

Special

Interview

「やればどきる」の強い気持ちで

11年目を迎える人材紹介・派遣のマックス



名倉学CEO

「面接はとにかく第一印象が大事。常識ですが、清潔感と自分があった服装、特に靴は磨いていくこと」とアドバイスするマックス・コンサルティングの名倉学代表取締役

ニューヨークを拠点に、数多くの求職者と企業を結びつけてきたマックス・コンサルティング。1994年に設立され11年目を迎える同社は、全米や日本での人材紹介に加え、昨年以降、シンガポール、韓国、そして英国の人材紹介企業と提携を結び、いっそう充実したサービスを提供を目指している。代表取締役の名倉学氏に話を聞いた。

## 米国のMBA保持者を英国へ

今回、マックスが業務提携を結んだのは、ロンドンのエグゼクティブ・サーチ会社。この提携により、米国在住のMBA保持者や駐在員など国際的なビジネス経験を積んだ人材を、英国および周辺各国の企業に紹介できるようになった。一方、米国の日系企業に対しては、ヨーロッパで経験を積んだ人材を紹介していく。合わせて英国経由で日本に人材を紹介する業務も行う。

マックスは、昨年4月にはシンガポールの大手人材紹介会社と提携し、同国のほか、マレーシア、インドネシア、タイなどへの人材紹介にも乗り出している。続いて12月には韓国のセブンス・コンサルティング社とも提携した。

「2001年以降、経済が低迷し、雇用が縮小しました」と、名倉氏

は業務提携の意図を語る。「働きたい人は多いのに求人十分ではありません。意欲のある方により多くの求人企業を紹介するために、各地の人材紹介企業と連携し、満足していただけるサービスを提供しています」

特にシンガポールはビザも出やすく、景気も悪くないため、働き口を見つければ容易だという。こうした流れを受け、マックスでは海外企業からの求人情報も数多く入っているようだ。米国もまた、昨夏から中西部を含め東海岸地域の労働市場に回復の兆しが見られる。

## 成功の秘訣は「インテグリティ」

人材紹介・派遣業に携わり始めて19年になる名倉氏。ニューヨークを初めて助けたのは、21歳の時だった。「将来、絶対にマンハッタンで自分の会社を持つぞ」と決心したという。

その後、1988年に大手人材派遣会社の駐在員としてロサンゼルスに勤務。90年にニューヨークに赴任。起業を夢見て貿易業や統計調査業といった副業に乗り出してはみたが、自分の適性はやはり「人へのサービス」にあることを痛感し、94年に同社を退職、マックスを立ち上げた。

「米国で働きたい若者、米国で起

業したい野心家に何かメッセージは」と尋ねると、「やればできる。行動しない限りは何も起きません。自分で解決できない困難はやってこない」と語る名倉氏。そして「インテグリティ」というキーワードを「成功の秘訣」として挙げてくれた。Integrity。「正直」「誠実」「高潔」「完全な状態」といった意味を持つ言葉だ。

「つまり、自分で言ったことはきちんと最後までやりましょう、ということなんです。言ったことはやる。約束は守る。やりたいことがあれば、これを絶対にやるんだという強い気持ちを持つ。声に出して言うてしまおう。言ったことは最後までやりとげる。これが大事です。どんなことがあっても言い訳をしてはいけません」

人材紹介・派遣に限らず一人に喜んでいただけるサービスを創造し、それをビジネスにつなげていきたい」というのが今後の抱負だ。

文/細田雅太

