

リクルートに入社した当時、不思議だったことがある。先輩が、あんなに忙しいのに、毎日のように全くの異分野の人たちと昼食や飲みに行っている。ある時気付いた。彼らは、今ではなく、将来のビジネスや地域を考え、5、10年先を見据えて行動していたのである。東京都の公立中学校の校長先生になり、教育改革の先鞭（せんべん）となる取り組みを始めた先輩社員、ドコモのiモードを責任者として立ち上げた先輩編集長、組織人事のコンサルティング企業を創業した同期社員など、枚挙にいとまがない。

キーマン（ネットワークの重要人物）



人財ネットワーク

は、特に異分野、異地域のひととのネットワークを、毎日のように広げている。間くと1年間に1千〜2千枚もの名刺を使うという。彼らは、社内外問わず異分野のキーマン同士で強く、「人財ネットワーク」を構築し、毎日のように多くの生きた情報を収集しているのである。そして多くのビジネスや地域のイノベーションは、このような異質の人財と情報の交流点が起点となって実現している。

次に江戸時代末期に多くの志士を輩出した「松下村塾」、多くの有能な漫画家を輩出した「トキワ荘」、多くのアイドル歌手を輩出したテレビ番組「スター誕生」など、「なぜ、ある時期に特定の狭いエリア（組織・地域など）に、ある分野で傑出した人物が集中して出現してくるのか」ということについて考えたい。これらのケースに共通していることは、必ず吉田松陰、手塚治虫などのような、特定の分野に傑出したリーダーがおり、彼らがその分野で自分以上に傑出した人財を多数育成できる「教育システムとコンテンツ」を創出していることである。そしてリーダー・教育者の下に、特定の分野に志を持つ人財が集まり、志を

分野や地域超え 構築を

礎にした強固なネットワークを構築して、日常的に、熱い溶鉱炉のような議論や鍛錬を繰り返している。そこで育った人財は、卒業してさまざまな地域に分散しても持続的なネットワークを構築し、おのおの志を実現しているのである。世間でもよくいわれる「リクルートでなぜ新規事業が次から次へと生まれてくるのか、起業家を多数輩出するのか。なぜ退職後も現役・OB関係なくネットワークを継続して、ビジネスなどで連携できるのか」という現象も、これらの仕組みにより検証できる。

私の在職当時のリクルートは新卒の採

「プロジェクト地域活性」

代表取締役社長

望月 孝

(仙台市)

用基運が「独立・起業志向が強い人」であり、全国からそうした人財が集まっていた。また、RING（リクルート・イノベーション・グループ）の略。部門や地域を超えてチームを組み、新規事業を提案する小集団活動のこと。毎年全国で100以上の提案がなされる。MR会（元リクルート会の略。リクルートの現役・OBのネットワーク構築の場）、そして日常的によく起こる突然の飲み会など、部門や地域を超えてネットワークを構築する仕組みが多数ある。

リクルートの卒業生たちは、あたかも学友かのように、現役・OB、地域、分野に関係なく、強固なネットワークを構築し、ビジネスの連携、産官学の連携などをしている。現在弊社では、北海道から九州まで全国各地で起業したリクルートOBの会社が連携して、農林水産省の「田舎で働きたい事業」、トヨタ自動車の「Gazoo mura 全国プロジェクト」などの地域活性化事業で、全国各地のお手伝いをしている。

私がリクルートで学んだ「人財ネットワークの重要さ」は、どの分野、どの地域にも共通するキーワードとなる。