

カンパニー ナウ COMPANY 第573回 NOW!

プロッソ

—ノウハウ蓄積、人材採用の“暗黒大陸”を開拓

牛久保社長は現在43歳。当社を創業して5年目になる。もっとも、氏は学生時代、様々なビジネスを起業した経験を持っており、もともと独立志向が強かったようだ。例えば、当時まだ宅配便などのサービスが十分普及していなかったことに着目、東京-博多間など遠方への即配サービスを手がけた。また、学園祭やショーなどのイベント向けの風船屋も繁盛したという。

しかし、“学生起業家”から“青年実業家”への道は選択せず、大学卒業後は大手コンピューター・メーカーへ入社。次いで外資系大手ソフトベンダーへと転じ、この間、「1年の半分は週末もない仕事漬け」で採用のノウハウを身に付けた。転職が活発な成長業種の中でも、特に自由でアグレッシブな社風で知られる企業内で採用業務を一手に任せられ、「実験的な試みも含めて非常に貴重な経験をさせていただいた」という。

牛久保氏はここで、就職・転職市場が「巨大な暗黒大陸」であることに気付く。試行錯誤の結果、人材獲得に要するコストは同規模の競合IT企業の4分の1となり、このノウハウを生かせば勝算は十分にあると見た。

ひとくちに採用コンサルティングと言っても、単にオペレーションを代行する企業は無数にある。また、自前か委託かにかかわらず、採用のノウハウとは新聞、雑誌、ネットなど星の数ほどある媒体の中から適当なものを選ぶことでもない。欲しい時に、欲しい人材を、思い通りのコストで採用しなければ意味がない。「採用するポジションごとに、必要な人材の数、質、採用コスト、人材需要の発生から入社までの期間の調整などの条件について、どうプライオリティ（優先順位）を設定するかが戦略策定の第一歩です」。中でも、即戦力が必要とされる上に採用枠の増減に応じて臨機応変な採用を進めることが求められる中途採用の方が難しいことは言うまでもない。当社は特にここで一步抜きん出た存在となっている。

「採用部門がいかに経営に貢献できる部門であるかを実感していただきたい」と牛久保社長



創業当時、業態の認知度はまだ低く、当社も一般的な人材紹介業から始めざるを得なかった。しかし現在では売り上げの70%以上を採用コンサルティングが占めている。ノウハウとは具体的に捉えにくいものだが、氏によれば「採用コンサルティングとはつまるところ、顧客企業の文化を変えること」だ。採用という側面から企業を深く掘っていく。個々のクライアントが持つ慣習、大企業ほど根深い従来の慣行といった定性的なものを定量化し、目で見えるかたちにして社長以下のクライアントを説得する。例えば、多くの企業が離職率の高低に一喜一憂しているが、離職率と内容の両面で目標値を設定し、その達成と維持に向けて、経営者、現場、人事がそれぞれ何をすることを検討、努力することの方が、採用コストの低減につながることも往々にしてあるという。

当社は顧客の大半が大手企業であり、業界もIT業界やコンサルティング業界に偏ってきた。「とにかくコンサルティングの質を高める」ことを最優先してきた結果だが、今後は顧客業種の拡大も図っていく。景況感悪化で企業が採用の絞り込みに転じつつある今、事業環境面では風向きが変わってくる可能性もある。しかしこれまでの蓄積が、逆風の中でこそ真価を発揮するに違いない。

(取材・文/東京支社情報部 太宰 俊郎)

会社概要

(株) プロッソ

企業コード：985936368

東京都千代田区六番町10-2、電話03-3239-8700

牛久保潔社長

設立：2003年10月、資本金：1200万円

事業内容：採用コンサルティング、有料職業紹介業

年収高：約1億7000万円（2007年8月期）

従業員：20名

<http://www.prosso.com>