



企業にとって
一番大事なのは「人」
メンバーの個性を大事に
働きやすい環境ができるよう
心掛けています

中尾隆一郎

●中尾隆一郎(なかおりゅういちろう)氏
1987年大阪大学工学部卒業、89年大阪
大学工学研究科修了、同年リクルート入
社。営業、調査、研究、事業企画などを
経験し、2007年にスーモカウンター推
進室長に就任。13年4月から現職。好き
なお酒(ワイン)を楽しむために、ジムや
ウォーキングで健康維持。

企業と人をマッチング 社員の個性と「信頼関係」を大切に

●OB訪問
●株式会社リクルートテクノロジーズ代表取締役社長
中尾隆一郎 — Ryuichi Nakao

中尾隆一郎さんは、ステンレスとファインセラミックスの〈接合〉について研究し、
ビジネスでは世界を見据え、企業と人を〈マッチング〉する仕事を続けてきた。
場は異なっても常に何かと何かを結び付け、新たな価値を生み出している。

企業情報

■株式会社リクルートテクノロジーズ
本社・東京都千代田区丸の内1-9-2 グラントウキョウサ
ウスター。2012年10月1日に設立。資本金1億円。従
業員数321人(14年11月1日現在)。主な事業はリクル
ートグループのビジ
ネスにおけるIT・
ネットマーケティング
テクノロジーズの
開発・提供。

●実学を志し工学部へ

「メンバー(社員)は個性があって尖っている
エンジニア集団。マネージ(管理)するのは
大変ですが、楽しいです」

「企業にとって一番大事なのは『人』、メン
バーの個性を大事に、働きやすい環境ができ
るよう心掛けています」と中尾隆一郎さんは
話す。リクルートテクノロジーズは、リクル
ートグループ各社の情報システムの開発や運営
のほか、ビッグデータの活用など最先端技術
をビジネスへ応用する研究などを行い、海外
での展開も視野に入れている。

中尾さんは理系出身ながら長年、営業や広

告、求人などのビジネスに携わってきた。高
校時代、超伝導体の話題に接し「材料が世の
中を変える。おもしろそうだ」と大阪大学工
学部金属材料工学科へ進んだ。商人の街、大
阪で育ったことも「ノーベル賞よりも実学を」
という思いにつながったという。

●大学で仕事とも相通じる姿勢を学ぶ

入学後、学外のサッカーチームに参加し、ア
ルバイトも経験したが、生活の中心は勉強や
研究。大学ではステンレスとファインセラ
ミックスを高温高压で接合させる研究に取り
組む。材料の組み合わせや温度、圧力を変
えることで接合の状態がどのように変わるの
かを調べていった。

恩師の山根壽己教授の教えは今も役立っ
ている。

一つは「仮説を立て、検証していくことの
大切さ」。それを徹底的に求められたことが、
ビジネスにも生きている。



▲スーモカウンター推進室長時代。職場の仲間たちと

もう一つは「見せ方の重要性」。大半の学生
は卒業論文を締め切り直前に完成させて
いたが、中尾さんたちは締め切り1週間前
に作成し、発表の練習をするよう指示された。
中尾さんたちは発表資料を整え、リハー
サルを8ヶ月ビデオで撮影して「自分たちが、ど
ういうふうに見えるか」をチェック。「上手にプ
レゼンテーションできれば、(論文の内容は同
じでも)光って見える。質問にも自信を持
って答えることができる」というのが山根教授
の考えだった。「現在も心掛けている『準備』
の大切さを教えていただきました」

●畑違いのリクルートへ

大学院へは首席で入学。研究者の道や民間
の研究職も考えたが、先輩が勤めるリクル
ートの若手社員と交流するうち、リクルートに
大きな魅力を感じた。同じ世代の若者たち
が、責任ある仕事を任せられ、みんなが自信
満々に話している。「(大学名や成績ではなく)
生身の中尾隆一郎を仲間になりたい」と言われ
たことにも心を動かされた。

新入社員時代、小さな輸入雑貨会社の新
卒採用を担当。新規事業を立ち上げるため、
21人採用したいという。依頼会社の社長は
「予定人数を超えると人件費が増え、足りな
いと事業が立ち上がらない。ぴったり採って
ほしい」と注文し、中尾さんを信頼してくれ
た。中尾さんも「信頼に応えよう」と頑張り、
求人活動だけでなく、学生にとって少しでも
魅力ある企業になるよう、社員と話し合っ
て同社の改善策も提案。優秀な人材を予定人数
採用できた。「新人で何も知らなかったので、
できたのかもしれない」

●スーモカウンター事業を大成功へ

家を建てる時の建築会社選びや新築マン

ション探しの無料相談所「スーモカウンター」
事業。中尾さんは2007年、スーモカウンター
推進室長となった。

当時は事業立ち上げ期で業績は厳しかった
が、中尾さんは「お客さまの希望を実現する
ことが第一」と考え、必ず複数の建築会社を
紹介し、その会社の誰が営業担当するのかま
で、気を配った。またお客さまアンケートを
もとに建築会社にも改善を求めた。その結
果、6年間で売上は30倍に伸びた。

●生涯にわたる学生時代の友情

学生時代、友人たちと6人で、キャンパス近
くのアパートに部屋を借りていた。部屋には
誰も住まず、一緒に試験勉強に励み、人生論
を語り合う場として活用。現在ビジネスや研
究開発の第一線で活躍している当時の仲間た
ちとは「MOS会」という名で年2回の会合を
続けている。Mは金属材料工学科のメタル、O
は大阪大学、Sはシックス・ナイス・ガイズ(6
人の素敵な男たち)の略だとか。大阪大学で生
まれた友情が生涯の支えとなっている。「大阪
大学は素晴らしい学びの場でした。後輩の皆
さんには、阪大で学べるのはとてもラッキーな
ことだと気付いてほしいですね。またこの記
事を読んでリクルートグループに興味を持っ
て下さった方は、お気軽にご連絡ください」



▲学生時代にともに勉強に励んだMOS会のメンバー。
右端が中尾さん