

渡辺 秀和

株式会社コンコードエグゼクティブグループ
代表取締役社長 CEO

ビジネスリーダーが集まる キャリアプラットフォームの実態

東大・京大卒などの名門大出身者やコンサルファーム出身者が、続々と相談に訪れるコンコードエグゼクティブグループ。代表取締役社長 CEOの渡辺秀和氏に、事業展開と組織運営の方針などについて話を聞いた。（聞き手・大西茂樹編集長）

人材紹介の特徴を教えてください。

コンサルティングファーム、投資銀行やPEファンド、グローバル企業、ネット系を中心とするベンチャー企業への人材紹介に高い実績を持ちます。紹介する人材層は、事業会社のCXOやコンサルファームのパートナーなどの経営幹部から、マネジャー、第二新卒まで多岐にわたります。

相談者に対する支援で重視しているのは「キャリア戦略」を軸としたカウンセリングです。目指すゴールであるキャリアビジョンを策定し、それを実現するためのステップをどうつくっていくのかを一緒に考えていきます。今のスキルを活かして転職し、年収が上がれば良いという考え方ではありません。

また、私たちは、相談者が当社経由で内定を獲得した場合に、その話を無理に勧めることはありません。むしろ、自主応募や他社経由の内定でも、より良い話であればそちらをお勧めしています。短期的な業績に

とらわれずに、誠実な支援を行うからこそ、相談者から信頼を寄せていただくことができます。相談者と“長期的で誠実なお付き合い”をして、粘り強く支援していくことを会社の方針として徹底しています。

そのような支援を続けてきた結果、相談者から家族や兄弟、友人などに当社への相談を勧めていただけるようになり、優秀な人材に自然と集まっていたけようになりました。相談者の6割以上が東大や京大、



一橋大学卒。三和総合研究所戦略コンサルティング部門等を経て、ムービンストラテジックキャリアで5年連続 No.1 キャリアコンサルタントとして活躍。2008年コンコードエグゼクティブグループを設立し、代表取締役社長に就任。2010年日本ヘッドハンター大賞 MVP 受賞。コンサル業界、ファンド、外資系企業幹部、起業家などへ1000人を超える転身を支援。著書に「ビジネスエリートへのキャリア戦略」(ダイヤモンド社)。同書は東京大学で開講されるキャリアデザインの授業の教科書に指定されている。

早大、慶大などの名門大学の出身者であり、マッキンゼーやBCGなどのコンサルファーム出身者（ポストコンサル）や投資銀行の出身者が集まり続けるキャリアプラットフォームが構築されています。

クライアント企業に対しては、どのような支援を行っていますか。

当社にはビジネスリーダーやそれを目指す優秀な相談者が集まる構造が整っていますので、経営者や幹部候補人材を求めるクライアントからは、質・数ともに評価をいただけているようです。経営者人材を紹介させていただくことで、クライアントに新しい事業が立ち上がることも珍しくなく、企業の成長に大きなインパクトを生んでいます。また、当社が紹介する人材は、自分の人生において次ステップがどのような意義があるのかを腹落ちさせた状態で転職します。そのため、モチベーションが非常に高く、その点でも紹介先の企業から喜ばれています。

さらに、求人依頼を受けるだけでなく、採用の企画段階から相談にのらせていただくことも多々あります。採用企業の魅力の伝え方、採用ターゲット層の選定など、人材市場の動向を踏まえて様々な角度からアドバイスしています。クライアントの採用プロセス全体に深く関わっていくことで、採用力が格段に上がり、これまでとは別次元の採用を実現している企業もあります。

私たちは競合他社の年収水準なども把握しているので、「その条件では採用が難しい」と情報提供したり、クライアント各社の代表やキーマンに対して他ではできないような踏み込んだ内容のインタビューを行い、当社のウェブサイトに掲載してPR



エグゼクティブが安心してキャリアの相談をできる重厚なオフィス

したりしていることも好評です。

会社設立から順調に事業の拡大が進んできたように見えます。

最大のポイントはエグゼクティブコンサルタントの採用と育成に注力してきたことです。確かに当社には他の人材紹介会社でトップクラスの実績をあげてきた人材やBCGやプーズなどのコンサルファーム出身者も数多く入社しています。しかし、実態としては何よりも志向や人物面を重視した採用を行っており、人材業界やコンサル業界の出身であることは問いません。第二新卒もいますし、新卒も採用しています。

そのため、社員の育成には特に力を入れています。人材紹介の経験者でも未経験者でも最初の1カ月はみっちり研修を受けてもらい、コンコード流のキャリアコンサルティングを身に付けてもらいます。相談者のキャリア戦略をどのように考えていくのか、クライアントの採用活動をどのように支援するのかなどの一連の具体的なノウハウが学べるように、膨大な量の研修資料に基づいて一つ一つ丁寧に扱っています。

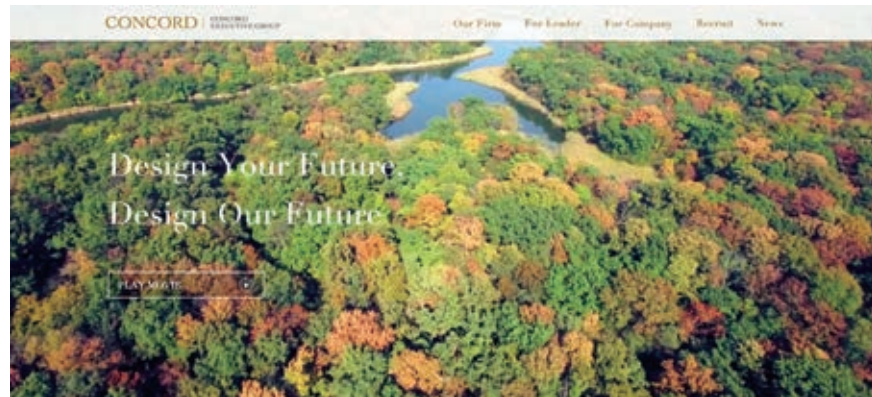
人材紹介の未経験者がすぐに結果を出すのは大変だと聞きます。

当社では、人材紹介の経験者、未経験者を問わず、結果を短期的に求

めることは一切ありません。担当している相談者がすぐには転職しないこともありますので、早期には売上があがらなくても、何の問題ありません。逆に、入社後すぐに売上をあげるコンサルタントもいますが、だから評価するということもありません。あくまでも相談者にとってベストな支援をすることが求められ、結果ではなくプロセスこそが重視されます。

他の人材紹介会社との違いの一例を挙げるとすれば、多くの紹介会社ではリクルートやビズリーチなどが提供している求職者データベースを利用していますが、当社では利用していません。相談者からの紹介、当社ホームページや当社の書籍を読んだ方などを中心に、多くの相談者がいらっしゃいますのでスカウトメールを送る必要がないからです。また、スカウトメールを送る業務はコンサルタントにとって負担が非常に大きい上、一人の求職者に複数の紹介会社から大量のメールが届くため実際に面談やクライアントへの紹介につながらないことも多く、効率的とは言えません。

また、テレアポなどの新規の求人開拓を当社コンサルタントはほとんど行っていない。長いお付き合い



ビジョンムービーを設置した新コーポレートサイトが話題を集めている

の相談者が企業の経営幹部や採用責任者となり、採用に関するお問い合わせをいただくことが非常に多くなりました。さらに、メディアへの寄稿や書籍の出版、講演活動などを通じて、新規企業からの問い合わせも多数いただいています。「ノルマ」「スカウト」「営業活動」から解放することで、コンサルタントが相談者や採用企業のサポートに集中できるように、会社として尽力しています。

2016年7月にオフィスを 移転されました。

オフィス環境を重視する一つの理由は、相談者との関係構築に大いに役立つからです。相談に来ていただく際に便利な場所ということで、創業3年目から大手町・丸の内エリアにオフィスを置いています。当社には、外資系企業の経営者やコンサルファームのパートナーといったエグゼクティブがご自身の転職や自社の採用の相談にいらっしゃいます。相談者が安心してキャリアの話ができる洗練されたスペースを用意することは、とても大切なことです。

もう一つの理由は、利便性やデザイン性など様々な点から優れたオフィスで、社員には楽しく働いてほしいと思っているからです。エグゼ

クティブコンサルタントの仕事は相談者の人生に大きな影響を与える、とても意義のあるものです。仕事の場もそれに相応しいものにしたいと考えています。入居している大手町グランキューブの地下1階には、温泉を活用したフィットネスクラブが併設されています。毎朝トレーニングをしてから出社しているメンバーもいます。健康面にも気をつけながら、みんなで楽しく、長い間一緒に働いていければと思っています。

今後の事業展開を教えてください。

まず一つは、引き続きコンサルタントの増員と育成を進めていきます。応募のために特別なバックグラウンドは必要ありませんが、プロフェッショナルとしての誠実さや自己管理能力の高さは欠かせません。様々な面での成長が必要となりますので、それを楽しめるような人が当社には適しています。相談者とクライアントを誠実に粘り強くサポート

したい人に、是非参画してほしいと思っています。

また、人材紹介事業以外では、キャリア教育活動への取り組みを拡大させています。キャリア設計のスキルはどなたにとっても重要ですが、残念ながら日本の学校教育では学べる機会がほとんどありません。このような背景から、キャリア設計のノウハウを広くお伝えするために、キャリア戦略に関する書籍「ビジネスエリートへのキャリア戦略」を出版しています。今年秋には、東京大学で3・4年生と院生を対象とするキャリア設計の授業「キャリアマーケットデザイン」(全12回)を開講します。今後は他大学や中学校、高校へとさらにキャリア教育活動を広げていきたいと考えています。学生が「自分の夢を通じて、社会を豊かにしていく」ためのキャリアをサポートしたいと思いますので、応援いただけると嬉しいです。今年夏にリリースしたコーポレートサイトで詳しく紹介していますので、是非ご覧下さい。

相談者の中には、キャリアを積んだ後に社会起業を目指す方が続々と登場しています。そこで、スタートアップへ投資を行う「コンコードキャピタル」を通じて、社会起業家の支援を行っています。既にイグジッドしている案件もあり、引き続きこのようなソーシャルスタートアップ支援活動を加速させていく予定です。

COMPANY PROFILE

株式会社コンコードエグゼクティブグループ <http://www.concord-group.co.jp>

代表者／代表取締役社長・CEO 渡辺秀和

設立／2008年 資本金／1300万円 従業員数／30人

住所／東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティグランキューブ18F

TEL／03-5542-1410 事業内容／人材紹介、キャリア教育、ソーシャルベンチャー投資

CONCORD
Concord Executive Group