キャリアビジョン

http://www.careervision.co.jp/

株式会社キャリアビジョン
代表者●代表取締役 生野慶一
設立●1998年
資本金●3700万円
従業員数●35人
住所●東京都港区赤坂4-1-30 AKABISHI-2ビル4F
その他拠点●関西支社 大阪府大阪市西区西本町1-8-2 三晃ビル403号室

連絡先　TEL●03-3560-8217（東京）　06-6556-9744（大阪）
E-mail●home-info@careervision.co.jp

コンサルタント数　企業・候補者担当 32人

専門チーム　コンサルティング、IT、メディカル、自動車、建設、消費財

フィー体系　成功報酬、リテーナー

専門分野

業種
コンサルティング
IT・通信
メディカル
自動車
電機・電子
機械
ゲーム・遊技機
流通
建設
消費財
食品
ヘルスケア

職種
経営・企画
マーケティング
広報・IR
事業企画
営業（国内）
営業（海外）
M&A
技術営業
物流
資材・購買
経理・財務
法務
人事
総務
研究開発
SE
ITコンサルタント

対象者
経営者・役員
事業責任者
マネジャー
中堅

編集部の評価

人材紹介において、スペックと希望条件によるデータマッチングが盛んな情勢の中、同社は豊富な経歴を有するコンサルタントが企業の中長期的な事業戦略や経営課題を理解した上で、幅広いネットワークから候補となる人材を探し出している。対面での面談を重視し、適性や意思などを確認した上で企業に紹介することをモットーとする。これにより、入社後の定着や早期戦力化が可能になり、クライアントからは採用パートナーとして高い信頼を寄せられている。

責任者に聞く　強み　仕組み　方針

「業種・職種専門のコンサルタントがミドル層を紹介し、独立系人材紹介会社でトップクラスの実績です」

生野 慶一
代表取締役

中央大学法学部卒業後、大手精密機械メーカーに入社。営業担当、マーケティングに従事した後、1991年に大手人材紹介会社へ入社。1998年キャリアビジョンを設立、代表取締役に就任。

コンサルタントの平均在籍年数8.5年 顧客を理解した安定的な人材紹介を提供

当社は30～50代のミドルから事業部長クラスの管理職層を中心に人材紹介を手掛けています。業種はメディカルや自動車メーカーを筆頭に金融以外の業界をカバーしています。また、グローバル企業や成長企業の現地法人責任者、海外工場長、新規事業企画、管理部門、営業部門、エンジニア、研究開発、コンサルタントといった企業経営の中核を担う経営幹部やプロフェッショナル人材の紹介に実績があります。

最近では、データ分析、IoT関連等、昨今企業からの要望が多い希少性の高いスペシャリスト人材のニーズに応えるべく、転職市場に出てこない人材の発掘にも日々取り組んでいます。2016年7月には西日本地域の企業や候補者への支援強化のため、大阪に関西支社を開設しました。

当社には現在、32人のコンサルタントが在籍しています。コンサルタントに対しては無理な営業目標等によって、ひずみや無理を生じさせないことをマネジメント・ポリシーとしています。そのため、30～70代まで幅広い年代のコンサルタントを有しながら、在籍年数は新人を除き平均8.5年と高い定着率を維持できています。クライアントと長きにわたり深く関わりあえる体制が備わっていることで、結果として安定的な人材紹介を可能としています。

1998年の設立から2000人以上のミドル層を紹介し、求人情報会社エン・ジャパン運営の転職支援サイト「ミドルの転職」において、独立系人材紹介会社でトップクラスの実績を上げています。

人材紹介業界や大手企業で豊富な経験を積んだコンサルタントが在籍

在籍するコンサルタントの半数は、20～30代から人材紹介業界に携わり15～30年の経験を積んでいます。多くの人材紹介実績と経験により、単なるスペックと希望条件によるデータマッチングではなく、事業戦略や企業風土を踏まえたコンサルティングを通して高い入社成功率と早期の活躍の実現につなげています。これまでに数多くの企業人事や転職希望者との接点を持っており、豊富な人的ネットワークがあることも強みです。

他の半数は、大手企業等で管理職や経営幹部を経て人材紹介業に転じたコンサルタント歴7～15年のシニアのコンサルタントです。長年の業界経験から高度な専門知識と幅広い業界情報や人脈を有しており、出身業界の顧客を中心に難易度の高い案件を手掛け、高い成功率を挙げている点が特長です。業種を横断するような難しい案件では、互いの強みを活かして適格な人材にアプローチしています。

クライアントの中長期的な事業戦略を理解し、信頼される人材紹介会社を目指す

当社はメール、SNS、電話によるコミュニケーションが全盛の時代でも、可能な限り候補者との直接面談を行っています。会うことで人となりを深く知ることができ、コンサルタントとの信頼関係も生まれ、安心してクライアントに紹介ができると考えているからです。

短期的な売上重視の企業姿勢を取る人材紹介では、本当にクライアントから満足される人材を紹介することは難しいと考えています。クライアントの採用パートナーとして、中長期的な視点で事業戦略や経営課題を理解し本当に必要な人材を提案することによって、候補者からも「転職して良かった」と思われるサポートができる人材紹介会社を目指しています。