



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ヘッドハンティング

5

初めてヘッドハンターと呼ばれる種類の人に会ったのは2年前のことだった。ある日の夕方、仕事
 が一段落しメールの整理をしていると、自分のデスクの電話のラインが光ったので受話器を取った。
 “Hi, Mr. Watanabe, my name is John Smith, working for an executive search company. Would you be
 interested in looking for a new opportunity at another firm?” — はっきりと覚えていないが、確かそういつ
 たような内容のことを言っていた。ただ特に驚くようなことではなかったもので、そのときは素早く個人の携
 帯番号を伝え、帰宅後、その晩に彼とゆっくり話した。

10

渡辺は、現在の自身の職場環境や自分に与えられている職務、報酬、責任に特に不満はないので
 積極的に転職は考えていないことをはっきり伝えたが、先方は「それでもいいから一度顔合わせがてら
 会ってちょっと話さないか？」ということだったので、数日後の業務終了後、会社近くの高級ホテルのラ
 ウンジで会うことになった。

15

一杯1500円のコーヒーを飲みながら、「人を探しているのはABC証券であること、経験10年以内
 の中堅プレイヤーを探していること」などを教えてもらい、また「可能性は限りなくゼロに近いだろうが、
 もし気が変わったら連絡してくれ、同時に、他にもし誰かいい人を知っていたらぜひ紹介してくれ」と丁
 寧な、しかししっかりとした口調で言われた。一番気になる報酬条件は話に出なかったが、「待遇はfair
 だから心配いらないよ」ということだった。まあ先方も、自分の昨年の報酬のたまかな見当はついてい
 るのだろう。

20

いずれにせよ、今年転職するつもりがなくても、自分の存在をこうやってエージェントに認識しておい
 てもらうことは大切であり、これは良い機会だ。いつの日か頼らなくてはならない時が来る可能性もシビ
 アに考えておくべきだし、そうでなくても今よりいい話があったときは是非教えてもらいたいね。

25

本ケースは慶應義塾大学ビジネススクールの大藪 毅とMBA卒業生が取材をもとに作成したものである。社名や人名およ
 びその発言・行動については特定を防ぐため変更している部分がある。なお、その内容に関して組織や個人のあり方や
 行動については是非を問うものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学
 ビジネス・スクールまで（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@
 kbs.keio.ac.jp）。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、
 スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）に
 よる伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は<http://www.bookpark.ne.jp/kbs/>から。

30

Copyright © 大藪 毅（2021年10月作成）