

第 43 話 寂しい現実

キャンディデイトが弊社の HP を知るきっかけはさまざまです。適切なキーワードで Web 検索エンジンで見つけたり、友人に紹介されたり、最近載せていただいた雑誌のように、雑誌でご覧になったり。そんなキャンディデイトとお会いする前に、お互いの貴重な時間を節約するため、我々は事前に頂いた業務経歴書に目を通してからお会いするようにしております。一方、キャンディデイトには弊社の考え方や理念をあらかじめご理解いただき弊社のことを説明する時間を省くため、HP の転職相談(コラム)や皆様も声を是非事前に読んできていただきたい旨をお願いしております。

正直申し上げますと、優秀な人材の中にも、「どうせ紹介会社はどこも同じで、案件だけ紹介してくれば、あとは自分で判断してどこに入社するか自ら決める」、「まともな紹介会社がほとんど無く、コンサルタントに何も期待していないし期待できない」といった考えから、弊社について形ばかりの予備知識だけで来られるケースがあります。そのため、人によっては最初の 30 分以上は弊社の説明と転職のリスク等…の話を見せていただくことが多いです。その過程で、弊社の理念やサービスについて徐々に理解されるにつれ、キャンディデイトご本人の態度や顔つきがどんどん変わっていき、予想以上の期待感にびっくりされるケースも多いです。

それでは何故このような流れになったのでしょうか？それはキャンディデイトがそれまで会ってきた多くのサーチコンサルタントやヘッドハンター、紹介業のコンサルタントがキャンディデイトを十分理解することもなく、自分達の都合や論理で現在持っている在庫案件をただ単に「これはどうですか？」「これはお勧めですよ？」と一方的に出してくるだけであり、場合によっては応募を強要したりするケースが多かったからではないでしょうか。つまりそれは、キャンディデイトの悩みや相談事を根本的に解決するものではなく、ある方向へ誘導したり、データベースからマッチングした案件をただ単に右から左に出して気に入れば面接をセットするという単純な流れ作業に徹しているからに他なりません。こうした会社やコンサルタントがあまりにも多いために、キャンディデイトは、コンサルタントに期待するのは空しいこと以外の何ものでもない現実を見てきたからだと思います。

では、キャンディデイトにとって弊社のようなコンサルティングは必要ないのでしょうか？キャンディデイトにとって、転職におけるリスクや問題点をすべて自らプロアクティブに把握し、それらを回避することは至難の業です。クライアントの客観的なデータは上場企業であれば Web で調べて分かりますが、本当の中身(マネージメントにどんな人がいて、その力関係がどうなっているのか、会社のカルチャーはどんなものか、意志の決定はどう行なわれているのか、等…)は入社してみないと分からないのが現状です。これでは、転職は一種のギャンブルになってしまいます。優秀なキャンディデイト(優秀なのは仕事の処理能力や人間的なスキルや人柄)であることと、転職に対する経験やスキルが豊かであることは別問題であり、失敗しないとは断言できません。体の調子が悪い時には医者が適切なアドバイスをするように、法律に関する問題では弁護士に助けていただくように、失敗しない転職をするためにはしっかりしたプロの転職コンサルタントが必要なのです。にもかかわらず、世間一般の常識では、先ほどのように「どこも同じような無責任な会社が多い。コンサルタントは頼りにならないので、案件だけ紹介してくれればそれでいい」といった考え方が大勢を占めているようです。

これはある意味事実に近いと思いますが、弊社は声を大にして言いたい。「一度、相談に来られれば、信頼に足る会社は少なくとも一社は存在する」という事実はご理解いただけたと思います。上述の状況に出合うたびに、この業界はこれでいいのか？今後どうなってしまうのか？と寂しい気持ちになるのは私だけでしょうか。可能な限り、希望の一矢を世に放っていきたくて考えています。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰