



かしわむらみお

柏村

美生さん

株式会社リクルートホールディングス執行役員
株式会社リクルートスタッフィング代表取締役社長

PROFILE

明治学院大学卒業後、㈱リクルートに入社。新規事業の立ち上げなどにかかわった後、社内の新規事業提案制度により、中国でのブライダル情報会社設立に携わる。6年間の海外滞在を経て、ホットペッパービューティーの事業責任者となる。2015年より㈱リクルートホールディングスの執行役員、2016年より㈱リクルートスタッフィングの代表取締役社長に就任。

ワークスタイル メーカー

「Workstyle Maker」として 未来の働き方を創り出す女性リーダー

大学の社会福祉学科在籍中に、障がい者支援のボランティアを経験し、誰もが活躍できる社会の必要性を痛感する。ビジネスで社会課題を解決するリクルートの事業に惹かれて入社し、新規事業の立ち上げなどを体験。社内の新規事業提案制度を利用して、中国におけるブライダル情報事業を起案し、中国での会社設立からその幕引きまでを経験する中で、会社経営のやりがいと難しさを実感する。のべ6年間の海外滞在を経て、日本で事業責任者となり、2015年4月に㈱リクルートホールディングスの執行役員、2016年4月に㈱リクルートスタッフィングの代表取締役社長となる。今回はそんな「Workstyle Maker（ワークスタイルメーカー）」として多様な働き方の創造に挑戦する女性リーダーに話を聞いた。

ビジネスを学んで、社会の仕組みを創る側に行こう

——人材分野は初めてだそうですね。まずは、柏村社長のキャリアについてお聞かせください。

大学では社会福祉学科で学んでおり、民間企業で働く気はなく、ソーシャルワーカーになろうと考えていました。精神障がいの方や、筋ジストロフィーなど介護が必要な方の支援のボランティアをしており、そのまま一対一で人に向き合っ、人を笑顔にするような仕事を選ぼうと思っていました。

大学3年生のとき、「どろんこ作業所」という障がい者の共同作業所の旅行企画で、筋ジストロフィーの方と仙台に行く機会がありました。いまは軽量になりましたが、当時の車いすは10kg以上あり、本当に大変な旅でした。

障がい者は、ほとんどの場所は身体障害者手帳を出すか無料で見学できます。でも、拝観料が300円ほど必要なお寺に行った際、節約のために拝観料を払わず、お寺の周りを回っただけということがあったんです。

そのときに、「このまま社会福祉の道に進んでも、きっと私には何もできない。だから、ビジネスを学んで、社会の仕組みを創る側に行こう」と考え、会社に就職することにしました。

——コペルニクス的な転換ですね。

リクルートという会社は、当たり前すぎて皆があきらめている“不”を解決している会社だと思ったんです。“不”を解決してビジネスにし、それを持続可能な仕組みにしているという印象で、「私もビジネスとして社会の“不”を解決する仕事をしてみたい」と思って入社することにしました。

最初に配属されたのはダイレクトマーケティング事業部で、主力事業だったリクルートブックのデータベースを活用した学生に対する販促事業や、『赤すぐ』（赤ちゃんのためにすぐ使う本）などの新規事業の立ち上げを行う部門でした。100人ほどいた同期のほとんどがHR（ヒューマンリソース）などの大きな事業に配属される中、数少

ない新規事業配属となり、新規開拓の営業としてスタートしました。

——元々は社会福祉志向ですから、営業という仕事に違和感もあったのではありませんか。

違和感があったというよりは、すぐに辞めたくて仕方がなかったですね（笑）。非常にハードなマネジメントの組織でしたので、いろいろと言われて、とにかく悔しすぎて頑張った1年でした。怒られ続けて社会の価値などを考える余裕もなく、必死に仕事を覚えた1年目でしたが、この頃の経験はいまに通じていると思います。

具体的には、就職活動を控えた学生に、就職セミナーなどのイベントにおいて、百貨店とタイアップしてリクルートスーツフェアなどを仕掛けたり、新商品のドリンクをサンプリングとして使わせていただけるように、飲料メーカーや製菓メーカーに営業をしたりといった活動でしたので、先方は大手企業が多かったですね。

その後、『赤すぐ』を発行していた部署に異動し、メインの仕事は通販雑誌のマーチャンダイジングでしたが、編集から営業までオールラウンドに携わりました。さまざまな商品のセレクトのほか、流通企画の仕事として、玩具・ベビー用品の大手量販店とタイアップし、店舗内に作った赤すぐコーナーで、オリジナルアイテムの販売もしました。

そんな中、事業を再編してブライダル&ベビー事業部になるという流れがあり、結婚関係の情報誌事業であるゼクシィに異動して、ブライダル関係の営業を行いました。それまでの経験から新規事業が大好きになっていましたので、当初はそれほど面白くなさそうな印象もありましたが、ゼクシィという大きな組織がどのように事業を進化し続け、運営しているのかを勉強させてもらいました。

——短期間でさまざまな経験をされましたね。

ゼクシィで営業を担当したのは1年ちょっとで