

「支援者」としての 人材ビジネス

高齢者雇用・障がい者雇用・外国人雇用
育児女性雇用・フリーター雇用

社会貢献のキーワードから探る

派遣・紹介の「もうひとつの役割」レポート 伊藤秀範

第四十五回

幹部人材紹介で「次世代成長エンジン」を育む インターウォーズの「企業内起業」支援 前編

経営幹部の人材紹介をコア事業に、「企業内起業」支援や事業再生を行うインターウォーズ。これまでに30もの新規事業を誕生させ、同社を経由した経営トップは100人を超える。その人材紹介の取り組みの源流には、米国のシリコンバレーのインキュベーター、そして「日本資本主義の父」渋沢栄一氏の存在があった――。



「企業内起業」育成のバイオニアである吉井信隆氏

社内起業家の卵を育成

都内銀座にあるインターウォーズのオフィス内には、「出島（でじま）」と呼ばれるスペースがある。

ここでは大手、中小企業の「社内起業家」の卵が、母体企業から離れて、日夜、各社の次世代エンジンとなる新規事業の開発に取り組んでいる。

この「出島」、あるいは同じく同社が運営する企業内起業家育成プログラム「イントレプレナー塾」から孵化した新規事業の中には、

健康食材の「オイシックス」やコンビニエンスストアの「ナチュラルローション」、最近ではプラスの社内カンパニーが開発した介護・福祉施設向けカタログ通販「スマート介護」などがあり、その数は30事業以上にのぼる。

また、そうした企業内起業の育成支援と併せて、同社が創業以来注力してきたのが、新規事業を成長軌道に乗せるための「推進役」ともなる経営幹部の人材紹介である。これまでに同社の人材紹介経由等で経営幹部となり、その後、経営者になった人材は100人を超える。

ベンチャー創生を支えた 「人材紹介の源流」

インキュベーション（事業を孵化し成長させる）事業会社としてのスタートから約20年が経過。国内における「企業内起業」のバイオニア的存在である吉井信隆代表取締役社長（以下、吉井氏）は、同社の事業モデルの源流ともなったベンチャー企業と経営幹部の人

材紹介との深いつながりについて、次のように語る。

「日本経済のバブルが崩壊した90年代前半、米国のシリコンバレーでは様々なベンチャー企業が勃興し、新たな雇用を生み出しました。そして、ベンチャー企業が創生される背景には大抵、インキュベーターと呼ばれる人たちが存在していました。

彼らはベンチャー企業に対して、ベンチャーキャピタル的な投資だけでなく、実は経営人材の紹介をしているケースがとて多かったです」。

アップル創業者のステイブ・



異業種の人たちが集う企業内起業家育成プログラム「イントレプレナー塾」



「イントレプレナー塾」は今年で10期を迎える

ジョブズ氏が、ベンチャーキャピタリストのドン・バレンタイン氏に出会ったとき、バレンタイン氏は、投資の条件として「物流とファイナンスに明るい人を採用（スカウト）してほしい。そうでなければ私は投資をしない」と語ったという逸話はとても有名である。ジョブズ氏は晩年、「そのバレンタイン氏の助言を受け入れていなかったら、今のアップルは存在していなかった」とまで語っていたと伝えられる。吉井氏の考え、そして同社が実践している人材紹介のスタンスは極めてそれに近い。

吉井氏は言う。「当社の人材紹介では、人の紹介だけでなく、出資もします。いわば紹介先企業は当社にとって、利害関係者でもあるのです」。

資本家目線での人材紹介

人材紹介の本質、そして醍醐味とは何か？

それを考えるうえで、吉井氏が語る「資本家（投資家）目線での人材紹介」のスタンスはとも参考になる。エージェン트가紹介先企業の株式を持つということは、目先の手数料収入だけでなく、将来へ向けた「利害関係者としての」立場の共有も意味する。

ベストマッチングで株式価値を10倍にも、20倍にも高められる「経営幹部の人材紹介」は、採用する側と同じぐらい慎重にならざるを得ない。

「私はそこに人材紹介の本質があると思っています。たった一人の人材が大きく前進し、様変わりする。まさに企業は人なりです」。

われわれにとって、その将来の果実も未来収益の源泉です。紹介先企業とは一過性の関係ではなく、共に成長していきたいと考えているわけです」。

洪沢栄氏に学ぶ「人の紹介」の本質

吉井氏が自らの理想とする人材紹介の源流としてはもう一つ、日本の歴史上のある人物が挙げられる。その人物とは日本資本主義の父と呼ばれる洪沢栄一氏である。

王子製紙、サッポロビール、帝國ホテルなど500社もの会社設



吉井氏の後方にある「出島」では企業内起業家の卵たちが新規事業を開発中

立に関わった洪沢氏は、同時に設立会社への「人材の紹介」にも熱心であった様子が、残存する文献・資料からもうかがえるという。

「洪沢氏はとても面倒見のよい人物だったようです。様々な事業を立ち上げられましたが、筆頭株主ではなく、5%とか10%の資本を入れて、そこへいろんな人材を紹介しながらバックアップをされている。日本を代表する企業を数多く輩出した背景には、ファインズだけでなく、人材の紹介があったということですよ」。

私はそこにとっても魅せられて、微力ながらも、ちよつとだけ洪沢氏の役回りを担わせていただければ、という思いで20年間やってきたという感じですね」。

吉井氏がインキュベーターとして目標に掲げている「501人の起業家育成」の、501人という数字も、日本のインキュベーターの第一人者である洪沢栄一氏の500社の会社設立を意識したものである。

今回の後編では、そうした「資本家目線での人材紹介」の具体的な取り組みに触れたいと思う。