

Connect Innovation (株)

代表取締役

# 稲生 茂晴

KEY WORD

## 羅針盤

— rashinban —

就職活動に臨む学生たちに、仕事を考える上でのビジョンを考えさせるといふ形の就職コンサルティングを行っている『Connect Innovation』の稲生社長。  
そのような働きかけをする理由は、若者たちがビジョンもなく就職することで、やがて仕事に対して失望し、離職してしまうことを惜しむがためだ。  
学生たちは同社の取り組みにより、自分のビジョンと向き合う術を知り、やがてそのビジョンを達成し得る企業を見つけ就職していくのだという。  
「若者たちには、思い思いに憧れる自分の姿を描いてほしいですね」と社長。  
どう生きるべきかを若者たちに指し示す同社の意義は、果てしなく大きい。



PICK UP

## THE PERSON

「若者には憧れる自分の姿を描いてほしい。  
その目標に人はワクワクするのですから」





## Connect Innovation 株式会社

大阪府大阪市北区中崎西 4 丁目 3-32  
タカ大阪梅田ビル 605  
URL : <http://connect-innovation.jp>

# 飲食業界の健全化に挑む人材コンサルティング会社

昨今、飲食業界は人手不足が叫ばれて久しい。ようやく人材を確保できても、その後の満足度の低さを理由に離職することも多く、大きな社会問題となっている。「Connect Innovation」はそうした問題を解決すべく、「何のために働くのか」を求職者や雇用側に問いかけている稀有な人材コンサルティング会社だ。本日は板東英二氏が訪問し、稲生社長に同社の事業やビジョンから、社会のあるべき姿など、様々な事柄について伺った。



代表取締役

## 稲生 茂晴

— 御社では人材コンサルティング事業を手掛けていると伺いました。まずは、稲生社長がこの業界に入られたきっかけからお聞かせ下さい。

私はこの事業を手掛ける以前は、10年以上にわたり、飲食関係の仕事をしていました。新店舗の店長もしていましたし、ブランド開発やマネジメントも行っていましたね。素晴らしい環境のもと、貴重な経験をさせていただいたのですが、長く働く中で、飲食業界全体が抱える問題について考えるようになったのです。

— と、言いますと？

得てして飲食業界は売上が良くても利益が薄く、それに加えて今の時代はネットの広告宣伝費がかさんでいます。そうなるとう経営者は人件費で調整しようとして、職場がブラック化し、それで人が集まらなくなる。結果として今度は求人広告費が増えてしまっているんです。本当は経営者もスタッフに高い報酬を支払ってあげたいんですよ。でも、それができないもどかしさがあるんです。

— それは悪循環ですね。しかし求人広告費はそんなにかかるものなのでしょうか。

はい。私は広告会社の方に実情を伺って愕然としました。なんと新卒の人材を10人

採るのに、店側が千五百〜二千万円のコストを払うのが相場と、その方は言うんですよ。そのお金はスタッフたちが死ぬ気で働いたお金じゃないですか。それが求人で見える現実には、「なんだこれは！」と。それで自分で新しい仕組みを作り、なんとか飲食業界を立て直そうと、この事業を始めたのです。

— 飲食業界にそんな大きな問題があったとは。実際に事業を立ち上げて、どのような取り組みを始めたのでしょうか。

まずは新卒の求人から始めました。その際行った私のやり方は、「働く人の人生のため」という視点から、学生さんたちに働きかけて就職をバックアップする、というもの。具体的には学生さんたちに無料で情報収集のやり方から面接の練習までを徹底的に教えたんですよ。特に「就職する人が本来考えるべき、本質的な問題に向き合う」ことをしっかりと教えました。

— 本質的な問題、ですか。

ええ。雇用側としては、莫大な費用を掛けて求人広告をするからには、できるだけ採用を決めたいわけです。それで「休みの数が多い」などの甘い話ばかりをアピールしがちなんですね。その甘い面だけを真に受けて入社した若者は、やがて実情に失望

し、数年ほど辞めていくことになるんです。そこで私は、学生さんたちに「仕事は筋トレと同じで、何かに向かうためのトレーニング。君は何処に向かいたいのか？」と問い掛けるんですよ。つまり、仕事をやる上でビジョンをしっかりと考えよう。そうしてビジョンを身に付けた学生たちは高い評価を受け、次々合格していききました。

— お見事です！ しかし、そういった支援を無料で提供して、経営的には大丈夫なのですか。

ええ。学生さんたちには、「就職した会社でも良かったら、先輩を紹介してほしい」と頼んでいます。そうして広告費を使わず人が集まる仕組みを作っているんですよ。それで当初は二千万円掛かると言われた採用活動も、七百万円も掛けずに達成できました。さらにアルバイト採用支援業務にも着手。こちらでも40%のコスト低減を達成できました。

— 素晴らしい。御社の事業は今後も悩める若者、人手がほしい企業、双方に大きく貢献していきたいと思います。私はいつも若い

人たちに問いかけるんですよ。「君は何者になりたいのか。目標なき努力ができるのか」と。目標とは、憧れる自分の姿であって、人はそうした理想像があるからワクワクできるし、頑張れるのです。だからこそ「ビジョンを語ろうぜ！」とよく話しているんですよ。

— 仰る通りですね。願わくば、人を雇う企業のほうにも、ビジョンを問いかける視点を身に付けてほしいですね。

そうですね。日本の若者がビジョンを描けない最大の要因を作ったのは大人です。物事の本質や自分がどうなりたいかを考えさせないのは大きな問題です。ですから当社では、企業側の価値観を変えていきたいと、求人広告事業を問口にコンサルティング事業も行っているんですよ。そして企業プロモーションや求人者の動画作成や採用戦略構築のサポートをしつつ、人材確保の本質的な目的は何かという視点を持つてもらおうと努めています。当社の取り組みにより、悪循環に陥っている業界を健全化し、働き手と経営者の両方が幸せになれる形をつくっていただければ嬉しいですね。

## 全飲食業界の ランキングシステム

▼革新的な事業を行っている稲生社長には、もう1つ画期的なプランがある。それは「全飲食業界のランキングシステム」を構築しようというものだ。

▼飲食業界は「自分たちの店」ばかりが目に入り、業界全体における自分の立ち位置は分かりにくいもの。長く飲食業界で働き、同僚らと比べて上の立場に立つとそれで満足し、成長が止まってしまうこともある。また、その多忙さから、研修で学んだり、マニュアルを設けてより良い店にしたりといったことを怠りがちなのも問題の1つだ。

▼そこでランキングシステムで順位をつまびらかにすれば、自分たちの知識や技能を再確認でき、大きな刺激になる。「井の中の蛙」状態になっている人も危機感を抱き、順位をあげようと研鑽に励むようになるだろう。そうして業界全体の人材の底上げや活性化につながることが、社長の狙いだ。

▼目下、社長の指揮のもとでシステムエンジニアがシステムを開発中。このシステムは、飲食業界に大きな変革をもたらすことになりそうだ。



## 板東 英二 (タレント)

稲生社長のお父様は薬問屋の経営者で、社長は小さなころから「開拓者であれ」とフロンティア精神を叩き込まれたそうです。社会が抱える悪循環を解消すべく挑戦する生き方・考え方の根幹は、幼少時に培われたものだったのですね。学生さん、企業の両方を活かす素晴らしいお仕事ですし、今後ますますの躍進を果たしていただきます。私も応援していますよ！