

佐々木 一弥 Kazuya Sasaki



MOST VALUABLE AGENT

Uターンで「暮らしたい場所で思いきり働く」を実現 キャリアとライフスタイル両面をバックアップ

CLIENT [E社]

香川県に本社を持つ、組み込み型を中心としたソフトウェア企業。大手検査機器メーカーの開発に従事し、画像処理などを請け負っている。数年前より、「依存型」の事業構成からの脱却を目指し、自社製品の開発に積極的に取り組んでいる。

CANDIDATE [K氏]

香川県出身。モノづくりに興味があり東京の大学に進学。その後大学院に進み社会学を専攻。システムエンジニアとして就職し仕事をする傍ら、デザインを学び、その後転職。子どもが生まれたことをきっかけにUターン転職を決意する。

自らが興味を持つことで 課題解決策の提案に繋がる

E社は当初、人材採用を検討していたわけではなかった。業績の向上を目指し、受託中心の事業構成から自社製品の開発に積極的に取り組むようになって数年が経ち、課題が見え始めた頃だった。「作ったものをもっと売れるようにするには、デザインに力を入れなくてはならない」と考え、社内での対応を検討していた。

この課題を佐々木が知ったのは、年始の挨拶にE社を訪問したときだった。E社の社長とは以前から面識があり、社内育成や取り組みに一目を置いていたため、近況などを積極的に聞き出していた。また、社員とは普段からFacebookや食事会などを通して親しくなっていた。

E社の課題を聞いてすぐに、佐々木は年末に出会ったK氏を頭に思い浮かべた。デザインもできるシステムエンジニアであるK氏が、E社の課題解決に一役買えるのではないかと考えたのだ。「こんな人材がいたら、興味はありますか?」と社長に聞いたところ好感を得て、希望の光が差した。

キャリアと子育て環境 どちらも妥協しない 奇跡のマッチングを実現

「生まれ育った香川県で、感性豊かな子育てがしたい。」これがK氏の希望だった。K氏はこれまで、東京でシステムエンジニアとして働きながら、「モノづくりにはデザインが必要不可欠」と考え、通信制大学でデザインを勉強。デザインの実務経験を積むべく転職し、携帯電話の設計やゲーム機のインターフェイス制作などの仕事に携わり、充実した毎を送るという経歴を持っていた。結婚して子どもが生まれたことで、地元香川県へのUターン転職を考え始めたのだ。しかし、東京で複数の転職エージェントに相談するも、地方でプロダクトデザインに関われる仕事がないという理由で、「帰らないほうがいいのではないかと」と、後ろ向きの反応しかなかったという。

そこで相談を受けたのが、佐々木だった。さっそく香川県にあるエンジニアの仕事を紹介したが、佐々木の胸に常に残る「これでいいのかな」という思い。佐々木は、面談でK氏の学生時代の話聞いて、K氏は興味のあることに突き進む、素晴らしい生き方をしてきたことがわかってきた。地元での子育てにメリットはあるものの、妥協せずに「エンジニア+デザイン」というキャリアを活かしてほしいと感じていた。

そのようなタイミングでE社の話があり、佐々木はすぐにK氏に伝えた。その後書類選考、面接とスムーズに進み、佐々木の目からも、E社は「採る気満々」、K氏は「行く気満々」という状態に見えた。選考は順調に展開された。

企業から見えない魅力を「伝える」という使命

企業から見えない魅力を 「伝える」という使命

事件は面接後の適性検査で起こった。検査結果が、「独創性」を示す数値が非常に高く、「チームワーク」を示す数値が非常に低いというものだったのだ。E社で大事にしている指標であるだけに、この結果は無視できないとのことで、E社から採用見送りの判断が下された。

しかしながら、ここで佐々木は引き下がらなかった。K氏との面談で、以前いた会社でのチーム体制での成功体験を聞いていたし、とてもチームワークが苦手なようには見えなかった。また、

求人企業への介入価値

求職者のキャリア以外の素顔を見抜く目利き

求職者への介入価値

「暮らしたい場所で思いきり働く」価値観の提供

Profile

香川県出身。30歳。岡山県の大学を経て、新卒で大手求人広告会社に就職し、香川県高松支社で、求人広告営業を担当した。その後、愛媛県松山支社で同求人広告事業の立ち上げに携わるなどの経験を経て、退職。元同僚と共に販促系のWEBサイトを立ち上げ、地域の販促に役立つよう起業した。その後、地域活性化したいという思いに共感した仲間と共に株式会社リージェントを立ち上げ、今年3年目となる。



受賞ポイント

選考結果を覆し事業課題の解決に繋ぐ

求職者の適性検査結果をもって一度は不採用となった選考結果に対し、自らの目を信じて再試験・再面接を提案。「検査結果は選考の補助的ツールである」という気づきをクライアント企業に与えた。また、企業課題に対して人材採用そのものを提案したことは、結果的に課題解決の糸口となり、クライアント企業の前進に貢献した。エリアのコンサルタントとして、まさに針の穴を通すマッチングの実現となった。

Uターン希望者に幸せな転職を提供

東京にいる多くの転職エージェントが、「地元で就職・子育てを」という求職者の希望に対し難色を示すなか、本人の持つキャリアを最大限に生かしたUターン先を提案。本人ばかりでなく、その家族の幸せな生活環境をアシストした。それは、エリアの企業と密なコミュニケーションを展開する転職エージェントにしか成し得ないことであった。

Winner's Voice

明日から使えるナレッジ

求職者の方と関わる中で、その方の学生時代のことから聞き、進路選択の仕方や価値観の軸などを知るようにしています。キャリアから見えないところを引き出すことは、クライアント企業から預かっている役割だと思っているからです。

自分自身のターニングポイント

過去に自分が起業した際、いろいろと大変な思いも経験しました。そのため、単純に社長や経営者のお話に興味があり、気になる方がいれば、飲み会などの集まりに顔を出したり、Facebookで連絡を取ったりするなど、自らアプローチしますね。

今後のビジョン

香川県に生まれ育ったことは、「縁」だと思っています。好きという以上に、「もっとよくしたい」と思う場所。だからと言って、他のエリアを否定するわけではありません。むしろ、いいところを合わせて、国力を上げていきたいです。