

急成長する市場で自分も成長したい——
そんな思いで、上場企業からスタートアップ特化の人材紹介会社である
ネットジンザイバンクに転職した女性がいる。
人材ビジネスは未経験ながら、入社後2週間で最初の成約を出し、
半年でMVPにも選出されるなど、
タレント揃いの会社でも存在感を發揮している。
超・優秀な候補者と、自分が勝たせたい企業にこだわって、
紹介業に向き合い続けている恒田の本気がそこにあった。

Interview=
Tomomi Watanabe/Fumiko Kusuhaba
text=Kazuyuki Koenuma
photographs=Kenji Sakurai
hair&make=Chie Kobayashi

再びスタートアップに 挑戦したかった

恒田とスタートアップ企業の
出会いは、前職メタップスだっ
た。ひとりの営業マンとしてひ
たすら顧客に向かい数字コミッ
トし続けることで、最終的には
事業統括責任者として抜擢され、
毎年200%の事業成長やマサ
ーズ上場を経験。そこで得た達
成感や成功体験が忘れられず、
次に挑戦すべきスタートアップ
への転職を考えていたときに、
ネットジンザイバンクの代表・
志水氏と出会った。

志水氏は、スタートアップが
日本の未来にとって大きな可能
性があり、いかに経済効果を生
むかを語り、最後に「あなたは

ヘッドハンターに向いているよ。
一緒にスタートアップのエコシ
ステムをつくらう」と恒田を激
励したという。

それまで、「誰かのため」がモ
チベーションで、何をしたいか
を考えなかった、という恒田。
ヘッドハンターという仕事を通
じて、スタートアップ市場を支
援したいと思うようになった。
同時に、自分がメタップスとい
う環境で急成長できたように、
求職者にとってのベストの場
を探すことで成功体験を提供
したい。そんな思いで入社を
決めた。

入社わずか2週間で、恒田は
初決定を出す。クライアントは
友人のスタートアップで、可能
性の大きさと事業課題もよく理

解できていた。そこで、このス
タートアップにあの人が入れば
必ずスケールすると確信して、
すぐにその人を口説いて紹介し
た。起業家と候補者の面談に同
席し、なぜ引き寄せたかを語
り、その日に成約したという。

「私は、飲み会で人と人を引き
あわせるのが好きです。どう
せなら、化学反応が起きそう
な人たちを呼んで一緒に飲ん
じゃおうと。そこで出会った人
たちが取り組みをすることにな
った、ということがよく起きて
いて。そんな、おせっかいでや
っていることを仕事にできるな
んて、ヘッドハンターは何てハ
ッピーな仕事なのかと思いまし
たね」

恒田はそう笑顔で振り返る。

Interview file.44 Behind the Scenes with a TOP CONSULTANT トップコンサルタントの舞台裏

株式会社ネットジンザイバンク
タレントエージェンシーDiv. ヒューマンキャピタリスト

恒田 有希子

Yukiko Tsuneda

なぜこのスタートアップに行くべきか

企業の魅力を語れるポジションしか提案できない。

