



古田英明氏

企業に幹部役職員候補の人材を紹介する縄文アソシエイツは1996年の設立。古田氏は53

古田英明

縄文アソシエイツ社長

100人の社長を誕生させた 凄腕ヘッドハンティング

「普通の仕事への向き合い方も変えなくてはいけませんね。」
小笹 仕事はやらされるもの、義務感ではなく、これからの時代は、「遊び心と学び心が成果につながる」という発想も必要

視野狭窄状態になったりしたとき、視野を広げてみるのが大切です。例えば、地球儀などを眺めることで、自分の悩みの小ささに気付くことがあります。

だと思えます。これこそがわれわれの提唱する「遊・学・働」の融合です。私たちは「労働は苦役である」というパラダイムに慣れ親しんできましたが、この固定概念を疑い、「仕事」は「遊び」と「学び」の要素を多分に含んでいると実感しています。「やらさる感」という精神性ではなく、「遊」「学」「働」の融合状態から、質の高い仕事を生み出していきたいですね。

年増玉県に生まれ、東大経済学部を卒業後、神戸製鋼所、野村証券、米国ヘッドハンティング会社のラッセル・レイノルズ入社を経て創業した。その実績から「陰の人事部長」と評した新聞もあった。これまでにスカウトした人材は1200人を超える。この中から株式公開企業の社長

になった人は約30人、未公開企業を含めると100人を超えるという。

人材ビジネスの世界は、このところの景気悪化の影響を受けて各企業が採用を絞り込んでいるため、厳しい状況になっている。だが古田氏の強気の姿勢は変わらない。

「確かに人材ビジネスをピラミッドで表わすとしたら、面積は小さくなって売り上げが10のものが6くらいになっています。しかし、5千万〜6千万人いる日本のビジネスマンのうち上位5%くらいを対象としているヘッドハンティングの世界は、よりエッジが立つて存在感が増してきた感じですね。厳しい時代だからこそ企業は本当に必要な人材しか採用しません。今は通常なら絶対に出てこないような人材が市場に出てくるし、ヘッドハンティングでは年収を下げて動く人は少ないので、業界全体の売り上げの落ち

込みに比べれば、多少は救われています」

大手の合併などで、その企業を背負って立つ気概を持っていた人材が、今は耳を傾けてくれるようになったと古田氏は言う。ヘッドハンティングの場合、在籍する企業の中核を担っている人たちが対象なので、アプローチの際には収入やポジションではなく、その人の心に訴えかけるものが必要となるといいます。

「今の会社が嫌になって移るのではなく、意気を感じてとか、志を持つての転職になります。あなたの人生にどう決着をつけるのですかと、動く方の人生観を問うようなアプローチの仕方をするからです。その人が動くことで、スカウトした企業、大げさに言えば、行かれた先の産業構造が変わるといったこともあると私は思うのです」



仕事に臨む心構えのひとつに古田氏はこう考えるという

依頼者とヘッドハンター、
候補者の思いを重なる

かつて零戦や隼を設計した技術者が、戦後自動車産業に移ったことで、産業のレベルが上がった。同じように、現在、グローバル化が進む外食産業にはそれを担う人材が手薄なので、電機業界などでグローバル化の尖兵として活躍した人材をスカウトし、今度は日本食のグローバル化にチャレンジしてもらおう、といったことが行われているという。スカウトする人材のレベルはビジネスマンとしてのレベルが高い人たちだから、声を掛けるヘッドハンティング会社の人間も当然それなりのことが求められる。

「依頼企業のトップに代わって人材をスカウトするのだから、私たちが自身がこの人なら人を引き付けられると思ってもらえなくて、この仕事を続けていられません。われわれの仕事で依頼者となるのは代表権者の方

ちです。だからまず、このトップの方たちならスカウトしようとしている人材を引っ張れると思える魅力があることも大切です。このトップと私たちの思い、候補者の思いが重なった瞬間に話が決まるのだと思います」

日本で縄文アソシエイツと同様の仕事を展開している会社は他にもあるが、古田氏に言わせれば本来のヘッドハンティングとは言い難いところもあるという。

「仕事をしていてバッテリーするのは、外資系のファームが多いですね。ヘッドハンティングを標榜する会社の中には、転職意向のある方に、手持ちのこんな案件はどうですかと勧めることがあると聞きます。それだとファームハンティングやレッグハンティングになっちゃまう」

縄文アソシエイツがこれほど思った人材に声を掛けるのは、少なくとも最初に会ってから3年くらいたった頃という。その

間、半年に1回くらい会って、経過観察を行い、相手の仕事ぶりを眺める。そうすることで、本当に仕事ができる人材かどうかの見極めをするのだ。さらに転職後も、3年とか5年といった時間をかけてフォローし、その企業にうまく溶け込めるようにサポートなどを行っている。だからこそ「日本一高いフィーをいただいている」(古田氏)と言えるのだらう。縄文アソシエイツの料金形態は、900万円(着手金、中間金、成約金)プラス、スカウト人材の年収が2千万円を超えれば、その超過額の45%が成功報酬となる。仮に3

千万円で決まれば、合計1350万円になる計算だ。

「その方たちとは5年、10年の息の長いお付き合いをします。だから当社も送り込んだ相手企業も含めて責任があるので、日々の継続性だけでなく、長い時間軸での継続性を大切に考えています」

「日の丸ヘッドハンティング会社」として、創業してからもうすぐ15年。「価値ある出会いを無数に創り、すべての人が働くことの素晴らしさを実感できる社会の実現に貢献する」という経営理念を掲げた人材アブローチを続けている。

ブランドの枠を超え、
日本発を世界に発信

寺田和正 サマンサタバサジャパンリミテッド社長

華やかなデザインながら2、3万円と若い女性でも手の届く価格帯。女性の憧れの海外セレブラがモデルを務める広告。主

力の「サマンサタバサ」のバッグは、女性心理をくすぐる巧みな戦略で人気を集める。海外ブランドの指定席だった百貨店など