

[マールレポート ～企業ケーススタディ～] 2020年8月号 310号 (2020/07/15)

## 業界最大規模のバイリンガルエンジニアを抱えるEarth TechnologyがCLSAキャピタルパートナーズと組んだ理由



右から中 俊二 (CLSAキャピタルパートナーズジャパン マネージングディレクター)、能代 達也 (Earth Technology 代表取締役社長)、黒澤 成樹 (CLSAキャピタルパートナーズジャパン アナリスト)

2020年4月、CLSAキャピタルパートナーズ (以下CLSA) が運営するファンドSunrise Capital III (以下、サンライズ・キャピタル) が、ITサービスを提供するEarth Technology (アーステクノロジー) を買収した。

ITエンジニアは、世界的に見ても欠かせない存在となっているが、日本では英語が話せて専門技術を有するバイリンガル IT 人材の慢性的な不足が大きな問題となっている。Earth Technologyは13年1月に設立され、業界最大規模となる約300人のバイリンガルエンジニアが在籍しているのが最大の強み。

サンライズ・キャピタルは、CLSAがアドバイザーを務める、日本の中堅・中小企業への投資に特化したプライベートエクイティファンド。06年に設立され、経営陣・投資先と一体となり、投資先企業の企業価値向上を目指している。また、CLSAのグローバルネットワーク (15カ国、22支店) を活用した海外展開支援に加

え、株式上場支援も強みとしており、設立以来、累計約1000億円を調達し、競争力に優れ成長潜在性を秘めた日本の中堅・中小企業へ新規投資・追加投資含め約30社への投資を実施し、事業継承案件で豊富な経験と実績を持っている。

CLSAは、次世代通信規格「5G」やクラウドサービスなどで今後バイリンガルエンジニアの成長が見込めるとみて同社への投資を決めた。本買収後、Earth Technologyの谷川代表取締役社長は会長に就任し、能代達也専務取締役が同社の代表取締役社長に就任した。そこで、能代社長とCLSAの中俊二CLSAキャピタルパートナーズジャパン マネージングディレクター、黒澤成樹 同アナリストに、投資の経緯と今後の成長戦略について聞いた。

### <インタビュー>

#### 5G時代到来でアフターコロナのビジネスチャンスはさらに拡大

能代 達也（Earth Technology 代表取締役社長）

中 俊二（CLSAキャピタルパートナーズジャパン マネージングディレクター）

黒澤 成樹（CLSAキャピタルパートナーズジャパン アナリスト）

### 同級生の誘いで

—— Earth Technology立ち上げの経緯から聞かせて下さい。

**能代** 「ソフトウェア会社出身の創業メンバーである谷川昭雄（現会長）が、日本には英語が話せてITの専門技術を持つ人材が慢性的に不足しており、日本企業のグローバル化が加速する中で、その需要はさらに高まっているという問題意識を強く持つようになって、バイリンガルエンジニアという貴重な人材を提供することで、社会のニーズに応えたいという思いで2013年1月に立ち上げたのがEarth Technologyです。

私は、小学校から高校まで谷川と一緒に、私自身は高級ヘアサロングループへ入社したということもあって、卒業後7年ぐらいは彼とは会っていませんでした。しかし、ある時東京で会う機会があって、その時に谷川からITと英語をキーワードにSES（システムエンジニアリングサービス）の事業を始めたいから来てくれないかと誘われまして、社会的に意義のある事業だと思い、参画する決断をしたのです。Earth Technology立ち上げの直後でし



能代 達也（のしろ・たつや）

北海道理容美容専門学校卒業。2005年、都内有名高級ヘアサロングループ入社。07年幹部及び店舗責任者に昇進。14年、ヘアサロングループ退社、20年Earth Technology株式会社代表取締役に就任。

た」

## 研修プログラムで人材育成

—— 今は、何人ぐらいのスタッフがいますか。

**能代** 「従業員数は356人です」

—— スタッフは、英語力とSEの技術を持っている人材をリクルートしているのですか。

**能代** 「いや、入社してくる人たちのほとんどはSEの技術を持っていません。語学力を条件に人材を採用して、入社後1~2カ月間の研修プログラムによって基礎はもちろん、実際の実務レベルを想定した研修を行います。基礎知識から習得する研修カリキュラムを用意しておりますので未経験者でも安心して業務に取り組むことができる仕組みを作っているわけです。入社する社員の9割はIT未経験でのスタートですが、多くの社員が最短1カ月で資格取得に成功しています。

当社が行っているサポート対象の資格は、LPI認定資格やCISCOベンダー資格をはじめ各種国家資格に至るまで、幅広く対応しています。サポート対象の資格は、20種類以上にのぼりますが、当社の指定する技術者資格受験にチャレンジし、資格を取得した方に対しては、業界水準を超える手当の支給を行う資格手当制度を導入しています。また保持スキルや資格取得に応じて、様々な評価制度や昇給制度を用意して、ITのスキルを高めると同時に、活躍の場やチャンスを広げていくシステムを採っています」

—— それだけのスピード感で人材を育てられるというのは、御社のノウハウですね。

**能代** 「英語ができる人材はたくさんいますし、一方で、ITができる人材もたくさんいるのですが、両方の能力を持っている人材は少ないというのが現状です」

—— 業績は順調に伸びているのですか。

**能代** 「そうですね。売上高は毎年対前年比140%ぐらいで伸びています」

—— ちなみに年商は。

**能代** 「直近で約18億円です」

## CLSAからの資本参加を決めたポイント

—— CLSAからの資本参加を決めたのはどのような理由からですか。

**能代** 「これまでもいろいろな事業会社やPEファンドから声はかかっていました。そうした中で、谷川から1度会ってみたいかと言われて20年の2月頃にCLSAの方にお会いしたのがきっかけでした。

CLSAにお願いしようと思ったポイントは、これまでの事業形態を変えずにサポートしていただけるという提案があったことがまず1つ。2つ目は、事業としては先ほども申しましたように毎年順調に伸びていましたが、今後事業を大きくスケールしていく中で、谷川と私だけでは足りない資金、経営人材等のリソースについて、CLSAから支援いただくことがお取引先様や、社員にとってもプラスになるという点でした」

## Earth Technologyへの投資の魅力

—— ファンドの側から見てEarth Technologyへの投資の魅力はどのような点にあったのですか。

**中** 「もともとIT業界全般の成長性に魅力を感じていました。バイリンガルITサービスの最大手であるEarth Technologyへの投資機会は、その成長性・安定性から大変魅力的な投資対象だと考えました。私たちは14年6月に、戦略・業務・ITコンサルをワンストップで提供しているペイカレントコンサルティングに投資させていただいた経験があります。今は東証1部に上場して、1500億円ぐらいの時価総額の企業に成長しています。業態は異なりますが、高付加価値人材によるサービス提供という点で同社とEarth Technologyのビジネスモデルには共通点があると考えています。我々の経験を生かせば、さらにEarth Technologyの成長を確かなものにできると感じたことが大きな理由です」



—— Earth Technologyの課題としてはどのような点が挙げられますか。

**黒澤** 「我々が入って、まずご支援させていただくのがKPI（重要経営指標）の管理です。派遣事業は単価と人数と稼働率が重要な3つの指標です。この管理をよりスピーディーに行い、予算とのずれが生じた場合は、何故ずれているのかを分析して、的確な打ち手を打ちます。これを本当にしっかりやるところがPEファンドの1つのバリューだと思っています。KPI分析を素早くできるような仕組み作りを今まさにやっているところです。あと、将来上場を目指す場合、経営体制の強化が重要になりますので、経理、法務、人事といった部門について外部からの人材招聘も進めているところで、CFOについては招聘がほぼ決まっています」

**中** 「現在は約300人態勢ですが、これが将来2倍以上の700人とか1000人になった時に、今の組織のままでは回らなくなります。体制を崩れないピラミッドにしていくことを目指してCFOに限らず、必要な人材リソースについては優秀な人材をEarth Technologyへ投入していくお手伝いをしたいと思っています」

## **5年後には1000人態勢に**

—— 今後の成長戦略についてはどのような青写真を描いておられますか。

**能代** 「今後は未経験者をリクルートするだけでなく、中途採用で英語力があるハイスキルな人材も積極的に採用していく制度を強化していきつつ、Earth Technologyの新たなビジョン・ミッション・バリューを設定していきたいと考えています。

それと同時に、国内事業の拡大については、現在、大阪、札幌に支社がありますが、九州エリア、名古屋エリアからもお客様から要望がございまして、拠点を設けていく方針です。また、社員についても5年で3倍にはしたいと考えております。5年後、1000人の会社になれば売上高も70億円にはできると考えています」

## **セールスフォースのコンサルティングパートナーに認定**

—— コロナ禍の影響はありますか。

**能代** 「今は、IT関連業界は少し混乱している状況にあると思いますが、案件自体がなくなっているわけではなくて、稟議・決裁のところで止まっていたりするケースが多いので、今後必ず動き出すと考えています。また、昨今では多くの企業がデジタルトランスフォーメーション（DX）を見据えて積極的なデジタル活用を推進している背景もあります。したがって、ニーズが動き出すまでにさらにシェアを拡大する体制を作っていくと考えています」

**中** 「まずはSES事業を今まで以上に拡大をするというのがベースです。それに加えて、非常に付加価値が高い新規事業を19年から始めています。それがセールスフォースの導入支援です」

**能代** 「セールスフォースは、顧客管理ソリューションであり、マーケティング、営業、コマース、サービスなどすべての部署で、顧客一人ひとりの情報を一元的に共有できる統合CRMプラットフォームです。パブリック・クラウドサービスの一つであるPaaSでは、セールスフォースが世界シェアNo.1であり、Earth Technologyは19年7月にセールスフォース・ドットコムとのコンサルティングパートナーに認定されました。

コンサルティングパートナーとは、セールスフォース製品の導入・開発サービスをお客様に提供するパートナーとして、セールスフォース・ドットコムが認定するものです」

**中** 「新規ビジネスとして、このセールスフォースとの連携を2本目の事業の柱に育てていきます。さらに、能代社長からもお話がありましたが、今のクライアントにより高付加価値のサービスを提供できるような経験豊富な人材を集めた上で提供していくという川上の領域にも事業を広げていけるようにするための支援を行っていきたいと思っています」



**黒澤** 「Earth Technologyの顧客は、最終的にはネットワーク関連、携帯電話通信会社が多くあります。5G（第5世代移動通信システム）、6Gの普及とともにIT人材はさらに足りなくなります。5Gの製造メーカーは海外企業が多いですから、その機器をインストールしたり、補修したり、メンテナンスしてアップデートしたりというところで、英語が必要になってきます。英語ができるIT人材はますます必要になりますから、そこにタイムリーに大量に人材を提供できる体制を整えれば売上は付いてくると思います」

—— 海外展開も考えていますか。

**能代** 「英語力を生かして海外で活躍したいという従業員は多いですね。そうした希望を実現するために海外事業を展開することは、離職率の低下にもつながりますからCLSAのネットワークも活かす形で今後ぜひ実現したいと思います」

（編集委員 池田耕造）