

「変化があるから面白い 時代の大変革期だからこそ 新たな価値創造が問われる」



株式会社日本MSセンター
代表取締役社長
有本隆浩
Takahiro Arimoto

人材ビジネス業界で随一と言われる健全な財務体質を持ち、創業から現在まで20期連続で「無借金・黒字経営」を続ける日本MSセンター。その創業者であり、現社長の有本隆浩氏は、人材ビジネス業界内外から注目されている。この不況期をチャンスといい、チャレンジを止めない有本氏が、今回、光明を見出せない人材紹介業界の何かのヒントになればと取材を快諾してくれた。

私に言わせれば景気が悪いから面白い

有本氏から発せられる強烈な言葉の数々に経済の先行き

まで会計事務所・繊維業界に特化した求人誌の発行と就職イベント支援を行い、急成長を遂げていた日本MSセンターは新たな一手として人材紹介事業への進出を決断する。

しかし、当時の人材紹介事業は規制で3職種しか扱えない状況、事業として成立していたのは大手数社に限られていた。有本氏はそんな中、32歳という当時最年少で国内31社目の人材紹介事業許可を取得。それまで展開してきた事業を背景に、まずは管理部門、特に経理に特化した人材紹介事業をスタートさせる。

「当時はリストラの風。管理部門で大規模なリストラが行われているのに、それに特化した事業を始めても上手くいくわけがないと誰しもが口を揃えた。でも私には勝算があ



有本氏が創業期に編集発行していた「会計事務所」「繊維業界」の求人情報誌。管理部門特化の人材紹介の流れを作った。



有本隆浩（ありもと・たかひろ）

●PROFILE

84年、近畿大学卒業後、リクルート入社。90年、28歳で人材採用支援・教育事業を行う株式会社日本MSセンターを大阪に設立、会計事務所・繊維業界分野の人材支援事業を展開。95年、管理部門に特化した人材紹介事業を開始。99年、東京本社を開設。企業規模が拡大した現在も、人材ビジネスの新たな仕組みを構築することに果敢にチャレンジし続ける。

人材紹介事業を開始した当初、有本氏自ら企業と登録者の窓口を担当。「1ヵ月で34人の登録者を成約」「クライアントより朝依頼があり昼面接・即採用とわずか数時間で成約」と業界ギネス級のエピソードがある。

った。この反動が近いうちに必ずあるはずだ、と」。

現実には有本氏の読み以上になった。許認可取得の翌年は、キャリア採用元年であり、管理部門では経理以外の人事や総務のニーズが増加。さらに、IPO時代が到来、多くの新規上場企業が管理部門の人材を求め日本MSセンターを頼った。

追い風の風速を上げるため、有本氏は複数の大手ベンチャーキャピタルと提携。また、短期間で成約できるサービス体制を整えるべく、いち早く自社独自のスキルシートを開発・導入。バブル崩壊時に挑戦に次ぐ挑戦を行ってきた有本氏だけに「不況を楽しめ」というメッセージが説得力を持つ。そして現在もそのスタンスは変わることがない。この不況下において、これまでになかった新たなアライアンスネットワークの礎を築きつつある。

新たな発想で次の時代のど真ん中を走れ

有本氏には、これから先、数十年に渡り存続・発展する企業には、共通の指針が明確にあると言う。有本氏の熱いメッセージと共に紹介したい。

これからの時代、存続・繁栄し続ける企業の3箇条

① 公明正大なことをやり通す。大企業でも一瞬で潰れる時代。国内でも海外でも最近潰れた大企業の大半が不正を行っていた。不正を社会が許さない時代。企業は正しいことをやり通さなければならぬ。

② 環境適応力を身につける。生物の進化の過程で、決して強い生物や大きな生物が生き残ったわけではない。環境に柔軟に適応した生物だけが

不安は雲散霧消していく。「私に言わせれば、景気が悪いから面白い。この状況を乗り切るには今が大チャンスという発想転換が絶対に必要。多くの企業が疲弊している今だからこそマーケットに隙間ができ、ビジネスチャンスが生まれる。不況を心から楽しんで新しい価値創造ができない企業は、数年後に存在できない可能性が高い。今、それほどの大変革期を迎えている」。この言葉通り、有本氏の人生において、次の成功へのステップは必ず不景気の時期に訪れている。それを象徴するのがバブル崩壊まっただ中の1995年。当時、有本氏は創業から5年目の32歳。それ

ずっと「管理部門」をテーマにしてきた。挑戦はいいが、本業の浮気はだめだ。

③ 高付加価値を生み出す。

私が人材紹介事業に進出した時、管理部門の市場は存在せず、そこに特化するなんて誰も考えつかなかった。だからこそ、独占状態で利益が出せた。特にベンチャー企業は自分たちが業界ナンバーワンになれる分野を徹底して追求すべき。大手に右ならえでは未来はない。新たな発想で、次の時代のど真ん中を走れ。

有本隆浩氏の視点

淘汰される人材紹介会社

- × 不況だからといって萎縮し守りに入っている
- × 旧来の業界のやり方や常識にとらわれている
- × 本業から浮気をしてしまう

淘汰されない人材紹介会社

- ◎ 不況をチャンスと捉え新たな価値創造に挑戦
- ◎ 業界ナンバーワンになれる未開拓分野を開拓
- ◎ 公明正大であること