

NTパートナーズ

NT Partners, Inc.

経営コンサルティング会社 マッキンゼー・アンド・カンパニー
出身の二人が立ち上げた株式会社NTパートナーズ。
現在、就職活動に取り組む学生に対して内定獲得への
鍵となる活動に絞った独自のプログラムを提供する
「企業受験ゼミナール」を開講し、話題を呼んでいる。
経営コンサルタントとして長く活動してきた二人が、
BUAISO読者のビジネスパーソンに向け、
日々のビジネスの現場におけるヒントとなるような
知的連載をスタートする。

NTパートナーズよりメッセージ

BUAISO読者の皆様、はじめまして。次号から連載
を始めることになりました、NTパートナーズの仁井見
と戸部です。

突然ですが、みなさんは日々お仕事をされている中
で、いわゆる「できる」上司や「できる」同僚に対して、
「どうしてあんなことを思いつくのか」、「なぜあんなに

うまく話せるのか」といった疑問を感じたことはありませんか？

我々は、そういった方々の「できる理由」が、優秀な頭
脳を持っているとか、他の人よりも豊富な知識や話題を
持っているということだけでは無いと思っています。物事
をわかりやすく捉えたり、自分の話をうまく相手に伝
えたりするにはコツがあり、できる方々は、そういったコツ
を日々のビジネスの現場で駆使しているのです。

そのコツ自体は決して複雑なものではありません。し
かしながら、そういったコツがわかりやすく説明されてい
る書籍等は少なく、世の中には意外と知られていないこ
とも多いようです。そこで本連載において、次号よりひ
とつずつそういったコツを紹介していきたいと思っていま
すので、ぜひ皆様の日々のお仕事に役立てて頂ければ幸
い입니다。

さて今回は自己紹介を兼ねて、我々の現在の活動と
そこに至った経緯を簡単に紹介させて頂こうと思いま
す。我々はマッキンゼー・アンド・カンパニーという経営コン
サルティング会社に勤務していた際に知り合いました。
マッキンゼーは、「顧客企業の成長」と「人材の育成」の
2つを使命としたグローバルな組織で、世界中のあらゆる
業種の顧客企業に対してコンサルティングサービスを
提供しています。その内容は、次世代成長戦略、グルー
プ再編、合従連衡策、コスト削減、商品企画、営業改革、
チャネルマネジメントなど幅広い経営課題にわたり、それ
ぞれの顧客企業が置かれた状況に応じて「実行可能な
最善の方策」を導き出しています。

我々がマッキンゼーにおける経験から学んだことはた
くさんありますが、ファクトに基づく問題解決手法やコ
ミュニケーションスキル、プロジェクトマネジメントの方法
といった要素は、起業した現在でも我々のビジネススキル
の核になっていると感じています。

我々は、昨年11月に独立して株式会社NTパートナ
ーズを設立し、その最初の事業として、大学生の就職活動

を支援・指導する「企業受験ゼミナール(企ゼミ)」を立
ち上げました。以下では、この事業について簡単にお話
させて頂こうと思います。

現在の新卒学生の就職について (企業受験ゼミナールの見解)

連日メディアで多く報じられているためご存知の方も
多いと思いますが、現在、新卒学生の就職はまさに「就
職氷河期の再来」と言える大変厳しい状況にあり、厚生
労働省などの調査によると、大学4年生の12月時点での
内定率は73%と1996年の調査開始以来最悪の状
況です。

このような状況になった直接のきっかけはリーマン
ショックに端を発する経済環境の悪化ですが、我々は、
長期的にみると話はそう単純ではなく、企業と学生と
の間に大きなギャップやミスマッチが生じてきていると考
えています。

まず企業側をみると、終身雇用制の崩壊や雇用の多
様化が進んだ影響で、これまでの「国内の有名大学から
新卒学生を採用し、新社会人として一から教育する」と
いう前提が崩れ始めています。結果として、新卒正社員
採用に対して「より高い能力と成熟度」を求める傾向が
年々高まっています。

一方で学生側をみると、私立大学の多くでは過半数の
学生が通常の大学受験を経験していないという「少子化
起因の競争レス世代」であり、単なる学力低下だけでなく、
競争意識や自発性の欠如、精神力の低下といった、
社会人としての根本的な力が弱くなっている傾向が見
られます。

事実、企業からは「採用枠があっても採りたい学生が
全然いない」という声が多く聞かれます。つまり、ここ
にはある種の企業の期待と学生の実力との間に「能力の
ギャップ」が生じていると考えられます。

それに加えて、企業と学生との間には、「ニーズのミス
マッチ」という問題も生じています。すなわち、企業は限
られた採用枠で少しでも多くの優秀な学生を確保した

いと考えると、当然「今の学生にウケる部分を強調した広報」を行います。学生はそうした企業についての情報を得る術を知らず、ごく一部の「一般消費者に有名な大手企業」だけに注目してしまう、といった現象です。

我々は、企業と学生との間に、そういった「能力のギャップ」や「ニーズのミスマッチ」が生じていることが、現在の新卒学生の就職における根本的な課題ではないかと考えています。

現在、大学生の就職活動(就活)はある種のブームとなっており、学生たちは、世の中に溢れる多くの就活本や就活情報サイトを参照しながら、昼は企業の説明会を奔走し、夜は人気企業のエントリーシートと格闘を続ける、という毎日を過ごしています。

しかしながら、一見すると真面目に頑張っているように見えるこれらの努力が、企業と学生間のギャップやミスマッチという根本的な課題を解決しているのかという点、残念ながら多くの場合、学生はただ単に膨大な情報に振り回されているというのが実情だと思えます。

企業受験ゼミナール設立の目的と現在の活動状況

少し大きな話になりますが、我々は、少子高齢化が加速していく日本が今後も豊かさを維持するには、社会人の能力を全体的に底上げし、一人当たりの労働生産性を大幅に改善していくことが不可欠だと考えています。

しかしながら、これから社会を担っていく学生が、その準備として十分な教育を受け、必要な経験を積んできたかという点、そこには大きな疑問を感じざるを得ません。また、その原因は個々の学生にあるというよりも、学生に必要な試練と経験を与える場を提供してこなかった社会全体にもあると感じています。

そこで、我々は企業を立ち上げ、大学生が社会人になることを最も意識する就職活動の時期をターゲットとして、学生が社会人になる上で求められる基礎的な力を身に付けてもらうことを目指すことにしました。

従って企業ゼミでは、既存の就活支援サービスにありが

ちな、単にエントリーシートの添削や模擬面接を繰り返して、選考をうまく通過するための小手先のテクニックを身につけさせるといったことは行っていません。

代わりに、学生たちには、社会人として働く上で必要なことを理解させ、各企業を深く理解する方法を学んでもらいます。その上で、自分がチャレンジすべき企業を正しく選択したり、能力試験やエントリーシート、面接などを通じて企業から評価される本質的な実力を身に付けたりすることができるよう、プログラムが設計されています。

別の言い方をすると、我々にとって就職活動支援はあらゆる手段であり、本当の目的は、「大学生が社会人として求められる能力を身に付ける場を提供すること」だという訳です。

新卒学生の就職状況の改善は、広い意味で日本社会の労働市場全体を能力的に底上げするという課題でもあり、大学を始めとする教育機関だけでなく、企業や社会全体が一体となつて取り組むべき課題だと思えます。我々はそこに対して、大学とも企業とも異なる立場からこそできることも多いと考えています。

将来的には、世の中への問題提起や具体策の立案といった、我々だからこそ出来る形で日本社会に貢献していければ、我々が企業ゼミで新しい市場を切り開いた意義を実感できると思えます。今はそういったことを夢見つつ、目の前の受講生の指導に全力を尽くす毎日です。

前述のとおり、現在の大学生の就職状況は厳しい模様ですが、幸い我々の受講生は志望企業から良い評価を得ており、彼らがたくましい社会人となつて各企業で活躍するのを今から非常に楽しみにしています。

最後になりましたが、我々の事業にご興味のある方はぜひ企業ゼミのホームページ(<http://kiyojuken.com>)を訪ねてみてください。

それでは次回以降の連載をぜひお楽しみ下さい。



戸部 克弘
株式会社 NTパートナーズ 取締役
企業受験ゼミナール 講師
東京大学大学院 工学系研究科
物理学専攻修了(工学博士)
マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク
ジャパンを経て、現職

就職活動支援
企業受験ゼミナール

はじめに プログラムの内容 お申し込みの手順 講師の紹介 よくあるご質問

企業受験ゼミナールは、就職活動に取り組む大学生、大学院生の方々に対して、内定獲得への鍵となる活動に絞った独自のプログラムを提供しています。

はじめに
最新情報

- 2/25 企業ゼミのTwitterを拡充しました。"size mi"で検索してみてください！
- 2/18 3月開講総合プログラムの説明会を開催します。詳細はこちら
- 2/11 今年度の無料セミナーは終了しました。詳細はこちら
- 1/14 就職基力判定テスト発表中！ 詳細はこちら

お申し込みはこちら



仁井見 達樹
株式会社 NTパートナーズ 代表取締役
企業受験ゼミナール 講師
京都大学大学院 精密工学科修了
運輸省、ペンシルバニア大学ウォートン
スクール(MBA)、マッキンゼー・アンド・カン
パニー・インク・ジャパン、株式会社ナ
インジグマ・ジャパンを経て、現職