

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。「最近では、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。

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。

「フロッグ」 小さな努力の積み重ねの果てに

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っても、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。

「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ない。でも、それを見せしめたらアウトなんです。いつでも僕にコンタク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」。

「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

感じさせないため、荒木田は日々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。数年ごしのロングスパンでつきあっている方も多い。そのスタンスは数カ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。

「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よという、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」

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。

「はじめに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。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」。

日中は予定が埋まっていることが多く、早朝4時、5時に出勤して皆が出勤する9時までにメール送付や提案内容のプランニングを終わらせることも少なくないという。

そんな誠意ある対応により、プレーヤー専念時には月間で5〜10名、管理職の今でも数名をコンサルタントに成約している。現在担当している人材の約7割が紹介によるものであり、彼がいかに周囲に信頼されているかが分かる。「僕は人よりも粘り強く諦めない、それだけです」と荒木田は言う。

「荒木田 誠の忘れられない仕事」 未精算のままの新幹線の領収書

荒木田が自らの成功例を進んでひけらかすことは決していない。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っ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ポストに就くことになったんです。それから1カ月後、予想外の問題が起きてしまいました。社長になった方が酒に酔った勢いで社員への暴力事件を起こしてしまっただけです。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、たまに話の流れで、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XXさんの知り合いなのか。XXさんにはお世話になっているしな…』と、ようやく怒りがおさまったんですね。」

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

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。

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



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ポリシーだからです。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。

「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

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つてからの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年生になったばかりの出来事。

「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った次男の僕が、大学卒業後までの一年間、後を継ぎ現場に入ることになりました。従業員6、7人くらいの町工場なんですけど、とにかく人手が足りない。雇ってもすぐに辞めてしまっ。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しましたね」。

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、で迷っ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へ転職。ここでの経験が第2の原点となった。「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

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っていた。「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、領収書をとってあるんです」。

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。終電近い新幹線とほぼ返りした荒木田は参加していない。毎年、会社の花見がやってくる度、彼はこの出来事を回想して苦い酒を飲みつつも、原点に立ち返って仕事への情熱を再燃させているのだろう。

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、大学4年生の時に経営に携わり人材を採用するのに苦労した経験が甦ってきました。

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つはつながったものの、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年たった頃、荒木田はふと思う。

「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っ。もっと、僕個人として中小企業に貢献できないか。歯車の一つではなく、車輪として企業に貢献するにはどうしたらいいか…」。

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。人材紹介業界に入って約5年になりますが、肉体的に辛いことはあっても、精神的に辛いと思っ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っていいでしょ」。

人材紹介のコンサルティングを天職と言

い切る荒木田にとって、他の業界にはないやりがいとは何か？

「企業の生命線は良い人材を採用すること。知名度がない会社がそれを成し遂げるため、我々にはエバンジェリストとしての役割が求められます。その会社の魅力を100%人材に伝えなくてはならないわけですが、我々が間に入ることで70%、80%に減ってしまったらダメ。人材も全く同じでニーズの100%を企業側に伝えなくてはなりません。両者にお互いの魅力が100%伝わった時、その転職が成功することが多いですね。人が一人加わるだけでその会社はガラッと変わります。その企業のビッグバン、ブレイクスルーの瞬間に関わる仕事なんて他にありませんよね」。

100%の魅力を伝えるため、荒木田は、自分が好きと思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パッションは生まれません。それがないと何も伝わらないし、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歳になっても人材紹介業の仕事が続けたいと言う。その時、20代・30代の青年たちと同じ目線であるために、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ている荒木田 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、幾多のひとと企業の運命を変えていくことだろう。



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血回しだよ。一つの血だけに力を入れると他の血が落ちてしまっ。いくつもの血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。



オンタイム 拝見!!

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、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。この考え方に共感したことをきっかけに、僕の会社

のデスク周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、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働いたら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んです。

「自宅でも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」

しれません。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で、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。1週間のスケジュールのプランニングは、週末の帰り際か月曜日に出動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、対人材にやるべきことを洗い出しておき、曜日ごとに振り分けていきます。これを手帳に記入するだけでなく、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、終わったものは消していきます。シンプルですが、それだけに効率的だと自分では思っています。手帳の使い方は、左面で1週間のスケジュールを確認し、右面には今週コンタ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。人材へのコンタクトは、3カ月先・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意識して良いタイミングを見計らっていく。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。常に相手の身になっ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田流。「今週の仕事を翌週に持ち越さないようにしています。一回仕事が終わると収拾がつかなくなりますから(笑)」。

オフタイム 拝見!!

Off TIME

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

「休日は自転車とサッカー観戦で楽しい。サッカーのない日は自転車と昼寝です(笑)」

どの人材紹介会社の方と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、3年目にはCまで落ちたら見かけようになりました。

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。自転車でするようになってからは、体重も落ちましたし、疲れにくい体質に変わり、病気にしなくなりましたね。弊社の出社時間は朝9時で



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られて買ったんですよ。安い割にはちゃんとしてるって(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

(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)、両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に戻ってきます。通勤、休日と走り回っているの、月間走行距離は平均600kmくらい走っているのではないのでしょうか。休日は自転車とサッカー観戦ではばおしまい。サッカー観戦のない日は、午前は自転車、午後は昼寝でお願いします(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、自宅に仕事を持ち帰ることができない環境です。オンとオフのめりはりが効いてとても良いことです。



休日だけでなく、通勤時にも自転車を利用。月間の走行距離は600kmにも及ぶそう。