

人材サービスのウィルグループ会長兼最高経営責任者（CEO）の池田良介（50）には、今も脳裏に焼き付いて離れない光景がある。小学生の頃に住んだ兵庫県西宮市の大きな屋敷。ある夜に電気が止められ、真っ暗な廊下には転ばないよう足を照らすろうそくが点々と立っていた。池田はろうそくをたどり、悟られないよう静かに屋敷を出た。夜逃げだった。

飲食業などを経営する父が事業に失敗し、住み慣れた街を離れざるを得なかった。その後も父の仕事は不調で、池田が20歳の頃にがんを患った母の入院費も払えない。母はすぐに亡くなった。

「大切な人を守る人間になりたい。それができなかった父は人生の反面教師だと思ってきた。ただ、当時の父ができなかった経営を自分で実現したいという思いも、どこかにあってね」と池田は振り返る。父親の経営の失敗、母親の死。これらが経営者を目指す原点となった。

「経営に必要な経営と営業を経験しよう」。そ

ウィルグループ会長

池田 良介氏

リーダーの肖像

「父を反面教師に人を守る」



いけだ・りょうすけ 92年（平4年）孝岡会計事務所入所。97年にビックエイド入社。00年セントメディア代表取締役。06年セントメディアなどを傘下に持つウィルホールディングス（現ウィルグループ）社長、16年6月から現職、兵庫県出身

オーナーから株式購入

カイトサーフィンに挑戦

読書好きだ。ジャンルはビジネスに加えて科学全般や宇宙、歴史など幅広い。いま注目しているスポーツはカイトサーフィンで、インストラクターの指導を受けて3日間練習した。「楽しかったが、その程度では海に出せないとされた。いつか、さっそうと海に出て、いけてるジジイを目指したい」と笑う。ゴルフは約3カ月に1度で「好きというより気晴らしでやるぐらい」という。

に迷わなくてすむと思つた」。決断の背景には大切な人を守り切れなかった父の記憶があった。ウィルグループは派遣スタッフと正社員が派遣先でチームになって働く「ハイブリッド型派遣」が特徴だ。これは池田が営業や管理業務をこなしながら現場の作業を手伝っていた経験が原点。一般派遣に比べて収益性の高い業務請負へステップアップする橋渡し役としても機能している。

上場した13年当時は家電量販店でのスマートフォン販売とコールセンター、製造業向けという主要3事業で売上高のほぼすべてを稼いだ。直近では6割を切る水準だ。新たな成長分野として期待されるのが介護士の派遣やスタートアップへの高度人材の紹介事業、東南アジアなど海外での人材サービス業だ。

「ゼロからイチをつくるのが大事だ」。池田は社員に言い続け、新事業を生み出す企業風土をつくり上げてきた。最近では外国人アルバイトの支援や、IT（情報技術）技術者向けのシェアハウ

「私がオーナーになり、意を決して池田は持ち株を自ら購入する。転機は2003年。オ株の買い取りには億単位の資金が必要だ。そんな金はどこにもない。池田を後押ししたのは社長の後押しだった。財を生ま出す企業風土をつくり上げてきた。最近では外国人アルバイトの支援や、IT（情報技術）技術者向けのシェアハウ

☆ ☆

「敬称略」（加藤宏一）

う考えた池田は経理を学ぶため会計事務所勤務。その後1997年、創業間もないウィルの前身、ビックエイドに入社した。信用や実績、資本すべ

朝6時からスタッフに遅く苦にならなかった。当初は会社で3年ほど経験を積んだら辞めて起業することを考えていた。奈良の顧客を営業で回す。そして夕方には請負先の現場に赴いて自ら手

朝6時からスタッフに遅く苦にならなかった。当初は会社で3年ほど経験を積んだら辞めて起業することを考えていた。奈良の顧客を営業で回す。そして夕方には請負先の現場に赴いて自ら手

「敬称略」（加藤宏一）