

月刊 人材ビジネス

vol. 261

▶ご購入は簡単ネットで <http://www.jinzai-business.net/> 新設

海外特別リポート

民主党なら労働寄りに転換か
米大統領選の行方と雇用労働政策

※厚労省が違法派遣一掃プランを通達
※人材紹介ビジネス成功塾・古川尚美氏

フジスタッフ
初登場で2冠
第10回派遣スタッフ満足度調査 特別版

団塊の世代はどこへ行く(中)
「65歳一斉引退説」は正しいか

祝ご入社 人材派遣会社の新人のみなさまへ
ハケンの基礎の基礎セミナー

再購入率
口コミ率

4
2008

OPINION

素顔

東京オフィスを設けてからは、2〜3週の間隔で日本と米国を行き来するようになった。88年に渡米して以来、最近まで日本の地を踏む事は殆どなかった。日常会話は英語で話す事が多かったため、日本滞在時には、適切な日本語が出て来なくて苦労することもある。生活習慣も異なるので、エレベーターを降りる時に男性が先に降りるなど、日本人のマナーにもちよっとした違和感さえ覚える。

難問にぶつかったときの口癖は、「How can I do it?」(どうすりゃできるんだ?)。そして、修行として全てを受け入れる。言葉には言葉(ことだま)が宿ると信じ、言い訳や弱音を吐かないジェントルマン。家族構成は米国人妻と2人の愛娘。

苦しい・勇み足
1年前、東京で社員を最初に採用した時、初日の面接時に免許証の提示を求めたところ、その社員に笑われたという。米国では出勤初日に「本人確認」のため、パスポートもしくは免許証と社会保障番号カードの提示をするが、日本で出勤初日に合法的に労働できるかどうかのチェックは異質だったからだ。
また、米国の紹介事業者で

グローバル人材の紹介



マックス・コンサルティング・グループ・インク社長
名倉 学

なぐら まなぶ

1962年12月、兵庫県姫路市生まれ。85年、関西外国語大学外国語学部英米語学科、卒業。在学時の84〜85年、交換留学生として米ニューヨーク州立大学へ。留学中、自負していた英語力だが「聞き取れるが話せない」という屈辱を味わった。85年にマンハッタンを訪れた時、将来この地に戻り、起業することを決意する。同年、外国進出の機会をうかがっていたパンナに入社し、88年、米現地法人サンゼルス駐在員、90年ニューヨーク支店長を務めた。94年6月に退職し、同年7月、マックス・コンサルティング・グループ社を設立。現在に至る。

グローバルネットワークを拡充
本社はNY、昨年から東京にも



あれば、求職者の犯罪履歴やクレジットなどの信用情報まで簡単に取り寄せられるのに対して、日本ではこうした個人情報には「ご法度」。両国のギャップに戸惑った、という。しかし、持ち前の性格で「最初の失敗をすることは尊い月謝」と前向き。

会社概要
1994年7月、人材紹介と人材派遣人事コンサルティングを柱に設立し、ニューヨークに本社を構える。資本金1200万円。従業員数15人。06年度売上高は約3.5億円。東京、メキシコ、ミラノ、リマに続々と連絡事務所を設けるほか、上海、シンガポール、韓国、日本、香港の人材紹介会社と業務提携し、国際人材紹介にも意欲的に取り組んでいる。

一方で、07年2月に設けた東京オフィスでは、日本国内に限ったエグゼクティブサーチ事業を始めた。
クライアント
東京オフィスでのエグゼクティブサーチは、金融業界(不動産、アセットマネジメント、投資顧問)を中心に活動している。米国での人材派遣、人材紹介、人事コンサルティングは、弁護士事務所、大手金融会社、証券会社が主なクライアント。

求職者は、30代以上のエグゼクティブ層がメインターゲット。米国で仕事を終えたバイリンガルの日本人はビザ取得が困難なため、その土地で結婚でもしない限り「永住」する事が不可能になりつつある。そうした帰国希望者も多く紹介している。

今後の展望
「米国でお世話になつていくクライアントに、日本でお世話をしたい」がモットー。「日米だけにとどまらず、世界に広がるネットワークで企業の人材ニーズに応えたい」。また、国内のエグゼクティブサーチを強化するため、「腹を割った関係を築き、業務提携を進めたい」と、人材紹介会社同士のつながりを求めている。