

株式会社クライス&カンパニー

棚澤 啓介

求人企業への介在価値	事業にイノベーションや新たな変革をもたらした人材の採用
求職者への介在価値	本人の幸せを捉えた転職支援

経営課題を起点とした人材提案 社長経験者のキャリア集大成に、誠心誠意寄り添う

CLIENT [E社]

CRM(Customer Relationship Management)の企画、コンサルティング、システムの提供を行う会社として、業界トップシェアを誇る上場企業。CRMソリューションにおいて成長を遂げているベンチャー企業。



CANDIDATE [L氏]

ウェブシステムのセールス経験を経て、CRMパッケージソフトを扱う上場企業に入社、同社のセールス、コンサルタント、プロダクト企画開発のマネジメントに従事した後、代表取締役に就任。赤字企業のV字回復、大規模な組織改革、ヒット商品の創出を手掛けってきた人物。

企業のビジョン実現に向け 構想を具体化するための人材を発掘

当初、契約を締結していなかったE社であったが、棚澤は同社の人事責任者とは面識があり、人事・組織面に始まり、果ては経営課題に至るまで、幅広い相談を受ける関係性にあった。同社の代表は、CRMシステムのマーケットの裾野を広げ、“ユーザーが独自でCRMを展開していくことができる世界を実現させたい”という明確なビジョンと、それを具現化するための構想を持っていた。しかし、現在はそのための“マネジメント人材”が不在。すべてのセクション・サービスを俯瞰的・総合的に見ながら、組織横断型でサービスを構築し、さらに構造改革、組織マネジメント、メンバー育成を実現することのできる人材を必要としていた。

このような課題の片鱗を、人事責任者から相談を受けていたタイミングで出会ったのがL氏であった。前職では、社長直々のヘッドハンティングを受け、CTOとして入社。責任者として任せられていた大規模プロジェクトを無事遂行し終えたところであり、新たな機会を見据え、情報収集を始めている。当初は、“明確なビジョン”があったわけではなく、“キャリアの集大成”として、今後の可能性を広く検討していたという。上場企業での経営者経験もあるL氏には、社長としてのポジションで、いくつも声が掛かっていたが、“経営者”としての道を進むのか？これまでの経験

をもとに、“現場”的責任者としてビジネスの舵を取るのか？自分が何をやりたいのか？漠然と迷っていたのだ。

ビジネス人生をかけた集大成に 真摯な気持ちで求職者に寄り添う

これまで経営者として多くの経験を積んできた秀逸人材であるL氏に、棚澤は少しも怯むことなく、まっすぐに向き合った。まずは、「ビジネス人生をかけた集大成として、何を実現したいのか？」を、一緒に整理し、方向性を具体化するための時間を持った。その中で、社長としての道ではなく、これまで培ったCRM領域の専門性を活かし、“ビジネスの現場で貢献していきたい”という方向性が明確になった。「自分はただ話を聞いていただけ」と棚澤は語るが、コンサルタントとしてしっかりと寄り添い、真摯な気持ちで向き合ったことで、L氏の気持ちが整理され、将来の方向性が固まったのだ。さっそく複数の企業を選定したが、まさにE社にはL氏が活躍できるフィールドがあるのではないか？と棚澤は感じ始めていた。

経営陣を巻き込んだ 選考プロセス最適化

棚澤がL氏と初回面談をした時には、既に2社ほど、経営者ポジションにて最終選考段階の

案件があり、同氏の希望する転職を叶えるためには、選考を急ぐ必要があった。そこで、未契約であったE社に対し、まず打診してみたところ、即刻、L氏の価値を高く評価。ポジションは顧在化していないものの、コンフィデンシャル案件として進めることとなった。その後順調に話が進み、3日後には代表との面談が実現する運びとなつた。初回の社長との面談では、企業の理念、ビジョン、経営課題について、深い領域まで話がおよび、その場で、期待値のすり合わせまで実現することができた。双方の距離が近づき、棚澤は大きな手応えを感じていた。

しかしながら、同社は、直近の業績の伸長ではなく、これまで培ったCRM領域の専門性を活かし、“ビジネスの現場で貢献していきたい”という方向性が明確になった。「自分はただ話を聞いていただけ」と棚澤は語るが、コンサルタントとしてしっかりと寄り添い、真摯な気持ちで向き合ったことで、L氏の気持ちが整理され、将来の方向性が固まったのだ。さっそく複数の企業を選定したが、まさにE社にはL氏が活躍できるフィールドがあるのではないか？と棚澤は感じ始めていた。

最終面談では、事業や価値観も含めてすり合せることができ、社長はその場で「ぜひお力を貸していただきたい」と意思を表明。L氏も「御社のお役に立ちたい」と涙ぐみながら本心を伝えた。

KEISUKE TANASAWA

PROFILE

大手情報サービス会社にて新卒採用担当、人材採用コンサルティング会社にてコンサルタント・企業経営を経験。その後、上場企業の人事責任者、ネットベンチャー企業を経験し、現在はエグゼクティブ層のヘッドハンティングに従事。



受賞ポイント

●経営陣を巻き込み、ハイクラス採用を実現

企業の経営課題解決を実現するためにポジション創出を提案。さらに、経営者クラス人材のマッチングという難易度が高く、慎重にならざるを得ない案件にも関わらず、経営陣を巻き込みスムーズな決定を実現した。

●心から納得できる転職サポート

「真摯に求職者に寄り添う」スタンスが社長経験者というハイクラス人材の信頼を獲得し、ビジネス人生の集大成としての転職を実現。求職者の想い、価値観を理解した上でアドバイスが納得感のある意思決定をサポートした。



明日から使えるナレッジ

「他人と過去」は変えられないが、「自分と未来」は努力で変えられる。信じて日々の小さな積み重ねを大事にしています。ちなみに、今でも若手社員とローブを行っています。

自分自身のターニングポイント

多くのトライと多くの失敗をしたことです。一つの成功の裏にはたくさんのチャレンジと失敗があります。樂をせず常にチャレンジする姿勢こそが成功を生むのです。現職に転職して1年。もっと楽なやり方があるとは思いますが、樂をしていい結果はでない。量より質、とも言いますが、私自身は“量”を大切にしたい。

今後のビジョン

これからも、当たり前のことを当たり前にするだけです。“企業の成長”と“個人の幸せ”を、点と点で結ぶのがコンサルタントの価値。コツコツと業界全体の価値を高めていきたいですね。