

「働きたい1人を、4人が担当します」

フロントランナー

Front Runner

(1面から続く)

藪ノ 賢次さん クックビズ社長

——大学卒業後はフリーターだったとか。日雇いやコールセンターなどのバイトを転々とし、親も心配するようになりまして。もう起業するしかないと言った。「一人暮らしで始めなさい」と。実家を出ました。24歳の時です。大学の同級生は大手企業に就職し、順調な社会人生活を送っていると思うと、焦燥感がありました。

合いの手入れる

——起業に踏み切ったのは、家を出て5カ月後。携帯電話のCMを見て「欲しい」と思ったんです。同じ思いの人はたくさんいるだろうし、1人で2合持つ時代は見えていまし

た。販売代理店業をスタート。店舗は持たず、自宅アパートを事務所にしたインターネット販売です。それが調理専門学校との取引につながり、その縁で学生と飲食店をつなげるサイト運営に至ったわけです。

——クックビズの特徴である「スタッフによる面接同行」は、当時の経験が基になったそうですね。

から始まって驚きました。思わず「仕事内容は？」「給料は？」と合いの手を入れていました。口べたな学生だと、まず話せない。同行して雰囲気と和ませる工夫を続けました。人材紹介サービスを本格的に始めたあと、社会人同士の面接でも同じやりとりがあって、同行する必要を感じました。あまり語らない職人気質の人が多い業界ならではの、という部分があるのかもしれない。

マンツーマンで対応しようとするれば、利益が出せなくて会社が回りません。クックビズでは分業制を採用し、働きたい1人に対して、4人が担当します。電話のヒアリング、面談、書類作りのアシスタント、面接にも同行する企業回りの営業担当です。

一般的なコンサルタントが自立するのに3〜5年かかるのであれば、うちは各業務に集中して取り組むので半年でその業務のプロになります。規模を拡大しながら、マッチングの品質を維持するために必要でした。

——外国人材の受け入れ拡大が目まぐるしく進んでいます。当面の人手不足を解消するため、外国人を採用する店もあるでしょう。その一方で、急増する外国人観光客向けのサービスをもっとよくしようと、戦略的に採用を考える店も増えるはず。だから僕らは、外国人を専門とする人材サービスを会社と提携するなどして、戦略的な採用が増えるようにしたいと思っています。

——事業の多角化も図っているそうですね。うちのスタッフが間に合っていない求人広告の事業が、売り上げの3割を占めるまでになりました。求人情報を検索できる項目も特徴で「包丁さばき」「お肉の知識」「出店・独立開業ノウハウ」など、20項目以上を使えます。ミスマッチという苦い経験を重ねたからこそできた細かい対応です。



創作和食店「炭kappo hirac」の店主・井上拓さん(左)は、クックビズの仲介で転職したあとに独立。過去にお世話した相手と会うことも多く、昔話に花が咲く＝大阪市中央区

プロフィール

- ★1980年生まれ。堺市出身。
- ★小学生時代はソフトボール少年。中学生でJリーグが始まり、「女子にもてる」と思ってサッカーに転向した。
- ★2004年、大阪府立大工学部を卒業。
- ★07年、「クックビズ」を設立。大阪・心斎橋周辺を自転車で回り、飲食店への飛び込み営業を重ねて取引先を広げた。写真は、設立から約1年たった頃に愛犬と。
- ★現在のクックビズ本社は大阪市北区。17年に東証マザーズに上場。同年11月期の売上高は20億6600万円。東京、横浜、名古屋、福岡にも拠点をもち、社員(スタッフ)は計約180人。
- ★兵庫県で妻、小3、小1、1歳の男の子とで暮らす。週末はできるだけ子育てに時間を使う。
- ★今夏、糖質制限ダイエットに組み、体重を11kg落とした。週2日の筋トレも欠かさない。



——結局職場に合わないという「ミスマッチ」も起きるのでは？

ゼロというわけにはいきません。でもミスマッチは極力減らしたい。このため、飲食店から受け取る紹介料を返金する、という制度を作っています。紹介した人が入社後2週間以内に辞めたら全額、30日以内は80%、60日以内は50%、90日以内は20%を返します。

——そもそもなぜミスマッチが起きるのですか。

面接で聞いた内容と実態が違ふ、というのはよくあります。1時間と聞いた休憩時間が、45分だっただけで離職理由になります。出勤のときに疎外感を感じても辞めてしまう。オーナーや社長が面接して採用を決めても、現場が知らなかったために「なんているの？」という雰囲気になってしまうことも。

——外国人材の受け入れ拡大が目まぐるしく進んでいます。当面の人手不足を解消するため、外国人を採用する店もあるでしょう。その一方で、急増する外国人観光客向けのサービスをもっとよくしようと、戦略的に採用を考える店も増えるはず。だから僕らは、外国人を専門とする人材サービスを会社と提携するなどして、戦略的な採用が増えるようにしたいと思っています。

——事業の多角化も図っているそうですね。うちのスタッフが間に合っていない求人広告の事業が、売り上げの3割を占めるまでになりました。求人情報を検索できる項目も特徴で「包丁さばき」「お肉の知識」「出店・独立開業ノウハウ」など、20項目以上を使えます。ミスマッチという苦い経験を重ねたからこそできた細かい対応です。

中堅・中小の飲食業者向けに、新人などを研修するサービスも始めています。料理動画を投稿し共有できるSNS「Foodion」は、世界190カ国・地域以上で閲覧されるまでになりました。各事業の相乗効果を高めていき、技術革新を起こせる会社をめざします。

◆次回(1月5日)は現代劇やテレビ、映画でも活躍する狂言師の野村萬斎さん。2020年の東京五輪・パラリンピックでは、開閉会式の演出を総合統括します。