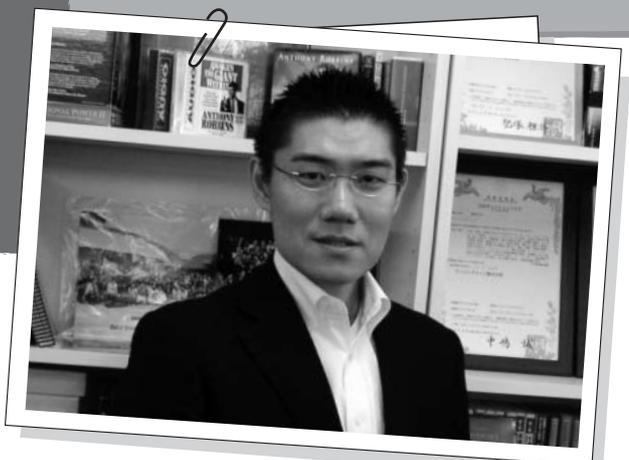


ひと 人にキャリアあり

～あの組織で学んだこと～

しみず こういちろう
清水 康一郎 氏

ラーニングエッジ株式会社 代表取締役



□ Career Digest

静岡県出身。1974年生まれ。98年、慶應義塾大学理工学部卒業後、人材業界のベンチャー、キャリアリ
ンクに入社。わずか4ヵ月で新規事業（大手金融機関のコールセンター業務）の責任者として業務の立ち
上げを任される。独自の勤怠管理システム、スタッフのトレーニング方法を開発するほか、コールセンタ
ー業務に営業手法を導入し、実力を評価される。CRM（顧客関係管理）の本場、アメリカを視察後、大
規模なコールセンターを立ち上げて退職。2000年、デロイトトーマツコンサルティング（現アビームコ
ンサルティング）に入社し、CRMを担当する。大手外資系企業の顧客戦略、システム開発のプランニ
ングから導入までを行う。2003年、独立し、「スタッフオンライン」を設立。翌2004年、社名を「ラーニン
グエッジ」に変更。インターネットの通販サイト、「アマゾン・ドット・コム」に着目し、2005年には、
セミナーや研修業界で最大のウェブサイト「セミナーズ」（<http://www.seminars.jp/>）をスタートさせた。

「セミナーズ」は、社員教育などのビジネス系のほか、ファイナンス、語学、ファ
ッションなど、あらゆるテーマのセミナー、研修の情報を掲載している。主催者が
セミナー情報を登録すると、詳細告知ページが自動的にアップ。参加希望者は、テ
ーマ別、職種別、予算別に検索でき、気に入ったセミナーがあれば、オンラインで
申し込みと支払いができる。1日のユニークユーザー1,600人、月間25万ページビュ
ーを超える人気サイトだ。セミナーポータルサイト事業のほか、起業家や経営者、
幹部社員向けのセミナー事業も展開。海外では、世界クラスの有名講師（アンソニー
・ロビンズやジェイ・エイブラハムなど）に日本語翻訳・同時通訳を付けたツア
ーを提供してきた。人材を育成し、後世に希望を与える経営者を目指す清水康一郎
氏にお話を伺った。

（聞き取り・文 坪養生）

◆少年時代——中1で迷わず

「将来は事業をする！」と答える

静岡県の浜松で生まれ育ちました。私は一
人っ子だったんですが、親としては面倒をみる
のが大変な腕白な子だったのではないでしょ
うか。遊びは普通の子供たちのように野球

やサッカーをやりました。ただ、育った場所
は天竜の山のほうで狸や狐がいるようなところ
です。カブトムシなどもごく当たり前のよう
に飛んでいました。小さいときからよく山
に登って遊びましたね。好奇心が強くて、い
ろんなことに興味を持つのはいいんですが、

人にキャリアあり

～あの組織で学んだこと～



①「セミナーズのウェブサイト」1日のユニークユーザー1,600人、月間25万ページビューを超える人気サイトだ

それが問題を起こすこともありました。近くに大井川鉄道があったんです。あるとき、「線路に耳を当てると、電車が見える前に来るのが分かる」と誰かが教えてくれました。私はそれをやったわけです。音に気をとられて、電車が間近にきていることに気づかず、結局、電車を止めてしまいました。車掌と親にもものすごく怒られましたよ。幼稚園のときです。小、中学校のときはサッカー少年で部活に熱中していましたが、膝を悪くしてやめました。今も多少、後遺症は残っています。普通には走れますが（清水社長は毎年、ホノルルマラソンを完走している）。

中学生くらいから、「自分はいつか事業をするだろうな」と思っていました。父は国立病院の技師をしていましたが、母方の親族が2人、地元浜松では大きな会社を経営していたんです。以前、ミリオンセラーになった『金持ち父さん、貧乏父さん』という本があ

りますが、あれに近いかもしれません。両方の生き方、人生に対するものの見方、ライフスタイルなど、中学生ながら影響を受けていました。中1のときに、授業で先生が「将来何になりたいか？」と質問したとき、迷わず「事業をする」と答えたことがあります。

◆高校・大学時代——応援団一色の高校生活から図書館通いの大学生へ

高校時代は応援団に入っていました。中学のサッカー部の先輩が高校で応援団にいたことと、中学の担任の先生が応援団出身でその頃の話を知っていたことがきっかけですね。学ランを着て3年間、練習に励みました。腕立て伏せをしたり、バケツに水を張って腕を水平にして持って筋肉を鍛えたり。もちろん、吹奏楽部のコンバットマーチに合わせて応援の型も練習しましたけど。

大学は、中学・高校時代から数学、英語が得意だったので慶應の理工学部に入りました。原子物理学がやりたかったんです。物の現象を数学で解析することに興味があり、物理学も大好きな科目でした。慶應の理工学部は学科が1系から4系に分かれていて、友人の話だと原子物理学は4系じゃないかと言うんですね。ところが、実は1系だったんです。4系は機械工学でした。受験して入ってから気づきました。いいかげんなもんですよ。そうは言っても、授業はかなり真面目に受けていましたね。実験もレポートも丸写しではなく、ちゃんと自分でやりましたから。

慶應を選んだ理由の一つに面白い人物がいるというイメージがありました。ところが、

実際にはなかなかそんな人に出会うことができません。そこで、1、2年生のときから、図書館に通いました。ダーウィンの『進化論』、リチャード・ドーキンスの『利己的な遺伝子』のようなサイエンスもの、『三国志』のような歴史書、司馬遼太郎の歴史小説、ビジネス書など、とにかく本ばかり読んでいたように思います。

もともと、バイトもかなりやっていました。高校時代から建設作業、ケンタッキーフライドチキン、おつまみのケータリングなどやっていましたし、大学に入ってから家庭教師、塾講師、教材の訪問販売をしています。図書館ではコミュニケーション関係の本や営業のハウトゥ本も読んでいて、訪問販売ではそうした理論を実践していたんです。小学生向けの40万円もする教材を売るんですが、かなり売れました。今でも私が所属していた代理店では記録は破られていないと聞いています。

◆キャリアリンク時代——入社4ヵ月目で新規事業の立ち上げの責任者に

就職活動は全くしていませんでした。「卒業してから何か商売をやればいいや」という甘い考えでしたから。友人の一人に、いつか一緒に事業をしようというのがいました。彼が、「将来、事業をするにしても学生時代の経験として就職活動を1回くらいしてみないか」と言うので、転職フェアに行ったんです。何と言っても大学4年の12月ですから、新卒対象のはやっていなかったわけです。就職を経験程度にしか考えていませんから、最初に座ったブースのキャリアリンクに決めました。



支えるスタッフたち。人間性、プロフェッショナルリズム、リーダーシップ、素直さ、情熱、主体性、利他の心、誠実さというマインドセットの実現を通じて、すべての日々の意識と行動が、「人格」と「能力」を高め、「貢献」することを目指す

大学を卒業後、就職して最初にした仕事は営業です。世の中の仕事の仕組みをヒヤリングして学ぶつもりで取り組んでいましたが、3ヵ月ほどでかなり成績を上げることができました。「もう十分だろう」と、今から考えると大変、失礼なことですが、社長に「自分でできるようになったので辞めます！」と言ったんです。社長から慰留され、結局、新規事業の立ち上げを任されることになりました。上場の金融機関のコールセンターの仕事です。入社4ヵ月目から新規事業の責任者となったわけですが、これが非常にうまくいきました。

トラバークやアイデムなどの募集広告で人を採用し、研修を行い、電話で顧客に対応し

人にキャリアあり

～あの組織で学んだこと～



❶ 起業家や経営者、幹部社員向けのセミナー事業も展開。海外では、世界クラスの有名講師（アンソニー・ロビンズやジェイ・エイブラハムなど）に日本語翻訳・同時通訳を付けたツアーを提供してきた

てもらうんです。トレーニング方法を開発したりしましたが、テレフォンオペレーターは主婦中心で休む人が多いのには困りました。百数十人の規模でしたから、勤怠管理が難しいんですね。そこで、曜日、時間帯、月ごとに標準偏差を取り入れ、どのくらい的人数が必ず統計的に休むか、また、どうやったら埋まるのか、管理できるシステムを自分で開発しました。さらに、それまで単に顧客対応のコストセンターだったものを、営業手法を取り入れてプロフィットセンターに変えました。これはかなり評価されました。

もっと伸ばそうということで、当時、アメリカで流行していたCRM（カスタマー・リレーションシップ・マネージメント＝顧客関係管理）の視察に派遣されたんです。入社2

年目の夏くらいですね。視察で、「ゼロから始めた会社をグローバルカンパニーに育て上げたい」という思いが強くなりました。そして、帰国後、「そのノウハウをもとに大宮に同じセンターを3倍くらいの規模で作ってくれ」ということで、立ち上げをしてから退職しました。

◆デロイトトーマツコンサルティング時代 —様々なグローバルカンパニーを担当

転職活動は、自分で応募したり、人材派遣会社を通じたりして行い、デロイトトーマツコンサルティング（現アビームコンサルティング）に入社しました。

面接の前日になって「面接官は外国人ですが、大丈夫ですか？」と言われ、一応、大丈夫だと答えたものの、今、思えば、めちゃくちゃな英語でしたね。入社後は、日常の会話も文書もメールもすべて英語でしたから、対応するのに苦労しました。

当時、eビジネスが注目され始めていて、インターネットを使ってどう顧客対応の質を上げていくかが重視されていました。私はCRMを担当し、顧客戦略やシステム開発のプランニングから導入までを行いました。

1社当たりの担当期間は、プロジェクトにもよりますが、短いもので3ヵ月くらい。長いものだと2、3年と先方の企業に入り込んで仕事をします。同時進行でいろんなプロジェクトに関わるんですが、4年いたものもありました。

アクサ生命、ING生命、ボーダフォン（現ソフトバンク）などのようなグローバルカンパニーの内部に入り、経営陣と仕事をしたこ

とは、とてもたくさんが発見につながりました。最初に就職した会社は十数名しかいないような規模だったので、両方を比較できたこともよかったと思っています。グローバルにやっているビッグカンパニーとどこが違うのか。また、ビッグカンパニーでも会社によって違うところが見えてきました。自分もいつか事業をするなら、グローバルカンパニーをしたいという理想がますます膨らんできたんですね。

◆ラーニングエッジ起業時代——アマゾン・ドット・コムセミナー版を作ろう！

自分のキャリアでゼロから自分が理想とする会社を30歳までにはやってみたい。そんな気持ちを持ちながら、ビジネス系の多くのセミナーや講演に参加するようになりました。ただ、具体的なビジネスを考えていたわけではありません。20代の後半以降は様々な事業プランをパワーポイントで作って、多くの人に話していました。

セミナーに参加したことがよかったんですね。マーケティング、ファイナンス、投資、経営管理など、話を聞いてみると、本を読むよりもいいんですよ。何ととっても時間が浮く。様々なセミナーに参加しているうちに、「もっと多くの人が聞けば、世の中よくなったりするのになあ。こういうのを紹介するビジネスができればいいな」と考えるようになりました。ちょうどその頃、アマゾン・ドット・コムがブームになっていて、「そうだ、アマゾン・ドット・コムのセミナー版を作ろう！」と思ったんです。2000年くらいのことです。それが起業の契機ですね。そして、30

歳になる数日前に独立しました。

◆キャリアを振り返って—— 新しい発見や気づきは価値あること

振り返ってみると、今、私がしていることは、自分が好きなこと、やっていたことの延長線上にあります。私自身が本を読んだり、勉強をすることが好きだということが大きいと思います。何か新しいことの発見や気づきは価値あることです。そういうものを社会に提供できたら素晴らしい。

私は中学生のときから『三国志』を愛読しています。劉備と曹操を合わせたような人になりたいと思っていました。どういう方法で人生を歩んでいくか、考えたとき、その指針は私にとっては歴史書にあったんですね。現実にはキャリアを積む上では、そのときどきに戦略的に考えているのではなく、案外、人の縁だったり、一連の流れの中で進むことが多いように思います。しかし、長いスパンでとらえると自分の中にビジョンができたのは、やはり、歴史書を読んだおかげなんですね。

「人事を尽くして天命を待つ」これが私のモットーです。自分のできることを毎日、必死にやる。そして、何かご縁があれば、そのときに役に立つことができる。私は本当は怠け者なんです。でも、自分のモットーを公言しているから、怠けることができないんですよ。

