

350円
(税込み)

2012年(平成24年)7月16日号
NO. 2541 (毎週月曜日発行)

年ごめ購読料
19,800円
(税・送料込み)

株式会社 週刊住宅新聞社

本社 〒163-0075 東京都新宿区本町1-28-10 三栄ビル
TEL. 03(3209)7621 FAX 03(3209)7780 郵便振替口座 00120-5-83424
発行人 長尾 北野 昭40:55年5月10日 第二種郵便物認可

http://www.shukan-jutaku.com/

週刊住宅

2012年(平成24年)7月16日

(2)

建設・不動産分野の女性ヘッドハンター

サーチファーム・ジャパン 甲斐逸子さん



ひと

行政

役員や部長、専門技術職のヘッドハンティングを行うサーチファーム・ジャパン(SFJ)で、建設・不動産部門を担当する。

50歳を超えた7年前に、経

営破たんした土木会社の営業部長から自ら門をたたいて転職した。

まったくの異分野。ゼロか

らのスタートだったが、営業に出向けば保険レディと決め付けられる文字通りの男ばかりの社会で20年以上にわたって積み上げた専門知識と人脈、そして持ち前の努力を武

器に、今では建設・不動産の人材スカウトにはなくてはならない存在になった。

震災後は省エネ関連の設備

技術者と、免震や耐震化技術といった構造に詳しい専門家の人材ニーズが建設、住宅、不動産にかかわらず多くの企業の間で増えた。不動産関連では金融危機後に途絶えた用地取得分野のスカウト依頼も復活。海外経験のある技術者ニーズも強い。

企業の人材ニーズに合わせて探し出した候補者はいずれも転職意思が顕在化していない人たち。会社での立場もそれなりにあり、専門職は技術

に対する誇りを持つから「報酬だけではスカウトに納得しない」。

新しい職場でやりがいのある仕事ができるか。若き日の夢や理想を実現できるか。彼らが今の職場で忘れかけていた情熱や、やりたかった仕事への意欲に「スカウトを依頼された企業の代理人になったつもりで働きかける」。

スカウトの世界も女性というだけで最初は相手にされない場合もある。壁を突破するのは建築や土木、不動産に関する知識。共通言語があると

分かれると、一気に胸襟を開く。この人と決めたスカウトの成功率は8割超(会社平均)。企業からも、スカウト候補者からも信頼されている証である。

福岡県出身、64歳。(竹)