

昨年、リクルートエージェントの1000名近い営業マンの累計トッププレイヤー上位者として表彰を受けた田畑晃子さんが2009年2月起業をされた。これまでの人材紹介とは異なる視点に立脚したサービスを目指しているその内容を伺った。



田畑 晃子

Akiko
Tabata

株式会社Keep in touch 代表取締役社長

隠れたビジネスの力を 等身大で表出するのが 私の価値

「企業に対しては、経営課題を深い部分で理解し、求人あるなしに関わらず各社のニーズに合った人材の提案を行っています。個人には、ご本人も気づいていないような潜在的なビジネスの力をくみ上げていきます。時には2時間をかけてヒアリングしていくこともあります。このようにして、

人材紹介を通し、企業と個人をつむぎ未来を創る役割を担いたいと考えています。」

このスタンスを貫くことにより、田畑さんの成約率は約8割を誇る。どのようにすればここまで驚異的な成約率が出せるのか。ケーススタディを紹介してみよう。関西の印刷機器の商社が輸入シナジードアクセサリー関連の新規事業を立ち上げるようになった。アクセサリー販売のノウハウのないこの商社が、東京都内

に開店するSHOPの企画運営者を探していると相談を受けたものの、当初、田畑さんはこの案件はスムーズには進まないと考えた。企業側が求める、アクセサリーをカスタマイズする能力、新規の店舗を運営する能力、この両方を兼ね備えた人材はそういないと感じたからだ。

しかし、実際には田畑さんは短期間での成約を達成する。紹介した人材はこれまでの転職8回の30代後半女性。業種は、

電気メーカー・学校関連・ファッション・インテリアと一貫性がなく、業種も販売員・コーディネーター・事務とばらばら。この条件を見て積極的に紹介しよう、と思えるコンサルタントはあまりいないだろう。なぜ、成約できたのか。

「短時間のヒアリングだと、特に転職回数が多い方の場合、経歴の細かい部分が見落とされがちです。私はそうならないよう時間をかけて丹念にビジネスの力を掘り起こすこと

に気をつけています。例えば、このSHOPで販売されるアクセサリーにはカスタマイズが求められるのですが、彼女のインテリア業界でのコーディネーター経験のスキルが活きたと考えました。また、ファッション業界にいた時には有名ブランドの店長経験があり、新たな店舗の企画運営者としては適任だと考えたのです。彼女が経験していたブランドとアクセサリーは共に20〜40代の顧客が中心で、ターゲットも一緒ですよ、というの大きな説得材料になりました。」

「個人も企業もおつきあいしているのは、口コミのご縁によるものがほとんどです。例えば、こんなことがありました。ある業界で経験を積んできた

経営戦略の領域にまで 広がるビジネスフィールド

方と先日お会いしたのですが、同業では求人がほぼ皆無という状況だったんですね。そこで、その方の持っているビジネスの力を丁寧に拾い上げていった結果、他業界でその能力を活かせると考えました。あるかないか分からない状態で、あの企業が良いのではないか、この企業があり得るのではないかと、と二人で想像しながら企業名をどんどんあげていって、たまたまその何社かに私の知り合いがいちゃったんです。ビジネスではなく、お酒を一緒に飲んだくらいだったんですけど(笑)。」

「個人に対してのスタンスと同様、企業に対しても「ビジネスの力」を棚卸しを行う。それにより、採用の枠にとどまらず、経営戦略の領域にまで田畑さんのビジネスフィールドは広がっている。「私の場合、オーナーや経営者の方と直接お話しする機会が多いので、自然にこのような相談が増えてきました」。そして、経営課題に踏み込んでいくからこそ、求人あるなしに関わらずその企業の未来に役立つ人材がいれば積極的に提案することができるとだ。」

「幹部クラスから若手メンバーまで問わず、今でもこまめに連絡をとりあっています。ランチやディナーと一緒に行く方々も多数います。社外に飛び立っていく者も応援してくれる、そんなリクルートエージェントの社風の魅力を外に出て再認識しています。」

個人の隠れたビジネスの力を 等身大で表出し、 出会いをプロデュースする。

これが私の価値だと考えています。



田畑晃子(たばた・あきこ)

●PROFILE

1992年、株式会社リクルート人材センター(現リクルートエージェント)入社。主に法人向け採用コンサルタントを経験。営業担当時代には、年間MVP等連続して多数受賞。トッププレイヤーとして殿堂入り。組織長として各業界の営業部門統括後、株式会社リクルートエグゼクティブエージェント業務。経営者と経営幹部間のコミュニケーション支援、人材戦略コンサルティング、全社営業担当及びマネージャー教育を行う。
2009年2月株式会社Keep in touch(キーブインタッチ)設立 代表取締役就任。

株式会社Keep in touch

設立:2009年。所在地:東京都港区青山。
若手を含む次世代エグゼクティブサーチ事業、経営・事業課題からの採用アドバイザーを展開。採用・転職を通じ、人と企業の大切な思いを実現できるような1人では出来ない「気づき」、これまでにない「出会い」をプロデュース。 <http://kitkit.jp/>