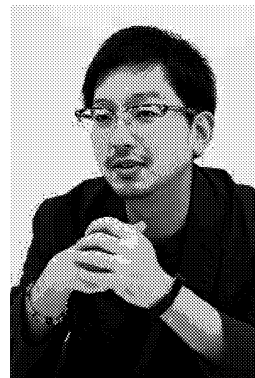


Amulet社長 迫頭 健氏

スタートアップ企業の採用を支援するAmulet（アミュレット、大阪市）を5月に設立した。すでにシステム開発のエビス（大阪市）やウエアラブル端末開発のウエストユニティス（同）から業務を受託した。営業職を長く経験した迫頭健社長（37）は「営業と採用は一緒」という持論を胸に奔走している。

ポートレート



採用支援、営業の目利きで

売り歩いた。IT（情報技術）企業で働いていた08年にリーマン・ショックが起

こり「仕事がないなかで相手に自社の魅力をどう伝え
会社説明会で目星を付けてくる」。猛烈営業の「動」
た学生と頻繁に接触して口と辛抱強く待つ「静」をう
説いた。インターンシップまく使い分けながら、優れ
た学生をスカウトするため「情報通信立国」を掲げる
た人材を発掘していく。

（大沢薫）

るかを学んだ」。

13年にアプリ開発などの
アプリアントサービス（大
阪市）に入社した。キャリ
アを積もうと採用担当を志
望した。希望はかなったも
の、15年度の新卒採用は
1人にとどまった。そこで
特定の学生に狙いを絞って
活動した。

アフリカのルワンダまで行
った。17年度は7人を採用
できた。人材ビジネスに魅
力を感じ、起業しようと決
めた。

有望な学生をどう見分け
るのか。企業説明会ではテ
ーブルの上に自社製品を置
くだけ。呼び込みもしなか
った。「優秀な学生は製品
を見たら、自
分からいろい
ろと話しかけ