



株式会社プロフェッショナルバンク

Kazuki Kondo

近藤 主規



3年間積み上げたクライアント企業との信頼関係と、
手を抜かない情報収集の成果が、
求職者の心を前向きにする原動力となった



求人企業への介在価値

経営課題解決のための子会社社長採用

求職者への介在価値

企業へ深く踏み込んだからこそできる
情報提示

Profile

大学卒業後、大手求人広告会社に入社。先輩が起業する際、退社して同行。その後、佐賀県鳥栖の観光協会でアルバイトした後、そこで知り合った人の紹介で転職するも、不況で業績が厳しくなったことで退社。改めて、自分に何ができるのかを問い直して、人材紹介業界へ行くことを決意。プロフェッショナルバンクに入社。福岡支店で地域活性化に注力している。

CLIENT [D社]

創業50年、福岡に本社を構える老舗食品メーカー。地場の優良企業だが、大手企業が類似商品を販売するようになり競争が激化。経営テコ入れのため、社長が代表を兼務する関連会社に新たな社長を迎え、本業に専念できる体制構築を図る。

CANDIDATE [I氏]

東証一部に上場している1兆円メーカーのシェアード会社専務。総務部長時代に全社のリスクマネジメント体制構築に、リーマンショック後はアジア現地法人の立て直しに従事。専務となってからも約100億円の費用削減を達成している

社長の代わりが務まる 経営のプロが必要

D社グループが苦境を抜け出すには、社長が代表を兼務している関連会社K社に新社長を迎えて、それぞれの社長が本社とK社のテコ入れに集中する必要がある。過去3年間で本社と関連会社を合わせて15名の転職に携わってきた近藤は、D社グループの経営課題解決の一手を、そう考えていた。

「K社は大阪にあり、別法人化されてからヒット商品に恵まれたことで、5年で売上額が8倍、年商100億円にまで成長しました。しかし、あまりの急成長ぶりにさまざまな業務が属人化していて、業務フローの良し悪しやレポートラインも不明確でした。ガバナンスが利いていない状態だったわけですから。そこへ大手企業が類似商品を投入してきたことで競争が激化。それまでの勢いは停滞し、ミスも目立ちはじめました」

この状態を打破するため、K社の社長採用を手伝わせてほしいと提案した近藤に対して、D社人事部は快く応じた。それまでの実績はもちろん、同社の課題を的確に分析していた彼の手腕を信頼してもらえたからだ。

ただ、問題もあった。D社には、10年前役員クラスの採用に失敗した苦い経験があったため、同じ轍を踏んでしまうのでは、という不安が経営層にはあったからだ。近藤は、それに対しても手を打つ。10年前の選考過程を詳しく聞き、失敗した理由を推察。その解消法まで提案した。

「D社の社長が、誠実さや真面目さといった人柄をもっとも重視する方だということは、それまでの人材紹介を通じて分

かっていました。それなのに、側近くで社長を支えなければならない役員クラスの採用選考で、社長自身が会って話をしたのは最終選考だけ。これでは、スキルマッチングはできても、相性まではかることはできません。だから、今回は選考の最初から最後まで社長に関わってもらうことにしたのです」

人事部は、この提案も了承し、社長を説得することに力を注いでくれた。これほどまでに人事部が協力的だったのは、近藤が、それまでの人材紹介一つひとつを大切に、全力を注いできたからこそ。言い換えれば、彼が3年間示し続けた“姿勢”が、この案件成功のポイントだといえるだろう。

I氏の気持ちに配慮して、 社長に東京までご足労願った

I氏は、1兆円企業のシェアード会社専務であり、近藤が接触を図ったときは、数カ月後に任期満了を迎えるというタイミングだった。ただ、62歳という年齢もあり、任期満了後は引退も視野に入れていて、転職については「もし、私を必要とする会社があれば検討してもいい」といった程度でしかなかった。

「非常に真面目で、 unnecessaryなことは口にしないタイプの方でもありました」

ポツリポツリとI氏の口をついて出てくる言葉は、D社やK社に関する質問だけ。その内容は多岐にわたり、事業分野や創業からの沿革、社長や経営陣の考え方まで事細かく聞かれた。近藤は、そのすべてに答えることにだけ徹した。

「ビジネスパーソンの大先輩であり、経営のプロでもある方に対して、私が偉そうに語れることはありません。それに、こちら

からD社への転職を勧めるようなことをすると、この方の心は閉じてしまう感触もあったのです。だから、それまでのD社との付き合いで得た知識を総動員して、Iさんが知りたい情報のすべてを提供することだけを考えました」

そのスタンスが功を奏して、D社との面談に応じてもらえた。ここで、近藤は次なる一手を打つ。社長自ら、福岡からI氏が暮らす東京まで足を運んでいただくことと、その席は面接ではなく面談としてもらえるようお願いしたので。

「転職に積極的ではないI氏に福岡まで来ていただくのは難しいと考えました。また、最初是对等な面談の場として、互いに人となりを確かめる機会にした方が好結果に結びつくとも。お二方とも誠実で人間性を大切にしているので、一度会って話し合えば分かり合えるという手応えがありました」

この予想は見事的中する。初対面で好感触を得た2人は、2回目の面談で、具体的なビジネスの話をする事で合意した。場所も、I氏に職場の具体的なイメージを持ってもらうためにK社へ移し、社長も同席して経営課題について深い話し合いを持つことができた。

「このまま選考は順調に進み、I氏はK社の社長に就任しました。抜本的な改革はこれからですが、D社の社長との相性もよく、課題解決に対しても前向きな気持ちで決断いただけたので、必ずや良い結果をだしてくれると信じています」

受賞ポイント

長い時間をかけて、少しずつ築き上げた信頼が、 案件成功へと結びついた

一つひとつの人材紹介を誠実、丁寧に手掛けてきたことでクライアント企業の絶大な信頼を獲得していた。それが、今案件で選考の初期段階から社長を巻き込む力になっている。同時に、3年間積み上げてきたクライアント企業に関する詳細な情報や知識が、求職者の心を前向きに変える鍵にもなっている。

求職者の気持ちに配慮した 丁寧な選考過程を実現

転職に対してそれほど真剣に考えていない求職者の気持ちが閉ざされないよう、かつ少しずつ前向きなものになっていくよう、最初の面談からクライアント企業を交えた数度の面談に至るまで、きめ細かな配慮をしている。その丁寧なアクションの一つひとつが、クライアント企業と求職者の出会いを良いものにした。

Winner's Voice

👑 明日から使えるナレッジ

一つひとつの案件に対して、求人企業や求職者が、「そう考える背景」にまで踏み込んで情報を集め、その思いに応えようとする力とを尽くすことで、次のお話をいただけます。その繰り返し、今回のような大きな案件を乗り越えることに結びついていくのだと思います。

👑 自分自身のターニングポイント

新卒で人材業界に携わったものの、自らを過信したため紆余曲折を経ることに。30歳を前に自分が何をしたいのか見つめ直す機会を持ったことで、今の会社に着任してもらえたと思っています。おかげで仕事へのモチベーションは人一倍高いと自負しています。

👑 今後のビジョン

人に喜ばれる仕事をしようと、この世界に入りました。その思いはこれからも貫いていきます。また、地方にいても、求人企業の社長を巻き込んで会社全体に良い影響を与えていける、今回のような仕事ができるのだということを伝えていきたいと思っています。