



株式会社 MS-Japan（旧称：株式会社日本 MS センター、東京都千代田区）は、企業の管理部門や、税理士、会計士などのスペシャリストに特化した人材紹介企業であり、会計業界でも知られた存在である。そんな同社が近年、中小企業支援事業に注力していると聞いて取材を行った。国際テクノロジーマッチングサービス「TMSI」と呼ばれるその事業は、技術を持つ日本の中小企業とアジア企業のマッチングを行い、安全に収益を得られるようにするものである。すでに中国の準国営企業と技術提携をした日本企業が、2億円近い収益を得た事例も生まれている。MS-Japan はこの事業を展開するために海外にネットワークを構築する一方で、国内では会計事務所と提携し、技術を持つ中小企業の発掘に取り組んでいる。今回の取材では、MS-Japan 代表取締役の有本隆浩氏（写真左）、ゼネラルマネージャーの中園隼人氏（同右）、社長室長の藤江眞之氏（同中央）に、同社のビジネス展開、TMSI への思いについてお話を伺った。

FEATURE 人材紹介企業のMS-Japanが 中小企業の海外展開支援事業を開始

株式会社MS-Japan 代表取締役 有本隆浩
ゼネラルマネージャー 中園隼人
社長室 室長 藤江眞之



会計業界に特化した人材バンク

株式会社MS-Japanは、経理・財務・人事・法務・経営企画などの管理部門と、税理士・会計士などのスペシャリストに特化した人材紹介会社として知られています。有本社長に、事業の概要をお伺いします。

有本 当社は1995年に、管理部門に特化した人材紹介事業を始めました。当時はバブル経済崩壊後の大リストラ時代で、管理部門の方々が大量にリストラされていました。企業は経営危機を乗り越えるために人事に舵を振るったわけですが、どの企業も余剰人員を多く抱えているわけではありませんから、人を切れば業務に無理が生じるのは自明のことです。

私は数年後に企業の業績が上向いたとき、管理部門で人材難が生じだろかと予想しました。当社はそれを見越して、管理部門に特化した人材紹介事業を展開したのです。この戦略が功を奏し、以後はおかげさまで好調な業績を維持し続けています。

現在の事業展開について、中園ゼネラルマネージャーにお伺いします。

中園 当社の人材紹介事業が管理部門と会計業界に特化しているのは有本がご説明したとおりですが、現在ではこの2つの事業は有機的に連携しています。

会計事務所は顧問先中小企業の納税支援だけでなく、経営に関わるさまざまな相談を受けています。そのような相談のなかには、人事に関するものもあります。顧問先から「経

その後、税理士や会計士など、会計業界に特化した人材紹介事業もスタートさせていますね。

有本 特定の分野に特化してトップに立つのが当社の基本的な戦略です。当社が会計業界に注目した当時は、新会計基準の導入（会計ビッグバン）や、IPO（新規株式公開）ブームとなっており、会計士や税理士のニーズが高まっていました。そのため、個人会計事務所が労力をかけて人材を募集しても、優秀な人材を採用できない状況があったのです。そこで、会計業界向けに有資格者も含む人材紹介事業を始めました。これは人材紹介業界では初めての試みでした。しかし、おかげさまで多くの所長先生にご支持を頂き、現在では全国約3000事務所に入材を紹介させていたいただいています。

この事業が軌道に乗ったことで、当社は会計事務所との接点を多数持つことになりました。こうした接点をネットワークとしてさらに拡大させるため、2000年には会計業界向けポータルサイト「KAIKEI NET」の運営を開始しています。

理を任せていた社員が辞めることになって困っている」といった相談を受けた先生は少なくないと思います。そのような場合は、当社が会計事務所との先生と連携し、顧問先企業の人材問題の解決をお手伝いしています。当社の最初の取り組みは会計事務所に入材をご紹介することでしたが、そこから発展して、顧問先企業の人材問題を、税理士の先生方と一緒に解決する機会が増えてきました。また、その逆のパターンとして、顧問税理士を探している企業に、当

ポータルサイトKAIKEI NET (<http://www.kaikeinet.com/>)



J-netのサイト (<http://www.j-net.jp/>)



社のネットワークに参加している会計事務所をご紹介するケースもあります。

会計事務所に顧問先を紹介しているということですね。

中園 会計事務所の顧問先は紹介で増えるのが一般的ですが、それは全く知らない会計事務所に税務顧問を頼むのが勇気の要ることだからです。中小企業経営者には、「自分に合った会計事務所を見つける場がほしい」という大変大きなニーズがあります。

そこで当社は、会計事務所のネットワークを持つことの強みを活かし、2003年に企業と会計事務所のマッチングサービス「J-net」をスタートさせました。

人材紹介の枠を超えて 会計事務所経営を支援

話を人材紹介に戻させていただきますが、貴社はひとつの会計事務所に、何人くらいの人材を紹介しているのですか。

■有本隆浩（ありもと・たかひろ）

株式会社MS-Japan代表取締役。昭和36年生まれ。大学卒業後、昭和59年に株式会社リクルートに入社。新卒採用の営業活動で多数の経営トップと出会い、経営を学ぶ。企業の将来あるべき姿を明確にし、未来ビジョンの構築と求める人材採用の提案活動に従事。人材を通じて会社が変わり、未来に向かい成長し、躍動していくことを体感。平成2年、企業と人のより良い出会いを創造するために、28歳で株式会社日本MSセンター（現在のMS-Japan）を設立。現在は人材紹介事業に加えて、中小企業の海外展開支援にも力を入れている。



中国隼人氏

中国 一概には言えませんが、毎年積極的に人材を採用するような事務所

のなかには、30名以上ご紹介しているところもあります。その事務所のスタッフ総数は百数十名ですから、当社が紹介した人材がかなりの割合を占めていることになります。

その一方で、採用のスパンが数年に一度という事務所とも息の長いお付き合いをさせていただいています。事務所自体に求人ニーズはなくても、人材を探している顧問先企業を

定期的に紹介してくださる先生もいらっしゃると思います。

先ほど、有本が3000事務所に人材を紹介させていただいているとご説明しましたが、そのなかでも特に頻繁に当社をご利用いただいているのは1600事務所くらいですね。

—— 会計事務所の人材のニーズに変化はありますか。

中国 人材紹介が当社の基本ですが、最近では事務所の組織作りや人材育成、場合によってはサービス内容ま

で踏み込んだ相談を、所長先生から頂く機会が増えてきました。これは、当社が一般職員だけでなく、有資格者もご紹介していることが関係していると思います。

有資格者は事務所経営に近いところで働くことになりすから、そのような人材をご紹介しますにあたり、

所長先生とは自然に事務所経営に関わる部分も含めて情報交換やご提案をさせていただく流れになります。

付け加えますと、先生方からは事務



藤江真之氏

務所経営以外の分野に関するご質問もよく受けています。「人材の視点から中小企業の動向を知りたい」といった声は多いです。また、当社が全国規模で人材紹介事業を展開している関係で、他の地域における会計業界の動向などについてもよくご質問を受けます。

最近では人材紹介の枠を超え、会計事務所経営そのものに関係するさまざまなご相談を寄せていただき、それに対応させていただく場面が増

えました。

—— 人材採用だけでなく、人と経営に関わるさまざまな相談が貴社に寄せられるということですね。

有本 特に成長の著しい会計事務所から寄せられる相談は多様化しています。当社はこのようなお客様のニーズに対応することを重視しており、急成長事務所専門の部署を設けています。

その一方で、急速な拡大は望んでいない会計事務所もあり、そのような事務所のニーズは少し異なります。こうしたお客様に対応することも同じくらい重要です。やはり専門部署を設けています。会計業界に存在する複数のニーズに、しっかり対応する体制を構築しています。

日本企業の海外展開を支援するネットワーク

—— 先見の明により事業を拡大されている印象ですが、そんな貴社が近年力を入れているのは、日本企業と海外企業の技術提携支援だそうですね。人材紹介とは異なる分野です

が、なぜそのような事業を始めたのですか。

有本 少し大仰な言い方になりますが、日本経済に対する危機感が取り組みの発端でした。

日本は今、経済が衰退して国力が落ちつつありますが、先頭に立ってそれを立て直すべく政府や官僚の制度が硬直化しており、明るい展望が見えてきません。

その反面、日本には優れた企業がたくさんあります。特に中小企業は世界的に見ても優れた事業をしているところが少なくありません。中小企業は大企業の陰に隠れてしまうことが多いのですが、大企業が大企業でいられるのも、優れた中小企業が存在あつてのことだと私は思います。

しかし、中小企業は財務面では大企業よりも弱いことから、政府の支援なしには海外でビジネスを行う体力がありません。しかし、国の政策が充実するのを待つ、時間的余裕がない企業も多いので、我々が先頭に立って懸け橋となつていかなければという想いが、この事業の原動力になつています。

—— 貴社は人材紹介事業を通じてさまざまな企業と関わっていますから、中小企業の苦境を肌で感じる機会が多いのでしょうか。

有本 Japanによる中小企業支援の取り組みについてご説明いただけますか。

有本 日本の中小企業は優れた事業をしているところが多いのですが、さまざまな外的要因が重なり、厳しい経営を強いられています。

そのような企業を支援する手法として、私たちは企業が持つ技術に着目しました。国内市場は停滞傾向ですが、海外に目を向ければ、発展途上国を中心に市場拡大を続ける国がたくさんあります。国外に進出するのは資金的にもリスクがありますし、よい販路を見つけるのは難しいことでしょう。しかし、技術提携という形で現地の企業と手を組めば、リスクを抑えつつ、新しい事業展開をすることができそうです。

そのような展開の支援をするのが、当社の国際技術提携支援サービス「TMSI」(テクノロジーマッチングサービスインターナショナル)です。

—— TMSIの概要について、同サービスに携わる藤江室長にお伺いします。

藤江 TMSIでは、日本企業の技術を海外へ安全に広めるためのお手伝いをします。自社の技術を海外に広めたい日本企業を、当社の海外ネットワークを用いて海外企業とマッチング仲介します。海外企業については、成長が著しく、また展開しやすい中国を中心としたアジア各国の企業を対象にしています。

—— アジア企業とのマッチング仲介を行う海外ネットワークとはどのようなものですか。

藤江 当社は、国際法律事務所、国際金融機関、各国行政機関などとネットワークを組んでおり、これを活用して技術提携のお手伝いをします。具体的なネットワーク企業は、東南アジアで広域展開するマレーキュリアジエネラル法律事務所、日系コンサルティング会社Hopewell Group Inc.、国際金融コンサルティング会社グレンカル株式会社です。中国においては、企業誘致が専門のコンサルティング会社SINAEANS、技術輸出

TMSIのサイト (http://www.jmsc.co.jp/company/tmsi-op/)



TMSIのネットワーク



TMSIでは、海外に技術提携支援の専門企業を中心としたネットワークを構築しており、日本企業の技術を求めるアジア企業を広域的に見つけ出す体制を持っている。国内では会計事務所などと提携し、優れた技術を持つ中小企業を発掘している。

入関連の国営企業CNTICと提携を進めています。

中国政府の許可を受けて マッチング基盤を構築

中国では国営企業とも連携しているのです。

が入れる園區で、当社が技術移管で成約し、中国に合弁会社を作ったインキュベーターといこうといったときには、TEDAからも支援してもらえる形になっています。

もうひとつは、中国版シリコンバレーと呼ばれる北京中関村にある環境に特化した技術移管センターです。このような特殊な機関から認証も受けたのは、当社が環境や省エネなどに注力しながらマッチングを進めているからです。

それだけの公的機関から認められているのは、技術を提供する日本企業としては心強いですね。

藤江 中国の行政機関とも連携しながらマッチングを進めていきますので、日本の企業が単独で技術提携先を探すよりも、安全に話を進めることができます。力のある国営企業や、それなりの販路を持つ会社に技術を委ねることで、中国国内での技術の違法なコピーを抑えることもできます。

藤江 海外企業との技術提携は、どのような流れで進められるのですか。海外企業との技術提携を希望

有本 これは日本企業としては初めてのことだと思いますが、当社はTMSIを展開するにあたり、中国の公的機関から許可を取得しています。

それはすごいですね。ただ、中国企業との技術提携となると、技術をコピーされるだけではないかと

する企業には、TMSIにご登録いただくこととなります。登録の際には、「技術シート」を作成していただきます。技術シートには、ご希望の条件や国など、公開される部分と、会社の情報など非公開の部分の2つをご登録いただけます。技術シートの登録は無料で行えます。

どのような条件で技術提携ができるのですか。

藤江 特許の売却、国別の技術ライセンス供与、技術をもとにした共同開発、生産委託・販売代理店といった形態があります。海外からのニーズとしては、特許売却と技術ライセンス供与が圧倒的に多いですね。この場合、単なるライセンスの提供だけでなく、対価の一部を株式に変換して、海外に合弁会社を設立する方法もあります。

技術シートが完成しますと、当社はこれをネットワークに流します。すると、それを見た各国のネットワーク企業から、興味のある技術にエントリーがあります。つまり、技術シートを登録するだけで、自社の技術にどの程度のニーズがあるのかを

探れるということ。エントリーのあった技術に関しては、実費のみご負担いただくだけで当社が詳細をヒアリングしてプレゼンテーション資料を作成し、各国のネットワーク企業が買い手企業を紹介いたします。ここで具体的な商談のマッチングが行われます。マッチングが成功した時点で、当社は成功報酬を頂くこととなります。

中国企業への技術供与で 中小企業2億円の利益

具体的にはどのような技術を提供しているのですか。

藤江 海水の淡水化前処理技術、納豆菌を利用した水処理技術、工場廃油リサイクル技術、高効率モーター、バイオマスプラスチック技術などが挙げられます。アジア各国では日本の環境・エネルギー、農業、健康技術に注目が集まっていますので、こうした技術が中心です。

有本 具体的な事例はありますか。ゴミ処理機の製造メーカーの事例をご紹介します。

しくご説明しますと、当社とSINAN AENSとの業務提携を、中国の複数の公的機関が認めています。まず、北京市の技術移管センター（BTCC）の下にある、中国中央政府と北京市の合弁で作られたITTIN（国際技術移転協力ネットワーク）です。ITTINの下には中国全土のハイテクパークがあり、大手企業のほとんどが入っています。ここに情報を流すことで、中国全土の製造業や技術の販路を持っている会社が手を挙げてくれるわけです。

そしてもうひとつは、TEDA（Tianjin Economic-Technological Development Area）と呼ばれる、中国最大のGDPを稼ぎ出している天津経済技術開発区です。東京といえば横浜、大阪といえば神戸のような地理的環境にあり、世界トップ500に含まれる企業、例えばトヨタやSAMsungといった会社しか入れないような開発区です。

しかし最近、中小企業向けに園區の一部開放されました。これは中国の今後の発展を支えるようなベンチャー企業や、上場を目指す会社だけ

この会社は有機性生ゴミを発酵処理する装置を開発しており、技術力には定評がありました。しかし、国内では販路が弱く、資金繰りに苦しんでいる状況だったのです。

当社のアライアンスチームがこのゴミ処理技術をTMSIのネットワークに流したところ、中国の準国営企業からオファーがありました。

日本のメーカーからは中国企業に、中国における専用実施権の譲渡、シンプル機器の売却、技術指導が行われ、その対価として1億5600万円の技術移転料、4000万円のサブスクリプション購入代金が支払われました。そして最終的には、中国に新しい合弁会社を設立するに至ったのです。

合弁会社への出資は中国企業からの技術対価でまかなえたので、事実上持ち出しがありませんでした。

先ほど、中国企業との提携にはリスクを感じるという質問がありました。中国に対して「だまされそう」「信頼できない」というイメージを抱くのは、文化や商習慣の違いからくる誤解です。中国人は強い信頼関係を築ける相手だと私は思います。

関係構築の相手だと私は思います。



中国の公的機関の認可証明書を示す藤江室長

会計事務所のブレイクの存在を目指す

今回、当社が認可を受けることができたのも、中国政府が私たちを信頼してくれた証明だと思っています。私はいつも疑いながらビジネスに臨む日本人よりも、中国人のほうがビジネスをやりやすい相手だと思っています。

—— TMSIが中小企業を支援する有望な取り組みであることはよく分かりました。この取り組みの大きなポイントは、優れた技術を持つ日本の中小企業を、全国から見つけ出すことにありそうですね。

有本 おお、仰るとおりです。それを当社だけで行うことは不可能です。ですから、TMSIは海外にネットワークを持つ一方で、日本国内でも特許事務所や法律事務所、会計事務所と幅広くネットワークを組んでいます。そのなかでも、中小企業の実態をよく把握している会計事務所との提携には大変力を入れていきます。

TMSIは、中小企業を取り巻く閉塞感を打破する事業と位置づけています。これをご覧の先生方にも、ぜひ当社のネットワークにご参加いただきたいのです。

—— 最後に、読者の皆様へメッセージをお願いします。

有本 これからの時代を生き残るには、変化を敏感にキャッチし、いち早く行動する柔軟性が求められると思います。中小企業が変化を乗り越える柔軟性を得るに当たり、会計事務所の先生方の助言は大きな意味を持つと思います。会計事務所は、中小企業の経営状況を詳細に把握しており、その意味を経営者も理解しています。経営者に耳を傾けさせる存在というのは、世の中にそういくつもあるわけではありません。

会計事務所の先生方には、その力でぜひ、中小企業の海外展開を助けるTMSIの活動にご協力いただきたいと思っています。

—— 本日は貴重なお話を聞かせていただきありがとうございます。株式会社MS-Japanのさらなる発展を祈念しています。