

# アイエス流通システム(株)

【本社】東京都新宿区新宿1-24-7 ルネ御苑プラザ2F-9  
TEL.03-5363-9540 FAX.03-5363-9541  
【大阪支社】大阪府大阪市北区梅田1-11-4  
大阪駅前第4ビル9F 923-274号  
TEL.06-6105-0808 FAX.06-6105-0641  
http://www.is-r.com

対談

代表取締役

泉良直 × インタビュアー

藤波辰爾

【ドラディション・プロレスリング】



INTERVIEW  
YOSHINA O IZUMI × TATSUMI FUJINAMI

## クライアントに常に必要とされる、ビジネスパートナーであるために



めました。そんなある時、知り合いが「仕事を手伝わせてほしい」と言ってきたのでお願いすることに。それで自分の携わる仕事が多くなったので、また始めと同じように仕事を探して車を買って自分で仕事をしました。すると以前に仕事を分けてあげた知り合いが違う知り合いを連れてきて「手伝わせてくれ」と。そうした具合に同じようなことを繰り返しているうちに、とうとう車が五台くらいに増えてしまいました。

藤波 本日は総合アウトソーシングや特定労働者派遣など、コンサルティング事業を幅広く手掛けておられるアイエス流通システム(株)を訪ねました。まずは会社設立の経緯から伺ってまいりたいと思うのですが、その前に社長は嬉しいことに大のプロレスファンだそうですね(笑)。

泉 ええ、若い頃から格闘技が好きで、プロレスはもちろん日本拳法やボクシングにも興味を持っており、私自身も日本拳法で大会に出場したこともあります。スカウトされてボクシングの世界にも入りましたが、ケガしてしまい残念ながら断念しました。

藤波 その後、東京へ出てこられたのはどのようなきっかけがあったのでしょうか。

泉 ボクシング界から退いた後、友人に誘われてバンド活動を始め十九歳で上京しましたが、生活をしていくために何か仕事をしてお金を稼ごうと考えました。とは言え、当時の自分には何の技術もなく、考えた末に思い付いたのが運送業でした。

藤波 それはいつ頃のことですか。

泉 二十三歳の時です。とりあえずローンを組んで車を一台購入し、運送の仕事を始

なければならぬというケースが多々ありますが、一社からまとめて集めると、どうしても集まった人材の能力にばらつきが出てしまいます。いわゆる「二・八の法則」で十人のうち二人は役に立つが、残りの八人は役に立たないという状況が発生します。それではクライアント側に迷惑が掛かってしまうので、当社では人材派遣会社十五社ほどと業務提携し、その面接官に「こういった人材が欲しい」とポイントを絞って伝え、一社から「二・八の法則」の「二」の部分の人材を少しずつ採用するという方法を取りました。そうすることで確実に使える人間だけを集めることに成功したのです。

藤波 つまりクライアントが希望する、良い仕事ができる人間だけをたくさん派遣できるといえることですね。

泉 そして一種のブームが去って人材派遣会社の数も段々と淘汰されてくる中、その次に考えたのが今当社の主軸となっているアウトソーシング事業です。それに加えてクライアントの社内業務の課題点を分析し、その部分をインターネットソリューションを用いて人員やコストの削減をしながら合理的に行ない、業務達成の効率を上げていきたいと思います。

藤波 クライアントの反応は。

泉 インターネットソリューション事業の導入には多少コストが掛かるので最初は躊躇されますが、「その費用は当社で投資しますから業務全体を任せて下さい」とお話しすることでご納得頂いています。それが当社が今一番得意としているアウトソーシング事業のプロデュースというサービスで

す。社名の「アイエス」も「泉」の「I」と「サービス」の「S」で、つまり私が考えるサービスを世の中に流通させていくシステムをつくる」という思いを込めて付けました。

藤波 優秀な人材がアウトソーシング事業を行なうとあれば、クライアントとしても非常に有益ですね。

泉 業務を任せてもらえれば、当社ももちろんのこと、クライアントにも絶対損はさせないという自信がございます。

藤波 やはり一番大切なのはクライアントとのかかわりや信頼関係でしょうか。

泉 絶対にデジタル化できない部分ですね。当社の仕事はほとんどが紹介で、新規の営業はしません。人を大切に、その人の持つ力を最大限に引き出すことでクライアントの期待に応える——それが当社の生み出すビジネスの基本であり、ずっとクライアントに必要とされるビジネスパートナーでありたいという理念を掲げています。

藤波 次々と新しいビジネスを創造される社長からは「人」を核とした奥深い誠実さが感じられます。今後の更なるビジネスアイデアがあればお聞かせ下さい。

泉 私には人を見抜く力があると思っています。ある職場で働いている人一人一人について、その人は本当は何を求め、どういう仕事に向いているのか、それを見極めて内容が合致している企業を紹介する。才能を発掘して最大限に生かすことで、人と企業に相互利益をもたらす。そういった人材紹介のビジネスを新たに展開していくことを考えています。

藤波 すべては「人」からですね。今後のご活躍を期待しています。