

INTERVIEW
The Top Consultant
人材紹介会社トップ・コンサルタントの舞台裏

File
01

アクシスコンサルティング株式会社 マネージングコンサルタント

荒木田 誠

MAKOTO ARAKIDA

時には早朝4時に出勤して始業前にEメール送付を終わらせる。

初めて会う人材に対しては半日かけて提案内容を考える。

その結果が年間売上2億。

会計事務所系大手コンサルティングファームのマネージャーから

約5年前に人材紹介業界に転身した荒木田 誠を訪ねた。

コンサルティングファーム・システムインテグレーター・メーカー・商社など、業界を横断して企業と人材を結び付けてきた荒木田。「最近は、30~45歳の人材を担当することが多いですね。皆さん、各業界のプロフェッショナルですので、お話ししているだけで新聞やネットには出ていない本物の情報を聞くことができます。僕にとっての一番の情報源です」

**この仕事はワン・オブ・ゼムと人材に思われたらアウト。
コンサルタントは人材にとって相談できる唯一の人なのですから。**

「長いおつきあいの中では、例えば、街で有名な落語家を見かけたんですけど、どうやって驚きと感動を提供するか。それには、ご本人が予想もしていなかった第3、第4の道を我々が提示するしかありません」。もう一つ荒木田が徹底的にこだわっていることがある。それは、人材への提案にかける手間ひまだ。

「はじめてお会いする人材の方に対し、半日かけて提案内容を考えることもあります。ビジネスとは関係のないメールをお送りすることもあります。そんな何げないコミュニケーションから転職の相談に発展することもありますし、一日で送付するEメールは100通をくだらないですね」

感じさせないため、荒木田は日々どのような活動をしているのか。彼が担当する人材は約200名。数年ごとのロングスパンでつきあっている方も多い。そのスタンスは数ヶ月単位で成果を求められる人材紹介会社のコンサルタントとしては異例だ。

「この仕事はワン・オブ・ゼムと人材に思われたらダメなんです。人材側からするとコンサルタントは相談できる唯一の人。正直、コンサルタント側からすると、人材はたくさん担当している方々のうちの一人かもしれません。でも、それを見せてしまったらアウトなんです。いつでも僕にコメントをとれる状態なんですよ、と一人ひとりに感じさせるのが我々の勝負どころ。ここに僕は最も神経をとがらせています」。

メジャーリーガーのイチローの言葉に「小さなことを積み重ねることが、とんでもない所へ行くための唯一の道」というものがある。生きる世界は全く違つても、トップを疾駆する人間の感性は共通のようだ。人材紹介会社アクシスコンサルティングのマネージングコンサルタント・荒木田誠も小さなことを積み重ね、マネージャー職につくまでプレーヤーに専念していた時期には、年間2億の売上を計上するというとんでもない境地に達した。年間の売上高が数百万円、数千万円のコンサルタントと彼の決定的な違いは何か。彼の口から出てくるのは日々の小さな努力の積み重ね、それに尽きる。

【荒木田 誠の基本姿勢】
人材とはロングスパンでおつきあいする

人材にとって自身をワン・オブ・ゼムと

「プロローグ」

小さな努力の積み重ねの果てに



荒木田が自らの成功例を進んでひけらかすることは決してない。こちらの質問に答えるうちにトップ・コンサルタントとしての姿が自然に浮かびあがつてくるそんなタイプだ。彼が自ら口火を切って話し出したのはむしろ失敗談の類だった。

「忘れもしない2005年の4月、とあるベンチャー・キャピタルから関西にある出資先企業の社長を探してほしいという依頼を受けまして、私が紹介した人材が社長のボストンで就くことになったんです。それから1ヵ月後、予想外の問題が起きてしましました。社長になつた方が酒に酔つた勢いで社員への暴力事件を起こしてしまつたんです。彼を紹介した僕がその会社の管理本部長から呼び出されました。先方は『なぜ、こんな人間を紹介したんだ!』と僕を責めるわけです。弊社の代表と相談して様々な代替条件を提示しましたが、それでも先方の怒りはおさまりません。そんな時、たまたま話の流れで、僕が以前勤めていた会社の別部門の方と管理本部長の間に面識があることが分かりました。『そうか君は××さんの知り合いなのか。××さんにはお世話になつていてるしな…』と、ようやく怒りがおさまつたんですね」。

このことから、荒木田が学んだことは2つあると言う。それは、離れていても人に助けてもらうことがあるという一期一会のおさまつたんですね」。

この仕事は天職と言つていいでしょう。僕にとってわくわくの連続する仕事。ブレイクスルーを生む企業と人の創出、その源でありたい。

The Top Consultant
人材紹介会社トップ・コンサルタントの舞台裏



過去も今も人材紹介は 僕にとってわくわくの連続する仕事。 ブレイクスルーを生む企業と 人の創出、その源でありたい。

大切さ。もう一つが人材紹介会社の紹介責任とは何かを考えるきっかけを得たこと。荒木田はこの時利用した新幹線チケットの領収書を経費として精算せず、会社の机の引き出しのいつも見える所にしまつてある。「僕の中では失敗というよりも…いろいろ学んだという点で印象深い。この出来事を忘れないよう、領収書をとつてあるんです」。その日、東京では荒木田が席を置くアクシスコンサルティングの花見会が行われていた。終電近く新幹線でとんぼ返りした荒木田は参加していない。毎年、会社の花見がやつてくる度、彼はこの出来事を回想して苦い酒を飲みつつも、原点に立ち返つて仕事への情熱を再燃させているのだろう。

「荒木田 誠の原点に触れる」 歯車の一つではなく車輪になるために



コンサルティング会社に勤めている時、あるパートナーの方に「荒木田くん、コンサルティングは皿回しだよ。一つの皿だけに力を入れると他の皿が落ちてしまう。いくつもの皿に均等に力を入れて回し続けなくてはいけないんだ」と教えていただきました。一社に注力するのではなく、どのお客様にも目配りするのがコンサルタントの仕事というわけです。このアドバイスは現在の僕の仕事に非常に役立っています。何かある度に、思い返しますね。

荒木田と会話を重ねるうちに垣間見えてきたのは、彼をトップ・コンサルタントとして支えているのは、ノウハウよりも、人材紹介にかけるすさまじいまでの情熱や信念ということだ。このエネルギーはどこからやってくるのか、その源は社会人になってからの3つの出来事が重なり偶然生まれたことを知る。一つ目の原点は荒木田が大学4年生になつたばかりの出来事。

「町工場を経営していた父が急逝して、まだ就職していなかつた次男の僕が、大学卒業後までの一年間、後を継ぎ現場に入るこになりました。従業員6、7人くらいの町工場なんですが、とにかく人手が足りない。雇つてもすぐに辞めてしまう。その時、中小企業や町工場で良い人材を採用する苦労が身に染みましたね」。

そして大学卒業時、実家をそのまま継ぐか、内定の出ていた金融系企業グループのシステム開発会社に就職するか、で迷つた荒木田は周囲の助言もあり後者を選択する。その後2年間のSE経験を経て、大学時代から興味のあったコンサルティング会社に転職。ここでの経験が第2の原点となつた。

「同僚のコンサルタントが皆、税理士や公認会計士の国家資格を持つ中、僕も何らかの国家資格が必要だと考えました。25才からの1年間、勉強に励み中小企業診断士の資格取得に取り組んだわけですが、この資

格取得に欠かせないバイブルが中小企業庁発行の『中小企業白書』です。この白書で、中小企業の経営者が困っていることが紹介されていたのですが、一番の悩みはお金でも仕事でもなく、人材の採用でした。その時に、大学4年生の時に経営に携り人材を採用するのに苦労した経験が甦つてきました。

大学4年生時の企業経営の経験、中小企業白書で紹介されていた中小企業経営者の人材採用の悩み、この2つはつながつたものの、彼が人材紹介業界の門を叩くにはもう一つのフックが必要だった。所属するコンサルティング会社でマネージャー職に就いて1、2年たつた頃、荒木田はふと思つ、「大手のコンサルティング会社にいる以上、お客様との関係は、どうしても会社対会社の色合いが濃くなってしまう。もっと、個人として中小企業に貢献できないか。」

この迷いを面識のあったアクシスコンサルティング代表に相談、「5人で立ち上げたばかりの会社だがうちに来ないか。車輪になることができる」との誘いを受ける。

「大学4年生時の企業経営の経験。中小企業白書のこと。車輪として働きたい。全てが代表の一言でつながりました。人材紹介業界に入つて約5年になりますが、肉体的に辛いことはあっても、精神的に辛いと思つたことは一度もありません。僕にとってこの仕事は天職と言つていいでしょう」。

「大手のコンサルティング会社にいる以上、お客様との関係は、どうしても会社対会社の色合いが濃くなってしまう。もっと、個人として中小企業に貢献できないか。」

この迷いを面識のあったアクシスコンサルティング代表に相談、「5人で立ち上げたばかりの会社だがうちに来ないか。車輪になることができる」との誘いを受ける。

「大学4年生時の企業経営の経験。中小企業白書のこと。車輪として働きたい。全てが代表の一言でつながりました。人材紹介業界に入つて約5年になりますが、肉体的に辛いことはあっても、精神的に辛いと思つたことは一度もありません。僕にとってこの仕事は天職と言つていいでしょう」。

自分が好きと見える会社しか紹介しない。「僕がその企業を好きであるっていう想いがないとバッショーンは生まれない。それがない限り、自分も伝わらないし、人材もわくわくしない。最終的に、自分で好きでもない会社への入社を薦めるなんてできません」。

荒木田は、70歳になつても人材紹介業の仕事を続けたいと言う。その時、20代・30代の青年たちと同じ目標でいるために、心も体も若く保つのが今の彼の目標だ。明日の成約、来月の数字よりもずっと先を見続ける荒木田誠。彼は企業内ビッグバンのきっかけの火花となりこれから先、幾多の人と企業の運命を変えていくことだろう。

不況によって人材紹介のマーケットは1、2年苦しむことになるでしょう。生き残るのは理念や想いを持った人材紹介企業。それがない企業は淘汰されていくはず。なぜならば、最終的に人材や企業をつなぎとめるのは人の温かみやボリュームだからです。そんな想いを持った企業だけが生き残ることは、人材紹介業界のさらなる発展という視点から見ると、むしろチャンスだと僕は感じています。

オンライン 見!!

On TIME

常に相手の視点からスケジュール組み立て 人材や企業が動き出すタイミングを徹底追求

数年前、とあるベンチャー企業に訪問した時に、その会社のオフィスの雰囲気が、職場というよりもくつろいだ空間だったんですね。家具は無印良品で揃えてありました。社長さんに「くつろいだ、おしゃれな雰囲気ですね。何か理由があるんですか?」とお聞きしたら「家にいる感覚で働きたいんだよ」とおっしゃった。この考え方と共に感したことときつかけに、僕の会社

のデスクまわりには黄緑と白のアイテムを数多く置いています。自宅にも同じ色調を多く使っているので、自宅感覚がありますね。

黄緑のアイテムの中に卓上時計があります。これを横目で見つつ、集中する時間帯と休む時間帯を切り替えています。僕の場合、感覚的には2時間たら1休むというリズムです。だから、ひと息ついている時間も意外に多いです

「自宅で多く使っている色と、デスク回りの小物の色を合わせて自宅感を演出」

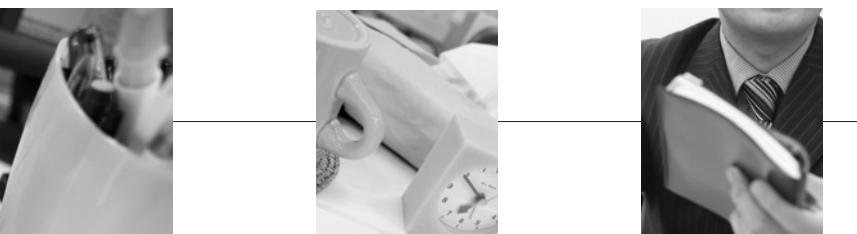
ね。集中力には限界がありますから、自分自身で時間をコントロールする必要があると僕は考えています。

色の方に話しほどしますと、会社を自宅化するカラーコーディネートでどれくらいの効果があるかは数値化できませんが、発想を教えてください。ベンチャー企業も堅調に成長されていますし、僕自身もここ数年、結果を出すことができました。効果があるかも

りません。ぜひ試してみてください。



デスク回りにいつも置いてあるマグカップと卓上時計。この明るい黄緑は、自宅でも多く使っているカラーだ。



僕は週単位でスケジュールを組み立てるの、手帳も1週間をひと目で見渡しやすいタイプを愛用しています。具体的には、週間のスケジュールのプランニングは、週末の帰際か月曜日に出勤してすぐに行うことが多いですね。具体的には、対企業にやるべきことを洗い出して、曜日ごとに振り分けています。これを手帳に記入するだけなく、A4用紙一枚

「スケジュールの基本は1週間単位。 翌週には持ち越さないことで仕事をためない」

にまとめて会社の机に張っておき、終わつたものは消していく。シンプルですが、それだけに効率的だと自分で思っています。手帳の使い方は、左面で1週間のスケジュールを確認し、右面には今週コントクトをとる必要のある人材の情報を記入しておくのが自分には一番合っているようです。人材へのコントクトは、3ヶ月先・半年先・1年の長いスパンの中でいつ連

絡すると良いかを考えながら記入しています。その方が勤める会社の繁忙期や昇級時期を見計らっていく。

人材に電話をかける時は、お昼休み中か、19時以降だけと決めてます。常に相手の身になつて動くことが大切です。



1週間単位でスケジュールを組むのが荒木流。「今週の仕事を翌週に持ち越さないようにしています。一回仕事がたまるとき收拾がつかなくなりますから(笑)」。



オンとオフの完全な切り替え オフに仕事のことは考えない

オフタイム 拝見!!

Off TIME

「休日は自転車とサッカー観戦でおしまい。
サッカーのない日は自転車と昼寝です(笑)」

The Top Consultant
人材紹介会社トップ・コンサルタントの舞台裏

File 01

荒木田さんの愛用車はGiant製。「マイナビ転職エージェントの営業の江口さんに勧めてもらったんですよ。安い割にはちゃんとしてるって(笑)」

どの人材紹介会社の方も同じだと思いますが、この仕事は時間が不規則なので、弊社に入社してコンサルタントになると、平均で4キロ太ると言われているんですね(笑)。

僕も例に漏れず、入社後、4キロ太ってしまいました。体重が増えただけならまだしも、それまでオールAだった健康診断の結果が、入社2年目でBが目立つようになりました。3年目にはCまでちらほら見かけるようになりました。

このままではマズイ! と、ある日一念発起して通勤で使っていた原付を売り払い、スポーツタイプの自転車を購入しました。今では両国の自宅から、九段下近くの会社まで毎日、自転車で通勤しています。自転車で走るようになってからは、体重も落ちましたし、疲れにくい体质になりました。病気もしなくなりましたね。

弊社の出社時間は朝9時で

すが、僕はその日の仕事量から逆算して出勤時間を決めるタイプなので日によっては朝4時に出社するなんてことも珍しくありません。自転車なら始発電車の時間を感じなくて済むのもいいですね。

休日もこの自転車と共に時間を使ことが多い。午前中は荒川沿いを50、60kmほどこの自転車で疾駆します。

僕はJリーグのあるサッカーチームのファンなんですが

、この仕事は自転車とサッカー観戦でおしまい。サッカー観戦のない日は、午前は自転車、午後は昼寝です。

3年目にはCまでちらほら見かけるようになりました。

このままではマズイ! と、ある日一念発起して通勤で使っていた原付を売り払い、スポーツタイプの自転車を購入しました。今では両国の自宅から、九段下近くの会社まで毎日、自転車で通勤しています。自転車で走るようになってからは、体重も落ちましたし、疲れにくい体质になりました。病気もしなくなりましたね。

弊社の出社時間は朝9時で

すが、僕はその日の仕事量から逆算して出勤時間を決めるタイプなので日によっては朝4時に出社するなんてことも珍しくありません。自転車なら始発電車の時間を感じなくて済むのもいいですね。

休日もこの自転車と共に時間を使ことが多い。午前中は荒川沿いを50、60kmほどこの自転車で疾駆します。

僕はJリーグのあるサッカーチームのファンなんですが

、この仕事は自転車とサッカー観戦でおしまい。サッカー観戦のない日は、午前は自転車、午後は昼寝です。

3年目にはCまでちらほら見かけるようになりました。

このままではマズイ! と、ある日一念発起して通勤で使っていた原付を売り払い、スポーツタイプの自転車を購入しました。今では両国の自宅から、九段下近くの会社まで毎日、自転車で通勤しています。自転車で走るようになってからは、体重も落ちましたし、疲れにくい体质になりました。病気もしなくなりましたね。

弊社の出社時間は朝9時で

すが、僕はその日の仕事量から逆算して出勤時間を決めるタイプなので日によっては朝4時に出社するなんてことも珍しくありません。自転車なら始発電車の時間を感じなくて済むのもいいですね。

休日もこの自転車と共に時間を使ことが多い。午前中は荒川沿いを50、60kmほどこの自転車で疾駆します。

僕はJリーグのあるサッカーチームのファンなんですが

、この仕事は自転車とサッカー観戦でおしまい。サッカー観戦のない日は、午前は自転車、午後は昼寝です。

3年目にはCまでちらほら見かけるようになりました。

このままではマズイ! と、ある日一念発起して通勤で使っていた原付を売り払い、スポーツタイプの自転車を購入しました。今では両国の自宅から、九段下近くの会社まで毎日、自転車で通勤しています。自転車で走るようになつてからは、体重も落ちましたし、疲れにくい体质になりました。病気もしなくなりましたね。

弊社の出社時間は朝9時で



(浦和レッズファンのお客様が多いので、チーム名は伏せます)
チーム名は伏せます
が、調布の味の素スタジアムでホームゲームがある時は(笑)、两国からスタジアムまで自転車で出かけ、2時間観戦して、試合終了後にまた自宅へ自転車で戻ってきます。通勤、休日と走り回つてるので、月間走行距離は平均600kmくらい走っているのではないでしょう。休日は自転車とサッカー観戦でほぼおしまい。

サッカー観戦のない日は、午前は自転車、午後は昼寝で

しまいます(笑)。

オフの日に仕事のことを考えることはあまりないですね。仕事をしようにも、弊社はプライバシーマークを取得しているので、自宅に仕事を持ち帰ることができる環境です。オンとオフのめりはりが効いてとても良いことです。

