



有本 隆浩

代表取締役

Takahiro Arimoto

株式会社日本MSセンター

は800万円以上のハイスペック人材と絞り込みました。第2新卒や若年層は、リクルートエージェント、インテリジェンスに任せます」(山尾社長)と明確に割り切った。

量から質への転換を図ったことにより、1～6月の業績は急速に復活を遂げている。「やらないことを決めることが、何より重要です」と山尾社長は強調する。

さらにクライアントとの関係性を深め、改めて向き合う中でグローバル人材という新しいニーズもつかむことができたという。人材紹介業だけでは景気の影響を受けやすいことを痛感した山尾氏は、新しいビジネスを模索している。

逆転の発想で苦境を切り抜ける。 “未来”がなければ継続は無い

管理部門に特化した人材紹介では国内最大級の日本MSセンター(東京都千代田区、有本隆浩社長、関連記事33頁参照)は、今回の不況の影響をあまり受けなかった数少ない会社の一つだ。多くの人材紹介会社が50%超の売上減となる中、20%減に

踏み止まり黒字を維持した。

その強い経営の秘訣は、財務・経理、会計士を中心とした管理部門に特化した人材紹介で、圧倒的なポジションを築いているからだ。

同社は1990年に創業し、バブル崩壊後の95年に管理部門特化のコンセプトを打ち出した人材紹介を開始している。折りしも、97年の山一証券の倒産をきっかけに、日本は大不況となり、管理部門を中心に数千人規模のリストラが行われた。その最中に大手監査法人などと提携して関係を強化、企業が必要とする人材に着目して、今日のポジションを築き上げている。

今回の不況においても、その経験からさらに専門特化を打ち出している。管理部門の中でも法務に特化した人材紹介を強化した。一般的な法務分野には求人が少ないと思われがちだが、同社はそう考えてはいない。

「法曹マーケットという大きな市場としてみれば、戦略法務、訴訟法務、コンプライアンス強化、国際法務と様々なニーズが企業にはあります。小さなことにフォーカスし過ぎると、全体

が見えなくなり、チャンスを見逃してしまう」と有本社長は指摘する。

不況期ほど、社会全体を見回してみれば、様々なビジネスチャンス、新しいビジネスの芽がある。未来を見据えたビジネス展開が必要になってくるといふ訳だ。今回の不況にどう立ち向かえばよいのか。有本社長はこう語る。「経営者があきらめた瞬間に企業の成長は止まる。こういう時期こそ、チャレンジが必要です」

さらに、「逆転の発想で考えれば、時間は“今”だけではありません。これまでの仕組みが壊れれば、新しい仕組みが必要になってきます。“未来”のニーズを拾っていくという意識を持たなければビジネスの継続性はありません」と強調する。

転換に必要な3つの対策 知名度の高い会社から求人回復

人材マーケットは、“量”(採用数)を優先する時代から、“質”(人材スペック)を追い求める時代に急速に転換した。それにいち早く気づき、事業転換に必要な十分な資金調達、優秀なコンサルタントの確保、顧客とのリレーション強化という3つの対策に成功した人材会社が黒字化に成功し、生き残った。

さらに、人材ビジネス全体を広く見回せば、強力なブランディングで顧客基盤を築いていた知名度の高い会社から求人が回復してきている点は見逃せない。リーマン・ショック以後、苦労の末に編み出した人材各社のさまざまなビジネスは、景気が回復した時に大きく萌芽するに違いない。