

10年後、20年後を見据えた舵取りで日本経済を牽引し日本の若者と企業と世界をつなぐ架け橋になりたい

「グローバルパートナーズ」は「若者と企業と世界をつなぐ」という目標のもと、グローバル人材事業、WEBソリューション事業などを手広く手掛けている。その前身はなんと、世界的IT企業「アリババ」を日本に広める会社だったのだ。本日は山本社長のもとを俳優の大沢樹生氏が訪問し、同氏のこれまでの歩みや、日本の経済と若者に対しての思いについてお話を伺った。

まずは、山本社長の歩みから。

幼いころから真面目に勉学に励み、高校は埼玉県でトップクラスの進学校に入りました。世の中は学歴至上主義でしたが、しかし、「ふと」「レールに乗っているのが幸せ」という風潮に疑問を持ち始め、地元で仲間と楽しく過ごす時間を優先しながら生きるようになりました。そこからは、バンドや麻雀に没頭したり、引っ越し屋のバイトでお金を貯めてはアメリカ留学したり、いわゆる当時良いとされていたレールとはかけ離れた人生を送ることになったわけですが、就職という時期にふと目に入った「光通信」の挑戦的な広告に感銘を受け、入社することを決めました。同級生は銀行や公務員など手堅い職に就く人が多かったのですが、学歴年齢性別一切関係なし、これからはニューメディア、マルチメディアの時代が来る（当時はITではなくそう呼ばれていました）、そういった新しい時代の流れにワクワクしたことを今でも覚えています。今や長者番付の常連であり同社の創業者である重田氏の背中を見ながら働いたことは、今でも貴重な経験だと思っています。実力主義の社風も自分に合っていると感じましたし、そのお陰で成果に比例して順調にポジションも給料もステップアップ

できました。28歳で同社の取締役になり、30代で常務取締役にまで到達しました。

——躍進のスピードが圧倒的ですね！「光通信」さんで研鑽を重ねた日々についてもっと詳しくお聞きしても？

「光通信」は情報通信系の商社で、今では日本においてネットは全国的に普及していますが、私が入社した当時はパソコンも携帯もなく、あるのは黒電話やFAXくらい。そんな中、中小企業の社長さん方に「携帯電話を持ちましょう」と言っても、ほとんどの確率で突っぱねられました。そこで諦めず、「どうしたら日本のIT化を推進できるのか？」という問題に挑み続け、トライアンドエラーを繰り返しました。その結果、現在の情報化社会の実現に大きく貢献することができたと思えています。

現代の日本では20代で部長、社長になることは珍しくありません。しかし私が若かったころは違いました。20代や30代前半で重要なポストに就くと、出過ぎた杭だと見られる時代だったんです。そんな中、矢面に立ち、世の中を変えることに一躍買うことができたのでは、と思っています。

——民間企業や個人でここまで日本の未来を切り拓くことに貢献している方はそうそういないでしょうね。なぜ、そこから独立することになったのですか？

20代は世の中になかったものを普及することに人生をかけ、30代では業種に特化しそれぞれ業種の課題解決をする事業をいくつか手掛け、40歳を目前にしたある時思っただけです。「あれ、この席に居続ける事って、俺自身が昔なりたくなかった年功序列の既得権益者になっていけないか？」と。それと同社から退くことを決めました。世界を

動かしていくのは20代の若者であるべきなんです。従ってそんな若者に「チャンスを与えたい」と新しい事業を始めることにしたのです。そこで世の中を見渡した時、目をつけたのが、外需獲得です。日本のものを世界に売ろうと考え、いまやアジアで一番大きい会社となったアリババを日本に誘致し、インターネットを活用して海外に売り込みましょう、という事業を始めました。要するに、世界中の商材を売りたい企業と、商材を仕入れたい企業が集まるインターネット展示会に日本企業も参加しませんか、という活動です。それで創業したのが「アリババマーケティング（当社の創業時の社名）」です。その立ち上げの際には重田会長をはじめ、孫社長の「ソフトバンク」、北尾社長の「SBIホールディングス」、大久保会長の「フォーバル」、ジャック・マーさんの「アリババ」など錚々たる方々に出資していただいたんですよ。

——山本社長の影響力の大きさにただただ驚嘆するばかりです……。では次に、現在の「グローバルパートナーズ」さんに焦点を当てていきましょう。どういった会社なのか、詳しく教えてください。

現在当社が掲げているのは、「海外で売上を上げる事業」「WEBソリューション事業」「海外人材に関する事業」の三本柱です。私は、日本は高い技術開発力とサービス力を秘めていると思います。しかし、GDPがずっと横ばいの日本に比べ、他のアジアやアフリカ諸国は急激に成長しています。日本のGDPが中国に抜かれた時は、本当に悔しかったです。私は負けず嫌いなんです。全ての国民にそれくらい的心意気を持ってもらいたいです。オリンピックでは、日本人はみんな日本の選手を応援し

代表取締役社長

山本 康二

新卒で「光通信」に入社。20代で「伝説の営業マン」と呼ばれ、瞬く間に常務取締役にまで上り詰める。その後は後進のために席を譲り、「アリババマーケティング」を創業。現在は同社を「グローバルパートナーズ」と改め、日本の若者と企業と世界をつなぐための事業を展開している。

ますよね。それと同じですよ。今日本というチームは試合中で、負けているんです。そこで日本が勝つために、私は何でもする覚悟ですよ。国単位でなくとも、地域や会社単位でも私は常に一位を目指しています。元々みんな、子どものころは負けず嫌いだっただけですから、誰もが根底に同じ気持ちを持っているでしょう。そのころに戻って無邪気に一位を目指そうよ、負けたら泣こうよ、というのが私のスタンスであり、私なりのマネジメントの形なんです。

——社長の熱い気持ち、しっかり伝わってきました。そういった精神性を御社の社員の皆さんも持ち合わせているのでしょうか？

もちろんです。月に500人ほど入社希望の方が来てくれますが、その部分は選考基準の一つになります。そして何より当社の社員に求めているのは、主体性です。それはスポーツや恋愛など、何にだって言えます。私たちの会社では、社員の給料の仕組みも社員自身で決めて、上申するシステムを採用しています。従って、どうやって給料が上がり、下がるのかも全てオープンなわけです。新商品のロゴやサービスなども社員が自



分たちで決めるんですよ。性別、国籍などは関係なく、どんな若者にも平等にチャンスを与えていますから、伸びる人はほとんど伸びていきます。中には、20代で月収100万を優に超える社員もいますし、入社一年目で年収1000万に到達した社員もいます。フリービンの現地法人の社長は22歳の女性だったりします。日本の若者たちに伝えたいのは、常に門戸は開かれているということ。主体性を持って臨めば、成功は掴める。世界に視点を広げて、挑戦し続けてほしいですね。

——お話も尽きませんが、最後に社長の今後の目標についてお聞かせ願えますか？

「若者と企業と世界をつなぐこと」です。単純に世界のマーケットが今とでも伸びているんですよ。かつての日本のように。たとえば暑いと思った時に、何も無い時代から少しづつうちわが広がって、扇風機になって、エアコンになって。そのエアコンもどんどん高性能になっています。乗り物もそうです。歩くしかない時代に、自転車が入ってきて、バイクになって、車になって。それと同じことを、世界の50億人のこれから高度経済成長に入る、もしくは今真つただ中という人たちがちようど経験しているんですよ。じゃあ売りにいくべきでしょう。日本では今でも国内の椅子取りゲームを続けていますけど、国内を軽んじたほうがいいという話ではなく、海外にも目を向けるべきだということです。チャンスはどこにでも転がっていますから。日本の若者や企業に、その事実を知ってもらい、世界へつなげていくことが私の生涯の仕事であり、使命なんです。それを果たすために、今後も頑張っていこうと思います。



ゲスト ● 大沢 樹生

「山本社長のこれまでの実績の数々と、日本の未来や若者に対して抱く熱い思いにひたすら感銘を受けましたよ。日本の経済を引っ張ってきた社長が、今度は新たなリーダーを生み出そうとしています。その試みが日本にどんな好影響を与えるのか、これから本当に楽しみでなりません」



グローバルパートナーズ株式会社
 東京都豊島区西池袋 3-1-15
 西池袋 TS ビル 2 階
 URL : <https://www.global-p.com/>

日本の若者たちの視野を広げるため進行中の一大プロジェクト

●山本社長には、日本の未来を担う若者たちの視野を広げ、歩んでいく道のりを光で照らすために進めているプロジェクトがある。それはGPU（グローバル・パートナーズ・ユニバーシティ）というオンラインスクールの開校すること。その実態は、「高校生が作る 高校生のための大学」である。では具体的に、GPUではどんなことを行うのだろうか。

●まず根本的に、社長はこう考えている。「今の高校生は、仕事について詳しく知る機会に乏しく、近くで見ることができない職業といえば、学校の先生や両親の仕事くらい。そんな中で何学部に入るか、どんな仕事をするかなどを決めることは難しく、なんとなく判断を下すしかない」。そんな現状を解決に導くためGPUでは、様々な業界の著名人を呼び、若者たちから将来への不安や疑問をぶつけてもらおう、という試みを行う。先生に前に出してもらい、講釈を聞くのではなく、学生が主導する形で「大人を問い詰める」のだ。それにより「こういう大人になれ」と諭すのではなく、「こういう業界、産業があるよ」「社会にはこんな問題、そしてこんな解決策があるよ」と示し、自分の生き方の選択肢を広げてもらうことが、GPUの主眼なのである。

●現在はプレオープン段階であり、本格的なスタートは2021年12月の予定だ。若者の未来を想う社長の構想が形となり、そこから日本をリードしていく存在が生まれることが期待される。