

■会社概要

設立：2008年  
 資本金：1,000万円  
 事業内容：Web受託開発事業および自社メディア  
 運営事業  
 社員：10人  
 本社：東京都品川区西五反田8-8-15  
 カーニープレイス五反田2F  
 URL：http://newindex.co.jp/



代表取締役社長 津田 武

企業が社会から求められ続ける存在であるためには、他社にない魅力〈特徴的価値〉が必要である。そんなオリジナリティ溢れる中小企業を紹介する。

学生時代にネットにはまり、起業

学生時代に何かコトを起こす。どんな大学を出たかではなく、学生時代に何をしたかという経験がその後の人生を大きく左右する。自発的にアクションを起こすことは、就職だけでなく、将来の自分を支える自信にもなっていく。

前回（5月5日号）ではIT企業を紹介したが、今回も変化の早いWebの制作・コンサルティングの会社を紹介する。ニューインデックス（東京・品川）の津田武社長（41歳）は、学生時代、ブームになっていたインターネットにのめり込んだ。とりわけ夢中になったのがホームページを作ることだった。

「いろいろな人のHPを見て、世の中にはさまざまな価値観の人がいるのだと気づきました。そこでHPのリンク集を作ったら面白いのではないかと、3カ月寝ずに打ち込みました」

それをビジネスにするつもりはなかったが、「少しでも収入になれば」と学生団体を立ち上げ、企業に飛び込み営業をする。この時の起業経験が、今の

企業活動の土台になっている。

ニューインデックスの特徴は、「情報の整理」が得意なことだ。情報を収集してカテゴリ化し、ユーザーに的確な情報が行き渡るようなサイトを構築する。インデックスは「索引」とか「指針」「指標」という意味だが、社名もそこから名づけられた。

津田社長の父もソフトウェアの会社を起業した経営者だった。父から経営は面白いという話を聞いて育ち、「お金を貯めていつか自分も会社を起こそう」と考えていた。米国ダラスの大学で経営学を勉強して2004年に卒業。新日鉄の子会社に入社し、営業を4年間経験。大型プロジェクトで新人MVPにも選ばれた経験がある。そして2008年4月に起業。しかし、時期が悪かった。「直後にリーマンショックが起こり、苦勞しました。倒産寸前になったこともありましたが」と苦笑する。

経営者としてまだ若いですが、会社は今年で創業12年目を迎える。中小企業の支援事業を行っている一般社団法人企業価値協会の理事の1人に名を連ねる。

新卒逆求人サイト「ガクセン」を企画・運営

主な事業はホームページの制作。世の中の「あったらいいな」を、IT技術を活用して「あってよかった」に変えていくことが基本理念である。

▼就活サイト「ガクセン」



その一つが2011年12月からスタートした就活サイトの「ガクセン」だ。特徴は2つある。第一に逆求人という点だ。一般的な就活サービスでは、学生側が企業を探してアプローチする形式だが、「ガクセン」は企業側が学生を発掘し、企業から学生にアプローチをする。従来の就活を逆転させた、まったく新しい採用メディアだ。第二に、登録学生数をただ増やすのではなく、一握りの優秀な学生をスクリーニングしている点だ。学生一人ひとりに直接会って、どのような考え方をもって学生生活を送ってきたかを取材。文章、写真、動画でプロフィールを構成する。企業はそれを見て、興味をもった学生に直接面談依頼ができるという仕組みだ。

企業側がサイトに法人会員登録をすると、学生のインタビュー記事や自己アピール動画を吟味して、そのうえで面談を依頼したり会社説明会に呼んだりすることができる。それぞれ学生の自己アピールが短いキャッチコピーにまとめられており、自身のアピールポイントを十分に理解した人材が集まっているのが特徴。津田社長が言う。

「カンボジアの学校建設に参加したとか、ビジネスコンテストに優勝した経験を語る学生もいます。自分でこんなことをやりたいと思うだけでなく、

その思いに向かって何にトライしたのか、具体的な経験をもった人たちを中心に掲載しています」

こういう学生は「自己成長型」で、自発的に動いて実績を出すタイプ。壁におち当たっても乗り越えることができる人のことだ。同サイトに登録している学生のもう一つは「トラウマ克服型」タイプ。たとえば小さい頃事故で両親を失って、苦労して学生生活がんばってきたような人。こういう人は社会に出た時に直面する数多くの問題を解決する能力があり、ストレスにも強い。いわゆる「指示待ち人間」ではなく、「自分から動ける、活躍しそうな人。幹部候補生になりそうな人物だけを集めている」と津田さんは言う。学歴はあえて不問にした。

売り手市場から買い手市場へ

新型コロナウイルスの感染拡大による景気の減速で求人を出す企業が急減し、就職説明会の中止が相次いでいる。就職戦線は学生が有利な「売り手市場」から、企業側がじっくり選ぶことができる「買い手市場」に激変した。

「この数カ月でこの傾向は鮮明になってくるといいます。企業も生き残りに必死ですから、採用数を絞り込むというところも出てくるでしょう。私たち

のサービスについては、前からそういう状況をも想定して対応してきました。売り手市場だろうと買い手市場だろうと、企業がいい人材を採用したいというニーズは、ゼロにはならない」

むしろ景気が悪化すればするほど、企業経営者はいい人材を欲しがらる。

津田社長が優秀と認める学生は「指示待ち人間」にはならず、主体的に動けるような人だ。東大生でもアクションを起こした経験がなければ「ガクセン」には載せてもらえない。逆に何らかのアクションを起こしていれば、どんな大学の学生でも登録ができる。津田社長に言わせると、「ガクセン」は学歴に対する下克上を起こせるメディアだ。

ニューインデックスでは自社採用に関しても「ガクセン」を使い、適性検査2種類と面接による採用を行っている。評価ポイントは「一緒に働きたいか」「営業で仕事を取ってこれそうか」「社員と仲良くなれそうか」などだと話す。

## 少数精鋭プロ集団が共に成長

もう一つ同社が運営しているユニークなサイトが『社長のカバン持ち』である。こちらは学生がサイトに紹介されている社長を見て「面白そう」と思ったら、なぜこの社長がいいのかという作文を書く。それを読んだ社長が「いいよ」と言えば、その社長のカバン持ちインターンに応募できる仕組み。ベンチャー企業の社長が多いことから、起業に興味のある学生に貴重な体験を提供するサイトといえそう。津田さんは「ガクセン」を通じてこれまで1,500社以上の経営者にインタビューしてきた。その経験が新たなサイト誕生の種となった。

ニューインデックスは社員10人ほどの会社で、人事制度や社内のさまざまなルールが確立しているというわけではない。自分たちでルールを作りながら成長しているような状態だ。逆に言えば、自分たちで作りたい会社を作っていける土壤があるともいえる。

「現に今いる社員は、私のビジョンに共感をして、自分で動いてくれる人が多い。少数精鋭ですが、これまで12年間やってきて、人材という意味では今が

一番いい」

小人数である理由は意思決定のスピードを落とさないためでもある。津田社長自身はどんな人を採用したいのだろうか。何にでも果敢にチャレンジをし続けられる人、好奇心旺盛で世界を変える仕掛け役に回りたい人、大きな会社に入るより、小さな会社と一緒に大きくしたい人、そして明るくさわやかな人だという。長く勤めてもらうことが理想だが、将来的に独立を目指す場合でも会社と本人の目指す方向が同じであれば、お互いにメリットがあると考えている。フリーランス志向の人も歓迎している。

今後の目標を聞くと、2030年までに大学を作りたいと答えた。

「日本を元気にできるリーダーを1人でも多く輩出する事業に取り組みたい」と壮大な夢を描く。もしそうであるならば、会社をさらに発展させていかないと、夢を実現することは難しいのではないか。そう言うと、津田さんは「人材の分野でもっと多角化し、『ガクセン』以外のサービスをどんどん開発していこうと思っている」と答えた。

ニューインデックスのキラリと光る魅力は、「世の中の「あったらいいな」をIT技術で「あってよかった」に変える発想力と実行力が備わっているということだ。

新型コロナウイルスの感染拡大による経済的な影響の見通しが立たない。中小企業はこの先、さらに厳しい状況になるのではないかとたずねると、津田さんから力強い答えが返ってきた。

「だれよりも経営者が明るくしていないと、従業員はそれ以上に明るくならない。だから私自身が、まず明るくなるということを心掛けています。そして、コロナが原因だなんて言い訳をせず、むしろ新しいビジネスを生み出すチャンスだと思って立ち向かうことが大事だろうと思います」

社長が意欲的な姿勢を見せないと社内が活気を失い、業績が悪化するという負のスパイラルに入ってしまう。この経営者なら厳しい時代も何とか乗り越えていくのではないだろうか。

(ライター 大宮知信)