の口から本気で語りかけます。

最近の学生は、自分にとってもメリットがあるのかばかりを考えがちです。自分自身のことでも大切ですが、働く意義の方がもっと重要であることを説きます。そんな当社の考えを本気で学生にぶつけると、意識の高い学生だけが自然に残っていくんです。

また選考では、学生に数日間の体験インターンをしてもらいます。そのインターンの中で全社員と接してもらい、会社の本当の姿を確認してもらっています。

佐々木「マンガ」の「ワンピース」って知ってますか？当社は「ワンピース」経営を掲げています。実は「ワンピース」ってうちの会社経営と同じなんです。船が会社で、乗っている海賊が社員。仲間内のルールが社員の行動指針に当たります。ちなみに当社の場合は「社員」の潜在意識10ヶ条という行動指針があります。

たとえば、ワンピースには強くて個性豊かな仲間がたくさんいます。それぞれが自分で独立できるくらい強いのに、船長のルフィのビジョン「海賊王になる」に共鳴して同じ道を一緒に進んでいる。雑用をするだけの仲間はおらず、少数精鋭の各自が船上で重要な役割を果たしている。

当社の経営もワンピース同様に、「総合的な経営情報インフラを提供する日本の企業になる」というビジョンを掲げ、意識と能力の高い社員全員がひとつの目標に向かっていきます。これからは「インフォランス」という名の船に乗って、仲間たちと力を合わせて大海原を渡っていきたくいですね。

——なるほど。最後に今後のビジョンを教えてください。
経営は似ている。

インフォランス社員の潜在意識10ヶ条
やる気と情熱を持って仕事に向かう
自分の仕事と会社の業務に誇りを持つ
会社の成長を思い、毎日の仕事に取り組み
会社の発展は自分自身の発展
会社と仲間が一緒に成長できる関係で在ろう
社員は同志
仲間の成長や成功を喜び合える関係で在ろう
仲間の成長のため、優しい言葉を掛け合える仲間が在ろう
会社の方針を信じ、目標に向かい一丸となって走れるチームで在ろう
自分の知識を仲間に分け与える同志で在ろう
仲間の仕事は自分の仕事と思ひ、常に助け合う同志で在ろう
私たちは同じベクトルを持つ、熱い関係の集団で在ろう

株式会社インフォランス

人材募集! ゴロ、サンジ、ナミ、チョッパー募集中!

募集区分 / 新卒募集・転職者募集
職種 / コンサルタント職、戦略的WEBデザイナー職
応募方法 / 当社HPの採用情報を御覧の上、フォームよりエントリーして下さい

採用担当 / 小林 洋一
Tel / 03-5440-7233
Mail / kobayashi@inforance.biz
URL / http://www.inforance.biz/recruit/

会社概要 ◆設立 / 2000年12月4日 ◆資本金 / 3,500万円
◆社員数 / 20名 ◆事業内容 / 企業保険コンサルティング事業、士業・専門家紹介事業、Web戦略支援事業、新卒採用支援事業、ホームページ制作会社紹介事業、出版メディア戦略事業
◆URL / http://www.inforance.biz/