



経営人材を大企業に送り込み、多額の報酬を受け取る。ビジネスライクなドライな世界にも思えるが、舞台裏には地道な人間くさい物語もある。人や企業に長く寄り添い、時には親友や家族のように付き合い合う。「伴走者」の一面もハンターたちは持つ。

2009年春、美しい砂浜が続く千葉県九十九里海岸沿いで、2人の男がドライブに興じていた。スギホールディングス（HD）の社長などを歴任した榎田直氏と、今は日系サーチファームの兆（大阪府）で代表取締役を務める近藤保氏。2人にとっては忘れられない日だ。

「この案件はちょっとリスクが大きいな」。出合いは04

最適な職場をともに探索

トランコム 清水正久 取締役最高顧問④とA I M S インターナショナル ジャパンの大松尊氏

キャリアに寄り添う伴走者



兆の近藤保代表取締役



年。近藤氏がまだ、別の日系ファームである縄文アソシエイツ（東京・港）に在籍していた頃だった。関西のあるオナー系企業から舞い込んだ社長のサーチ案件だが、その企業は当時、経営が厳しい状況にあった。

万が一、会社が破綻など予

れば、候補者の人生を潰してしまうことになりかねない。ファームの同僚たちが距離を置く中で、血気盛んな近藤氏はこの案件を引き受けた。白羽の矢を立てたのが榎田氏だ。赤字のスターバックスコヒージャパンを最高執行責任者（COO）として黒

字転換させた実績があった。「1人の男の力で企業がどれだけ変わるか見たかった」。近藤氏の期待に応える形で、榎田氏は数年かけて、この企業の業績を劇的に改善させた。2人で取り組んだ仕事は成功した後、榎田氏が九十九里にドライブに誘った。「仕

制を見直すことがある。例に

もれず、榎田氏も会社を去らざるを得なくなった。「僕が何とかしますから」。相談を受けた近藤氏は自分が持つネットワークをフル活用し、時に顧客とぶつかることも辞さず、榎田氏が輝ける場所を探すために走り回った。

その後、榎田氏はスギHDに転じて社長を7年務めた。「付き合いのあったヘッドハンターは何人もいるが、案件が終われば、もうそれっきり。タイミングをみてフォローしてくれる近藤さんには安心感があった」と話す。一方の近藤氏はハンターの仕事をこう語る。「信頼できる人や企業にずっと寄り添う伴走者のようなものでしょう」

約20年間、業績を拡大し続けてきた名古屋の物流大手のトランコム。A I M S インターナショナルジャパン（東京・港）の大松尊氏エクゼクティブコンサルタントが20年近く、二人三脚で成長をサポートしてきた。

トランコムは時代に合わせ新しいサービスを次々と打ち出す一方、社内だけでは限界を感じていた。株式を店頭公開した1995年には外部

人材を受け入れ始めた。当時、人事などを担当していた清水正久取締役最高顧問は店頭公開に際し、必要だったシステム関係に知見の深い人材を探していた。自身の人脈を頼りに社内の反対を押し切る形で旧知の人を招いた後に感じた。「やっぱり外の血を入れないといけんわ」

その後、トランコムは02年に上場した。当時は珍しかった物流業務を一括受託するサード・パーティー・ロジスティクス（3PL）事業を始めなど、どんどん事業を領域に広げていった。

そんな拡大期の00年代半ばに大松氏とトランコムは出会う。清水氏から会社について聞く中で、「非常に長期的なことを考えて動いている」と感じた。成長のためには積極的に外部の風を取り込む。ただ、重視するのは能力や経歴だけではない。清水氏はこう考えた。「ウチの考え方や社風を本当に理解してくれる人を連れてきてほしい」

この意識は企業が目を向けるべき重要課題の一つだ。外部から人材を招いても、会社の理念などに心から共感できなければ、長い時間の中で職務や待遇の面でズレが生じ、心が会社から離れてしまう。一方、ハンターにとって

は、自分自身が顧客のことを真に理解しなければならぬという難しい問題も出てくる。

こうした依頼に大松氏は応えた。足しげく通い続けて様々な社員から話を聞き、トランコムの理念を吸収することに努めた。成果は大松氏が08年に連れてきた恒川稔取締役シニアアドバイザーが、3月まで社長を務めたことなどが証明している。清水氏は回想する。「ウチのことを正しく伝えてくれる人は誰かを考える。ハンターではこういう仕事は大松さんしかできなかったと思う」

ヘッドハンターは候補者や顧客となる企業の将来も左右する仕事だ。時に関係者の板挟みに直面することもある。目先の利益にとらわれずに思い遂げ、未来をつくっていくか。この先、日本市場でも出番が増えていく中で、ハンターたちに突きつけられる永遠のテーマとなる。

（湯前宗太郎）