

コロムBUS

MONTHLY COLUMBUS

ビジネスの新大陸を発見!

9

2014

SEP.

700円

J:COMテレビにて「月刊コロムBUS TV」を絶賛放送中!!

「自治体倒産時代」「自治体消滅時代」をたくましく生きる

「人口増の町村」



【特別編集顧問・浅野純次の「グローバル」人間図鑑】
避けられない人口減少社会
いかにして人の流れを地方に向けるか
増田寛也・日本創成会議座長

【特選銘柄】
地域独自の「コミュニティ」テーマパークで
「人口減」にチャレンジ
井出信雄・余額産業研究所主任研究員

【ニッポンのモノづくり通信簿】

産学共同研究による独自技術で海外進出
化学分析界の「小さな巨人」
渡辺忠一・フロンティア・ラボ株式会社代表取締役

【アジア進出の達人
池田博義のGlobal Channel】

企業経営者の生の声をネット配信
「人脈マッチング」は世代を超える
内田雅章・ヒューマンコーディネーター

【大地の顔】

「夕顔」「黒じゅうねん」といった
福島県いわき市の伝統野菜を栽培
佐藤三栄・いわき昔野菜農家

【中山間地域レポート】

中央ヨーロッパの山岳国家
スロベニアの農家民宿
橋口卓也・明治大学農学部准教授

企業経営者の生の声をネット配信 "人脈マッチング"は世代を超える

数多くのトップ企業の社長にコネクションを持ち、「人脈マッチングスペシャリスト」として多彩な活動を続けてきた内田雅章氏。現在は企業間のマッチングを主としたコンサルティングを展開している。その人脈づくりの極意と最新の活動について、内田氏に聞いた。

内田雅章

ヒューマンコーディネーター
TOP CONNECT 株式会社代表取締役
うちだまさあき

1970年愛知県生まれ。早稲田大学卒業後、三和銀行（現・三菱東京UFJ銀行）入行、仕出弁当販売業、マンションデベロッパーを経て、30歳で銀座のクラブを経営。日本ベンチャー協議会事務局長を3年間務めた後、2004年（株）就職課を設立、人脈づくりのノウハウをベールに講演会や人脈塾を開催。11年、東久邇宮文化褒賞受賞。主な著書に「図解人脈力の作り方」（講談社）、「起業力入門」 「5つの仕事力」（コマブックス）など。



さまざまな変遷を経て驚異の人脈を構築

池田博義・マイツグルー

ブCEO 内田さんは驚

異の「人脈力」によって

人と人、人と企業、企業

と企業とを結び付けるさ

まざまなマッチング事業

を手掛けてきたそうです

が、その活動の資本とも

いえる人脈はどのように

築かれたのでしょうか。

内田雅章・ヒューマンコディ

ネーター 私は学生時代から、

経営者になって自分でビジネス

を動かしたいという思いを持っ

ていました。大学卒業後、6年

間は銀行に勤めたのですが、そ

の夢を実現するために29歳のと

きに転職しました。弁当屋を経

営して

営している友人から、不動産事

業もはじめるから手伝ってほし

いというオファーがあり、それ

を引き受けたのです。午前中は

朝6時から弁当の盛りつけと配

達、午後はスーツを着てマンショ

ンデベロッパーとして働くとい

う日々のなか、数千円円のマン

ションをキャッシュで購入する

若者を目の当たりにしたので

す。それを見て「自分もどうす

ればビジネスで成果が上げられ

るだろうか」と起業への思いが

湧いてきました。

その後、あるキツカケから私

は銀座のクラブのオーナーにな

りました。高級クラブのお客様

のなかには、ビジネスを興して

いる

成功した経営者の方がたくさん

いますから、彼らからビジネス

のヒントを得たり、人脈を広げ

たりしたいという思いがあった

のです。ところが、お客様は当然

私ではなく女性をターゲットにこ来

店されるわけです。初日からお

店は満席状態でしたが、みんな

私が雇っているママやホステス

に会いに来るのであって、オー

ナーの私と話をしに来る人など

ひとりもいませんでした。

そこで私は、自分がクラブの

お客様たちの「目当て」になる

にはどうすればいいかを考え

約30人の上客リストをつくり

彼らが経営する企業すべてを昼

間のうちに訪問しました。そし

て

です。

クラブを訪れると、まず私とビジネスの話をして、それから女の子と酒を飲むようになったの

て「御社の営業代行を無料で引き受けます」と提案したのです。その条件はたったひとつ、業務の進捗結果報告は私のクラブでします、それでいいですかということでした。すると、30人全員がこの提案を受け入れてくれました。その後、彼らは

池田 そうやって徐々に人脈を広げていったわけですね。それにしても、元銀行員で30歳でクラブオーナーという経歴は異色ですね。

内田 おかげで、多くの方に興味を持っていただき、スカウトしていただいたり、新事業を提案していただくことが増えていきました。そんななか、当時、日本ベンチャー協議会という異業種交流会を運営していた（株）パリュウクリエーションの天井次夫社長に声をかけてもらい、同会の事務局長を任せていただくことになりました。天井社長

アジア進出の達人・池田博義の

Global Channel



人脈を生かしてビジネスサイトを準備中



池田博義 まいとぐるふ CEO
 公認会計士。1948年生まれ。71年同志社大学経済学部卒業。75年公認会計士資格取得と同時に池田公認会計士事務所、税理士池田博義事務所を開設。87年株式会社マイツを設立、代表取締役就任。94年株式会社マイツ上海代表取締役、99年上海通伊茲諮詢有限公司設立、董事長就任。その後、現在に至るまで中国沿海部にマイツグループの事業所を展開しつづけている。2011年10月マイツグループ中国・アジア進出支援機構を立ち上げ、15カ国28拠点で日系企業の中国・アジア進出をサポートしている。

が私にくだしたミッションは、会員企業60社ほどの連絡先が記載された名簿をもとに「各社長が困っていること、望んでいることをヒアリングして報告してほしい」というものでした。面識もない自分より10歳も20歳も年上の社長に対して、いきなり昼間のアポをとって話を聞くのは至難の業です。天井社長の名前を出すことで何とか1回目のアポはとれましたが、この1回がとにかく勝負だと感じていました。話が途切れてしまえば、その時点でコネクションも断たれます。自己紹介からはじまって、短時間で相手の懐に飛び込めるかどうかはすべてがかかっていました。そこで、私はかな

らず「この人はこういう話を聞きたがっているだろう」というネタを5つか6つ用意してからヒアリングに臨むようにしました。おかげで、初対面でも喜んでくださる方が多く、私は天井社長の秘書として、3年間で約300社ものオーナー経営者と親しくなることができました。

池田 その後、内田さんはどのように人脈を生かしたビジネスを展開していったのでしょうか。

内田 2004年に独立し、将来有望な学生とベンチャー企業をマッチングする(株)就職課を立ち上げました。多くの企業経営者と交流を持つなかで、彼らは学歴を問わずヤル気のある人材

を欲しているということを実感していたので、企業と学生、双方のニーズを満たしたかったです。その後、この会社は譲渡しましたが、人脈力を買われてさまざまな企業の顧問としても活動しました。

池田 現在は主に企業間マッチングを主としたコンサルティングを展開しているそうですね。

内田 具体的にはトップ企業の社長たちのビジネス上の本音を伝えるためのウェブサイトを制作しています。トップ企業の社長が、どのようなビジネスの提案や営業を求めているのか、どのような人材を求めているのかといったことを、私がインタビュアーとなってヒアリングし、その動画を従量課金で公開するというのがものです。たとえば、経営者に対しては「御社に営業したい、提案したいと考えている営業マンがいるとして、彼にはどのような点に気を付けてほしいですか」と聞きます。また、ベンチャーキャピタルの社長にどのくらいの規模の、どのような会社に投資したいですか」と聞きます。世の中にこれらの答えを知りたがっている人は大勢いるのですが、通常の企業紹介サイトの多くはPRサイトであり、

そういった視点の記事が掲載されていません。企業の事業内容や強みなどは把握できても、読者が本当に求めているのは「その企業と関係性を持つにはどうすればいいか」という情報です。そのあたりをフォローできるサイトを運営していきたいと考えています。

池田 ウェブサイトの開設はいつ頃になりましたか。

内田 運営母体であるトップコネクト(株)は今年の7月1日に立ち上げたばかりで、年内の開設を目指して、目下、制作中です。趣旨に賛同してくれる方が多くLINE(株)の森川亮社長からもサイト運営に関してのアドバイスをもらっています。1週目に営業、2週目に採用、3週目に投資とテーマごとに話題を区切り、4週目に私がポイントを解説するという流れで、1カ月に1人というペースで動画をアップしていきたいと考えています。さらに翌月には、動画を視聴した人だけが参加できる、ゲストによる講演会なども開催してみたいと思っています。もししたら、その場でも何らかの交流が生まれるかもしれません。

池田 ウェブサイトの公開が楽しみですね。ありがとうございました。