



株式会社アスナロ

代表取締役 中川 皓之

「次世代へのバトンを繋ぐのは“自分”」



社 名：株式会社アスナロ

所 在 地：〒541-0054 大阪府大阪市中央区南本町 2-3-12

EDGE 本町 403

設 立：2018年11月

代 表 者：代表取締役 中川 皓之

U R L：<https://asnalo.com/>

事業内容：採用コンサル事業・決済事業・求人広告事業

事業内容

事業内容・会社の特色

当社は HR（ヒューマンリソース）に関する事業を行っており、大きく3つに分類される。

1つ目が、企業向けの人事戦略に関するコンサルティング事業である。中川社長の大手人材会社での実績を元に、採用戦略の全体設計を行っている。IT メガベンチャーや飲食ベンチャーと取引があり、定例での人事ミーティングに参加し、総合的な支援や、マネジメント講習支援を実施している。

2つ目が、「CLUTCH（クラッチ）」という学生向け就活イベントの運営である。当社のインターンシップ生や関西圏の大学とのつながりから大学生を集めている。具体的には就活を想定したグループディスカッションや、座談会を実施する。採用担当経験者の視点から、グループディスカッションのフィードバックや採用においてのポイント等を伝えることができるのが強みである。ユーザーは1期目で830名程度集まっており、新卒採用を募集している取引企業への紹介も行っている。2期目以降は従来の内容に加え、NTT ドコモと連携し、店頭での接客販売の体験プログラムを計画している。アルバイトではなく、社員として働く体験を提供できるのが強みである。

3つ目が、求人広告の配信・運用である。インターンシップ関係の求人広告に特化している。会社として大切にしたい価値観として「サプライズバリュー」を掲げており、「期待に応える」ではなく「期待を超える」ことをモットーとしている。

起業ストーリー

創業経緯・事業分野の選択理由

幼いころから父親の影響でギターを弾いており、自身の世界観をメロディーと詞のこせて一つの曲を作り、感動を与える「アーティスト」にとても惹かれていた。しかし、自身が中学生の頃にライブドア事件が起こり、「経営者」という生き方にも興味を持ち始める。「経営者」も自身の世界観を様々な形でアウトプットしており、自分が目指していたのはアーティストではなく「表現者」だと感じるようになった。自分の父親が建設関係の個人事業主だったという家庭環境もあり、もともと起業に対する心理的なハードルは低かった。いつか自分で会社を作詞・作曲して「会社」というコンテンツをアウトプットしたいと思うようになる。

同志社大学に入学後は授業とサークル活動に従事していたものの、大学2年生の春から3年生の冬まで、若くして起業した先輩のもとへ弟子入りした。イベントの企画や靴磨き、缶コーヒーの販売等様々なことを経験し、「時給で働く感覚を捨てろ」という先輩の教えが大学生の段階で身に付いていった。

後々起業するためには、まず社会に出て自身の成長が必要と考え、就職活動を実施。複数の内定を取得する中で、大手人材会社への就職を決定。入社後は1年目＝関西の新卒採用事業の立ち上げ、2年目＝西日本の新卒採用責任者、3年目＝人事部長就任、4年目＝国内・国外の新卒採用統括という激しいスピード感の中、担当者から管理職までを経験することになる。特に人事部長を務めている際に、「HR 領域の課題」として、採用する側と採用される側の歩み寄りができていない現実や、関西にいる学生は関東に比べ長期インターンシップの機会が極端に少ない等の課題を感じる。

大手人材会社での仕事が一段落したことで、幼いころからの夢だった「表現者」として会社を立ち上げることを決意。2018年に大手人材会社を退職し、上述の「HR 領域の課題」を解決するため同年11月に当社を設立し現在に至る。



事業の最終目標

事業の目的は「若者の可能性の最大化」であり、事業の最終目標として、利潤の追求のための株式上場や海外進出・全国展開等は考えていない。しかし自社の従業員の満足度向上（賃金向上・住宅ローン審査の改善等）のための成長は必要だと考えているため、起業家コミュニティに所属し情報を収集したり、前職の上司との接点を確保することで、常にビジネスチャンスを模索している。



Surprise value

Presented by Analo

起業家コミュニティとの関わり

起業家コミュニティへの参加状況

当社は2019年9月頃より、株式会社 Lean on Me の志村氏の紹介をきっかけに起業家コミュニティに所属している。

主な活動内容は定例会・勉強会・年末合宿がある。

定例会は毎月第2金曜日に実施しており、メンバーは年に1回自らの事業について発表しなけれ

ばならない。時間は50分（発表20分/質疑応答30分）で、発表内容は、自己紹介、会社概要、ビジネスモデル、現在の経営状況、過去3年間のBS、PLを含む決算資料、事業課題となる。勉強会が「バカ（自己認識）の壁をぶち破る研究会」をコンセプト、「ステージをあげる」をテーマにして開催されている。それぞれが講師となって自らの経験を提供する。企業価値、営業戦略、組織論、ビジネスモデル、エクイティファイナンス、デットファイナンス、M&A、採用方法などがテーマとなる。

年末合宿は、毎年12月に実施している一大イベントである。内容は、1人5分間の持ち時間で、1年間の成果をプレゼンする。メンバーは「志」「実績」「成長性」という観点から点数をつけ、1位から44位まで全ての会社の順位が決定される。

当社は起業家コミュニティに所属してまだ3ヶ月程度しか経っていないものの、起業家の先輩方から様々な情報を得ることで、財務資料の作成や事業計画の策定等、日々の事業活動に非常に役立っている。

起業環境の整備に向けて

支援機関に期待すること

起業家をとりまく現在の環境として、起業家側に必要な情報の収集能力がないと、起業家コミュニティを探そうという発想にすら至らない。支援機関にはコミュニティの見える化を進めていてもらいたい。

学生、若者に期待すること

起業はゴールではなくスタートなので、起業した後何を目的に事業を展開していくのかを明確にもらいたい。SNS やマスメディア等の情報が氾濫している情報社会の中で、自分のビジョンを貫き、自分たちの望む人生を送ってほしい。

