

年収1000万円へのヒント

日本ヘッドハンター大賞MVP受賞者アンケート一覧

| | | | |
|-------------------|--|---|---|
| MVP受賞部門 金融サービス | 受賞者  | <p>氏名 ●所属会社</p> <p>資質 「年収1000万円以上の転職に成功するための三つの資質」についてアンケートし、理由も添えて、回答してもらった。</p> <p>理由</p> | 受賞者の主な経歴 |
| | | <p>熊沢義喜 ●モーガンマッキンリー</p> <p>資質</p> <ul style="list-style-type: none"> ①所属する業界において優れた実績を持つこと ②専門分野における優れた技術を有すること ③変化に迅速に対応できる柔軟性を持つこと <p>理由</p> <p>高い報酬を納得させるには、最新知識等を保有し、新しい環境で活躍できることが必要なため</p> | 旧三井銀行入行。MBA取得、米系投資銀行ブルマン・グループなどを経て、インプリント日本法人(現モーガンマッキンリー)立ち上げに参画 |
| メーカー(消費財) |  | <p>高橋 啓 ●プロフェッショナルバンク</p> <p>資質</p> <ul style="list-style-type: none"> ①明確なビジョンを持っていること ②自分に対する自信を持っていること ③捨てる勇気を持っていること <p>理由</p> <p>自分が欲しいものは何か、相手が欲しいものは何か、それらの本質を突き詰めて活動することが重要なため</p> | 人材サービスで紹介や派遣を、人事コンサルティング会社で、人事制度設計や研修に携わる |
| | | <p>並里広明 ●シーディエス</p> <p>資質</p> <ul style="list-style-type: none"> ①他企業(特に直接の競合他社)が求める経験 ②立場が上でも謙虚な姿勢 ③どんな環境にも溶け込めるバランス感覚 <p>理由</p> <p>企業は経験と人物におカネを出すため。それが競合他社だとより高値を出すため</p> | 関西外国語大学で英語を専攻、カナダに留学。テンプスタッフで大手企業向けの営業を担当 |
| 医療・ヘルスケア |  | <p>竹内基泰 ●ウォルテックス</p> <p>資質</p> <ul style="list-style-type: none"> ①マーケットに合わせた自己戦略を持つこと ②一芸に秀でたことをPRすること ③転職へアグレッシブに取り組むこと <p>理由</p> <p>マーケットを仮説立てし、自己のカテゴリーを明確にして転職を楽しむ</p> | 慶應義塾大学卒、西武百貨店入社。旧ソード、旧タンデムコンピューターズを経て、個人事業を開始。1991年にウォルテックス設立 |
| | | <p>望月高志 ●島本パートナーズ</p> <p>資質</p> <ul style="list-style-type: none"> ①周囲を巻き込み、やる気にさせ実績を上げたリーダー経験 ②高いコミュニケーション能力と異文化対応能力(語学力も) ③安易に転職を繰り返していないこと <p>理由</p> <p>日系外資を問わず数多くのクライアントが求めるリーダー人材の要件であるため</p> | 東京大学卒、トヨタ自動車入社。日本コーン・フェリー・インターナショナルなどを経て現会社へ。米コロンビア大学MBA取得 |
| ソフトウェア・インターネット |  | | |
| メーカー(機械・電気・電子) | | | |

職者がおカネを払っているわけで
はないので、あなたに見合の職を
探してくれるとは限らないのです。
そこで、私は2009年、この
サービスを始めました。不動産と
同じよう、求職者からおカネをも
らう仕組みにしました。ヘッドハ

ンター約400人の情報や企業約20社の求人情報を掲載し、物件と同じく、選べるようにしています。今 年7月には、初めて日本一のヘッドハンターを決定する「日本ヘッドハンタービッグ賞」を発表しました。企業の人事・採用

担当者500人以上の投票を行い、6部門からMVP受賞者を選びました。右と左の囲みで、その6人に転職に成功する秘訣を聞いています。

にいろいろと質問してみましょう。信頼できる人を見つけたら、転職する気はなくとも、付き合うようになります。健診と同じように、あなたの「ホームドクター」として、健全なキャリアを診断してくれるからです。



あなたは何屋が言えますか。ヘッドハンターと上手に付き合い、キャリアを診断、向上させましょう

あなたにラベルを貼ったとき、「自分は○○屋です」と書けますか。普段から気にしていないところはいえません。そこで、人生を振り返り、一度、職務経歴書を書いてみてはどうでしようか。

40～41^{ページ}には、職務経歴書のよい例、悪い例を用意しました。両方を比べてみてください。よい例では、要約が冒頭にあり、自分が何者かを伝えていています。悪い例では、どのような人物かはつきりしません。

**ヘッドハンターを知り
日頃から価値診断を**

年収1000万円以上の転職市場というものは、いわゆる、ヘッドハンターの活躍の場でした。

私も転職を考えたとき、27人のヘッドハンターに会いました。しかし、それぞれから、まったく違った仕事が紹介されました。「これはおかしい」と思ったのです。

ヘッドハンターを知り
日頃から価値診断を

たとえば、家探しではそのようなことはありません。まず、不動産情報検索サイトに条件を入れ、物件を探します。そして気になる物件を扱う不動産業者を訪ねます。これを繰り返すことで、希望に合ったものが見つかります。

しかし、高い年収の転職業界は違います。なぜなら、ヘッドハンターは、企業からおカネをもらつ

ているからです。大きく、固定報酬型と成功報酬型に分けられます。なかでも、固定報酬型は、企業から人材を求められた人数分、紹介をしなければなりません。

しかも、報酬は転職者の年収の30～35%が相場です。報酬を得るために、ウソについて転職を勧める人もいます。転職経験のない新卒者が出てくる場合もあります。求



能力が注目されます。何人を動かし、どのくらい利益を上げてきたのかが問われます。部下が5人なのか100人なのかでは意味合いがまったく異なります。ポテンシャルではなく、今の仕事が評価されるのです。

年収を上げるには、現在、儲かっている業界に行くのも手です。医療や製薬がそうですが、同じ仕事でも、待遇に差が出ます。外資系など、グローバル展開する企業もよいでしょう。

職務経歴書にはメリハリが大事 苦手分野を捨てキャリア形成を 渡辺秀和 ●(コンサルティング部門MVP) ゴンコードエグゼクティブグループ代表取締

まじめな人に多いのですが、職務

が大事 形成を 一フ代表取締役 なにより、早い時期 から自身のキャリア戦 略を立てるとよいです よう。 大企業にいると、さ まざまな部署に回され、いつまでた