

アクセシコンサルティング

「これからは外国人、シニア、女性の人材活用が事業の成否を握る」と強い確信をもって、人材ビジネスを進めるのは、アクセシコンサルティングの山尾幸弘社長(44)。「未成熟なビジネスからの発展」という信念を大事にし、成熟した業界につかるのではなく新しいビジネスを創造したいと、自分自身の転職や人材ビジネスの経験を生かして、起業した。

前職の大手人材紹介会社で648人の転職を成功させた実績と経験をもとに、起業の第一ステップは人材紹介事業で立ち上げた。さらに今年「第2段階の人材ビジネスに踏み出した」という。人材紹介や人材派遣、人事コンサルティングなどを



海外からきた技術者(右側の2人)に研修を行う。ミスマッチを防ぐことが成功につながる(東京都千代田区の本社)

総合的人材ビジネス狙う

含めた総合的な人材ビジネスを目指す。

今年から外国人でIT系ははじめ高度な能力をもちキャリアを積んだ技術者人材の紹介予定派遣事業を開始した。名付けて「国際人事部」(「素朴な疑問」参照)。

中国や韓国、東南アジア諸国、在日の外国人を優秀な人材を求める日本企業に紹介しようというビジネスだ。

背景には日本の少子高齢化や東アジア全体の労働市場の問題がある。

成長を目指す企業は、IT系やウェア系、ソフトウエア、ハードウエアの技術者など高度な能力をもつ人材をほしがっている。だが、高度な人材は国内労働市場は逼迫し、日本人技術者の採用は年々厳しくなる一方、上場を目指す考えだ。

半面、13億人の人口を抱える中国の労働市場には大勢のスキルアップを目指す技術者がいる。しかも日系企業に動いた経験者も少なくない。韓国では、日本でいえば東大にあたるソウル大卒の学生でも就職率が50%程度という就職氷河期の状況がある。

こうしたミスマッチを解消し、本当に人材の立場に立って、日本人も含めて、高度な能力をもつ人の「生計設計まで考えたい」というのが山尾社長らの狙いだ。

将来は、「シニア層や結婚などで一度リタイヤした女性の人材ビジネスにも乗り出す」という。同社の8期目にあたる2009年6月期には売上高10億円、経常利益2億円を目標とし、その後上場を目指す考えだ。

グローバル化が避けて通れない日本企業に国際的な人材を供給する。しかも外国人に的を絞って企業に紹介する。それがこの「国際人事部」の役割だ。

今年4月から事業を開始し、今月1日には専用のホームページ(www.accessi.com)も立ち上げた。

在日外国人、特に中国はじめ東アジア圏籍のIT系技術者がターゲットになる。理工系の大学を卒業

素朴な疑問

「企業である程度のキャリアを積み、日本企業が期待する高い能力を持つことが条件になる。」

今年3月に中国・大連、6月には上海の人材ビジネス企業と提携し、大連から7月に第一号の人材が日本企業に派遣。11月に上海から最初の技術者が仕事に就く予定という。

国際人事部は、人材を企業に斡旋する。紹介。ではなく、企業に人材を派遣して実際に仕事を行い、半年

「国際人事部」

間の期限の中で企業と人材が互いの適正を見極める。紹介予定派遣の形をとるのが特徴だ。

海外の提携先企業から人材を紹介されると、就労ビザ(査証)の取得サポートやビジネスマナー研修、生活支援など就業環境を整えて企業に最大半年間派遣する。その間に正社員、契約社員、契約更新なしを企業側が選べる。企業と人材双方の就業リスクを低くできる。

ウチはこんな会社だよ

- ▶ 本社—東京都千代田区神田神保町3の23神保町錦ビル7階
- ▶ 設立—2002年4月
- ▶ 資本金—3000万円
- ▶ 売上高—約3億円(06年6月期)
- ▶ 従業員—22人
- ▶ 事業内容—IT・ソフトウェアなど高度なスキルをもつ人材の紹介・派遣事業、人事コンサルティング事業



山尾幸弘 社長

外国人やシニア層、女性の人材活用も重要ですが、同時に若いフリーターや学生の仕事に対する意識や能力を高めることが課題だと思います。

いすれNPO法人(特定非営利活動法人)などの形で若い人を支援し、企業価値をさらに高めたいと考えています。