

これは「調査隊」があなたに代わって人材バンクに潜入し、その徹底取材のもと発刊したレポートだ！



# 人材バンク 徹底調査隊

人材バンクは、人材紹介会社とも呼ばれ、ぴったりのお仕事・職場を紹介してくれる民間の職業紹介業のこと。人材バンクごとに違う強みや特徴をここで理解してしまおう！

今回潜入した人材バンクは…

## 株式会社インテグリティ



今回潜入した株式会社インテグリティは、自らのキャリアデザインに意欲的な「プロフェッショナルな人たち」を積極的に応援する人材バンク。30代、40代のミドルマネジメント層を中心に、3年後、5年後を見据えたキャリアサポートにはとても定評があります。今回、探検隊は2010年6月、新オフィスに引っ越したばかりの同社にお邪魔しました。

※この人材バンクに転職相談を申し込む

[プリント用ページURL](#)

こんな強みがある会社です。

- 1 コンサルタントは各実業界のプロ出身
- 2 豊富な経験と深い専門分野(業界)の強み
- 3 「キャリアデザインありき」で、将来のビジョン実現をサポート
- 4 シークレット求人などの豊富な独自案件
- 5 入社後の長いお付き合いをモットーとする

### POINT

#### 実業界のプロ出身。豊富な経験と専門分野に精通

同社の代表取締役社長である糸川俊さんは、元クライスラー・ジャパン社長や大沢商会常務取締役などの要職を務めた経歴の持ち主。さらに同社のコンサルタントはすべて、ある特定業界での経験や実績豊かな「その道のプロフェッショナル」揃いです。

「当社は実業界でプロフェッショナルとして活躍された実績のあるコンサルタントだけで構成された集団です。それはわれわれが考える『人材バンクを利用する価値』を満たすための絶対条件であり、当社の企業使命にも通じるものです」(糸川さん)



人材バンクの経営コンサルタントの経験もある社長の糸川さんは、コンサルタント教育にも定評がある

糸川さんがここで言う「人材バンクを利用する価値」とは、プロフェッショナルである転職希望者が、自らのキャリアを広げるうえで、自分自身ではなかなか気付かないセールスポイントや可能性を、同じくプロフェッショナルなコンサルタントと一緒に引き出していくという意味です。

「コンサルタント自身が過去に実業界でプロとして活躍した経験がなければ、そこに共感や理解は生まれにくいものです。転職希望者の方々に対して、単純なマッチングで終わらない、後述するキャリアデザインのサポートを第一義とする当社にとって、それはコンサルタントに求められる必要不可欠な要件であると考えています」(糸川さん)

現在、同社で活躍しているコンサルタントは7名(2010年6月末時点)。その専門分野は、「自動車部門」「医療部門」「IT部門」「製造部門」「管理部門」など幅広く、その奥行きも深いのが特徴です。

また糸川さんは、(社)日本人材紹介事業協会の教育研修委員長でもあり(2010年6月末時点)、コンサルタント教育や育成マニュアルの企画作成の専門家としての顔も持っています。コンサルタント全員が日々研鑽の社内環境の中、「キャリアのプロ」としての自覚と責任を背負いながら、転職希望者の立場に立ったサポートを行っています。

### POINT

#### 「キャリアデザインありき」でビジョン実現をサポート

糸川さんがインテグリティを設立したのは、景気のどん底と言われた2009年初頭。世の中が「100年に一度の大不況」と混迷を極める中、糸川さんはあえて「やるなら今しかない！」と決意したそうです。

「人材紹介というビジネスをやり続けるためにも、どん底の今こそ、キャリアデザインをやらなければいけないと思いました。雇用環境が悪化すれば、離職者ほど余裕がなくなります。そうすると、早く就職したいという焦りも生じるでしょう。しかし、その人の3年後、5年後のキャリアというものを考えるなら、近視眼的なマッチングは果たしてその人にとってのベストな選択なのかどうか？」(糸川さん)

### 会社データ



#### 株式会社インテグリティ

〒108-0073  
東京都港区三田3-4-3  
三田第一長岡ビル 9F(詳細地図)  
TEL: 03-3769-3830  
FAX: 03-3769-3831

#### 【交通】

JR山手線「田町駅」三田口より徒歩6分  
都営地下鉄三田線・浅草線「三田駅」A3出口より徒歩5分



### キャリア相談・面談データ

面談の所要時間	平均60分程度 (目的、状況によってやや異なる)
予約の必要	要事前予約
服装	自由
面談可能日・時間帯	平日9時30分～20時 スタート位まで (それ以外の時間帯でも相談可)

#### 登録面談前にすること

- 経歴書の準備

そして同時に、それは糸川さん自身としてのキャリアデザインへの挑戦でもありました。

「それを実現したいと考えたとき、ふと、耳元で聞こえたのが『では、自分自身のキャリアデザインは何なの?』というもう一人の自分の声。確かにそうなんです。キャリアデザインの大切さを人にアドバイスする以上、自分自身がキャリアデザインをしっかりと描いて、それを実現していかなければ説得力がありませんから」(糸川さん)

糸川さん自身にとってのキャリアデザインとは、インテグリティを設立する前の約7年間、人材バンクの経営者として売上等の規模拡大を実現しつつ、頭から離れなかった「もう一つの課題」。それが「キャリアデザインありきの人材バンク」を実現させる将来の自分自身の姿だったわけです。

そうした糸川さんのこだわりは、同社の企業理念の「会社経営と人事および個人のキャリアデザインに深い関わりを持つ人材紹介会社でありたい」というメッセージにも込められています。

「当社のスタンスは『はじめにキャリアデザインありき』です。まずはご自身の将来のキャリアデザインを一緒になって考えてみませんか?と。そのうえで3年後、5年後のビジョンを念頭に置いたサポートをしていきたいと思っています」(糸川さん)

今年の秋には、同社キャリア・デザイン部による企画・運営するセミナー講座「キャリアデザイン研究」をスタートさせる予定です。

## POINT 経営トップ層とのコネクションによる豊富な独自案件

一般には公開されない「シークレット求人」。こうした独自の情報も各業界の経営トップ層とのコネクションを豊富に持つ同社ならではの特徴の一つです。最近では「国内有数の上場企業の社長」というトップシークレット求人種、見事に適材の人材を見出し、成約に結び付けた事例もあります。

「今年の1月から新社長として腕を振るっておられます。国内有数の上場企業から『トップとなる人材を探してほしい』との依頼を受け、100人の候補者からの厳選でした。こうしたトップシークレット求人は、当社の人材バンクとしての能力を認めていただけただけの意味でも大変光栄ですが、転職希望者のキャリアデザインのサポートを第一義とする当社にとっては、新社長になられた元候補者のキャリアデザインの実現こそが最大の喜びです」(糸川さん)



自らが上場企業トップの経験がある社長の糸川さん。企業トップ層とのコネクションは広く深い

この上場企業の社長は、年収が2200万円から3500万円にアップしました。しかし、インテグリティのサポートでは、「新社長の椅子」や「3500万円の年収」よりも、それが本人の理想とする「キャリアデザインの実現」に適ったものであるかどうかを最優先されます。

転職とはあくまでも「自己のキャリア形成の手段である」というのが、同社のスタンスです。それは上場企業の社長のポストであれ、部長課長のポストであれ、そのスタンスと優先順位は変わりません。

## POINT 入社後のキャリアデザインも含めた長いお付き合い

単なるマッチングではない「キャリアデザインありき」のスタンスにこだわる同社では、サポートした候補者の転職成功＝お付き合いが終了とは限りません。むしろ、個人の「キャリアデザイン」の実現へ向けた本格的なお付き合いは、その時点から始まるといっても過言ではないでしょう。

「われわれの使命はプロフェッショナルな人材を応援することだと思っています。つまり、より本人の理想とする高み(キャリアデザイン)に導かれるようなサポートをすることです。その意味では、転職はキャリアデザインのスタートであり、われわれの本来の役割はそこからだと思っています」(糸川さん)



緑が豊富な親しみやすいオフィス

過去にサポートを受けた元候補者の中には、糸川さんを「大切な父兄のような存在」と慕う人も少なくありません。

「キャリアコンサルティングという仕事を始めて8年になりますが、一番初めにサポートをした人も含めて、今でも多くの方からよく電話をいただきます。自分自身の転職の悩みは、他者に相談できそうなテーマのようで、実は最も話をしないテーマだったりするのです。特に男性はそうです。例えば自分の奥さんにも、最終的な決断の話はしても、なかなか共通話題になり得ないため、その過程の悩

## 人材バンクへのアクセス



JR田町駅西口(三田口)。改札を出たら直進。



歩道橋で大通りを突っ切って下さい。



階段を降りて、ファミリーマートを左に見て直進。



右手に住友銀行が見えたら、右折。すぐに信号があります。



信号を渡った先にあるバーの隣のドトールコーヒーを左へ。



まっすぐ行くと、左手にam/pmがあります。



まっすぐ行くと、左手にam/pmがあります。

みは自分一人で悶々と自問自答していることが多いもの。そんなとき、私の携帯電話が鳴るのです(笑)」(糸川さん)

先日以前サポートした方から、糸川さんは「実は会社を辞めようと思う」との電話をいただきました。約30分間の電話での話し合いの末、ある会社から入社を誘われ、九分九厘決まっていたその転職を、糸川さんは「止めたほうがいい」とアドバイスしました。

「その人にとっての3年後、5年後、さらに定年後までも含めたキャリアデザインがいかにあるべきかという軸足に立てば、その転職がベストな選択ではないと考え、率直な思いを伝えました。そうしたアドバイスができるのも、われわれにプロフェッショナルな知識があるからです。このプロフェッショナルな知識がなければ、目先の損得勘定だけでその人のキャリアを考えてしまう危険性もあるわけです。それだけは絶対にやらない。それが当社のコンサルティングのスタンス、あり方なのです」(糸川さん)

「良き父兄」と慕う元候補者の気持ち、何となく窺えるようなエピソードです。



#### ※ コンサルタントにCLOSE UP!

##### エグゼクティブ・パートナー 高木明夫さん

日産プリンス自動車販売に11年在籍後、ジャガー・ジャパン等でマーケティング業務に従事した経験が長い高木さんは、2007年からリクルーター事業に参画。インテグリティではエグゼクティブ・パートナーとして、輸入車業界時代からのネットワークの強みを生かしたキ

ャリアサポートには定評があります。「ジャガー、ボルボ、ランドローパー、フォードなどの7つのブランドと関わり、そのネットワークは私の財産です。輸入車業界の案件であれば、ぜひ私にご相談ください。プロフェッショナルな方であれば、よりの確かなポジションをご案内させていただきます」と自負しております」。

#### ※ コンサルタントにCLOSE UP!

##### パートナー 森村学さん

システムエンジニア、医療機器の営業を経て、00年から人材紹介業界へ。IPO前のベンチャー企業から上場企業まで幅広く担当し、新規事業の立ち上げも経験。森村さんがサポートしたベンチャー企業の中には、現在、大手企業になったケースも。インテグリティではパートナーとして、主にITベンチャー系担当。「その候補者にとっての転職の成功とは何か?」を念頭に置いたサポートを心掛けております。入社後、3年、5年経ってからあらためてあの転職は成功だった、と思ってもらえるようなサポートをしていきたいと思っております」。



#### 転職成功の実績

31歳(男性)	メカニック 年収380万円	→	有名スポーツメーカー・メカニック 年収400万円
51歳(男性)	大手書籍版社取締役 年収2300万円	→	大手商社代表取締役 年収3500万円
34歳(男性)	中堅広告代理店 年収500万円	→	急成長中サービス業 年収500万円

#### 責任者にお聞きしました。



##### 代表取締役社長 糸川俊さん

クライスラー・ジャパン代表取締役、大沢商会常務取締役などを経て、02年に国内有数のエグゼクティブ・サーチファームへ。翌年、取締役に。その後、関連会社のミドル・サーチファームで代表取締役。09年にインテグリティを設立する。業界団体の人材協では常任委員・教育研修委員長としても活動中。

#### キャリアデザインはその人の生き様です 「わが人生に悔いなし」のキャリアと一緒に考えましょう

自分のキャリアデザインを考えてみるという行為は、毎日の日常的なものではありません。人生の節目のときにそれをふと、思い浮かべるものです。転職のタイミングもそうした節目の一つであり、もしその節目に自分が置かれているのなら、いい機会です。徹底して自分の3年後、5年後のキャリアデザインを考えてみるべきでしょう。

それは本来、目先の会社選びや求職活動の一環という次元ではなく、自分の生き様の模索に他なりません。自分の生き様と言える充実感や納得感がそこになれば、果たして、3年後、5年後、さらには定年を意識する年代になったときに「わが人生に悔いなし」という心境になれるでしょうか。

われわれが考える人材バンクの役割とは、単なる求人案件と転職希望者を結び付けるマッチングではありません。むしろ「最初にありきは将来のキャリアデザイン」です。

われわれはサポートさせていただいた皆さんの3年後、5年後の笑顔が見たい——当社のコンサルタントはすべ



am/pmの先にある三田第一長岡ビルの9Fがオフィスです。

#### 訪問してからの流れ

##### 【1】いざ訪問

まずは受付にて呼び鈴を鳴らして、待機。

##### 【2】カウンセリングルームへ



オフィス内のカウンセリングルームに案内してもらい、キャリアコンサルタントとの面談へ。

##### 【3】いよいよカウンセリング



業界の経験豊富なキャリアコンサルタントが、登録者の希望などをヒアリングします。

##### 1 現在の状況を聞く

経歴書を拝見しながら、業務内容やポジションについて、特に登録者の人柄にもつながら「注力してこられた経験」などをしっかりとお聞きします。

##### 2 キャリアの棚卸し

登録者の「強み」を明確化し、企業へのアピールポイントや今後生かせる能力などの再認識をしていきます。

##### 3 転職の目的をチェック

現在の問題点、転職の目的や希望についての確認を行います。キャリアアップを目的とした転職希望なのか、転居等の家庭の事情による転職希望なのかなどをここでしっかりと確認していきます。

##### 4 希望をヒアリング

将来のビジョンや目標を明確にし、その実現のために今、何をなすべきかを一緒に検討します。

##### 5 求人案件の紹介

「希望をヒアリング」を検討した結果、求人案件の紹介も含めた具体的な提案やアドバイスを受けます。

#### ポイント 「その人ならではの」評価ポイントを見逃さない

「キャリアの棚卸し」では、登録者のスペシャリストとしての評価ポイントを洗い出していきます。例えば「広報での豊富な経験」がある場合では、それが業務としての強みなのか、それともメディア関係に太いパイプがあるといった、その人特有のセールスポイントなのかを見極めます。評価ポイントは、この段階でしっかりとお互いに再認識しておきます。

て、そうした思いに共感して集まった人たちばかりです。

転職希望者はもちろん、今すぐ転職は考えていないという人でも、もし自分自身のキャリアデザイン、そして生き様というものを考えてみたい…そんな「人生の節目」を感じているのなら、ぜひ気軽に当社に声を掛けてみて欲しいですね。

目先にとらわれない将来の貴方自身のキャリアを、一緒に考えて見ましょう。

## 面談後のサービス

- 書類の添削、アドバイス
- 面接対策
- 入社後のキャリアアドバイス

### 調査を終えて…

キャリアデザインへの取り組みからは「主体性」や「自律性」という言葉がイメージされますが、今回訪問したインテグリティは、転職サポートを通じて、そうした「気付き」を与えてくれる人材バンクであると感じました。

主体性や自律性に溢れた仕事、それはまさに「プロフェッショナルな仕事」であり、糸川さんが言う、「その人自身の生き様」でもあるでしょう。

「人材バンクというものをやり続けるために、キャリアデザインを絶対にやらなければいけないと思いました」。そんな糸川さんの体験談を伺いながら、「キャリアデザインありき」の仕事選びの醍醐味というものに、ちょっぴり触れられたような気がした調査隊でした。

「キャリアデザインありき」の人材バンクとしてのインテグリティの挑戦は、まだまだ始まったばかり。その成功のモデルになるのは、3年後、5年後のみなさん自身かもしれません――。

(取材日: 2010年6月18日)

今回の調査もようやく終了しました。  
次の調査隊に任命されるのはあなたかもしれません。



この人材バンクに転職相談を申し込む