



THE ROTARY CLUB OF TOKYO NEW-SOUTH

Weekly Report 東京新南ロータリークラブ週報

Show Rotary Cares・『ロータリーの心を』

1997～98年度・国際ロータリーテーマ／グレンW・キンロス会長

『ロータリーの原点』に立ち『新鮮な眼でクラブライフを』

1997～98年度・東京新南ロータリークラブテーマ／武下 朗会長

◎本日の例会

1月23日第544回例会

□卓話「生活習慣病－特に糖尿病について」

東京築地ロータリークラブ元会長

仁木内科クリニック院長

仁木 豊氏

◎先週報告

1月16日第543回例会

□幹事報告

千代田分区IMの分担金のうち、懇親会費は懇親会にご出席される会員より頂くことになりました。下期会費と併せて請求させて頂きました。よろしくお願い申し上げます。

□親睦活動委員会報告（高須委員長）

RI第2750地区千代田分区予選ゴルフ会開催のご案内

第18回RI第2750地区親睦ゴルフ会は、5月12日にレイクウッドG.C.に於いて開催されます。つきましては、この地区ゴルフ会に参加する当分区の代表を選出するための予選ゴルフ会が開催されますので、当クラブより6名の1チームとして参加致したく、皆様のお申し込みをよろしくお願い申し上げます。

とき：1998年3月4日(水) ところ：霞ヶ関カンツリー倶楽部 東コース

スタート：アウト9時11組 イン9時9組

集合：スタート30分前までに受付登録

出席者：各クラブ1チーム6名（オフィシャルハンデ24までの方）

参加費他：参加費1万円とプレイ費は各自負担

申込：1月28日（水）までにゴルフ同好会松原世話人へお申込み下さい。

□SAA委員会報告（吉岡委員長）

①本日より、ロータリーソングの「歌詞パネル」6枚と「四つのテスト」パネル1枚を新しくしました。又、ロッカー書庫も購入し、パネルその他例会使用備品を納めるのに使用します。故田島会員ご夫人からの寄付金を使わせて頂きました。ここに改めてお礼申し上げます。

②ニコニコは上期は皆様のお陰で予想以上に集める事が出来ました(125万円)。下期も上期に引続きニコニコを宜しくお願いします。

□出席委員会報告（島田委員長）

12月の出席率は86%、上半期（97.7～97.12）平均出席率は88.24%でした。

□慶事披露●お誕生日祝／柴田陽三君（1月22日）

□出席報告●会員73名／出席45名・欠席28名・出席規定免除者1名

ビジター（4名・敬称略・順不同）／佐藤嘉一（埼玉東松山）、原田信市（東京日本橋東）、人見隆清（東京城北）、津室隆夫（東京南）



1月16日／6件17,000円
97～98年度累計1,431,432円
多額のご寄付を有難うございます。
（順不同、敬称略）

田辺賢三／本年もよろしくお願い致します。谷義一／あけましておめでとうございます。あいさつが遅れました。山川政樹／今日は雪が多く、ニコニコが少ない感じです。今年も頑張ります。小滋雅亮／大雪お見舞申し上げます。荒木昭文／大変な雪でしたが皆様例会出席ご苦労様です。渡邊治／今日はニコニコを担当させていただきました。

◎次週予告

1月30日第545回例会

□卓話予定

「ロータリーと私」

第2750地区ガバナー・ノミニ

東京町田ロータリークラブ元会長

村野小児科院長

村野 順三氏

□第4回クラブ協議会

例会後 13:40～15:00

「村野ガバナー・ノミニーをお迎えして

ーロータリー情報・職業分類・国際奉仕・社会奉仕委員会活動と会計」

回卓話 イニシエーション スピーチ「ヘッドハンティング」

1月16日例会第543回例会

日本コーン・フェリーインターナショナル(株) ヴァイス プレジデント

当クラブ会員

圓谷 正和



圓谷 正和 君

ヘッドハンティングは、人材引き抜きという意味合いで一般的に使われる言葉であり、日本ではそれほどネガティブなイメージはないように思われる。しかし、本家のアメリカではまさに「首狩り」という意味になり、良いイメージをもたれていない。そのため、上級管理者を対象に行うヘッドハンティングは特に

区別して「エグゼクティブ・サーチ」、ヘッドハンターの場合は「(エグゼクティブ・サーチ・) コンサルタント」と呼ぶことが多い。

エグゼクティブ・サーチ会社(以下、サーチ会社)には、幅広い業界をカバーする社員1000名を擁する大手から、特定業界を専門とする個人会社まで様々な会社が存在する。この中で業界のエリート集団といわれるAESC (Association of Executive Search Consultants) に加盟するのは122社で、うち97社が米国企業である。世界の大手上位20社の売り上げ合計が約2000億円、売り上げの年成長率は毎年20%という大きな伸びを記録している。一方、ヘッドハンターの数はある資料によると15,000人、うちAESCに加盟するのは1500人と言われている。

日本におけるエグゼクティブ・サーチの顧客企業は殆どが外資系企業である。日本企業の場合には、若手のリクルーティングを成功報酬型の人材紹介会社を通じて行う場合はあるが、上級管理者を外部から採用することは、バブル時代に製鉄会社が半導体や医薬品等の新規事業に

進出した場合を除いて、殆ど行われていないのが現状である。

サーチ会社の報酬は候補者年収の3分の1程度を候補者決定時に支払ってもら(成功報酬)方式と、ヘッドハンティングの開始時に一種のプロジェクト・フィーとして支払ってもら(リティナー方式)の二つがある。外資系のサーチ会社にはリティナー方式を取っているところが多い。

サーチ会社を選ぶ際には、会社の規模や知名度より、担当コンサルタントの実績と人間としての信頼度に重きを置くべきである。最後までどれだけ責任を持って仕事を遂行してくれるかがキーとなる。複数のサーチ会社を比較検討して、そのようなコンサルタントのいる会社を使うべきである。そのコンサルタントの仕事ぶりや実績については、彼(彼女)の顧客企業に聞いてみるのも必要である。

ヘッドハンターになるのは簡単である。資格も経験も特に要求されない。役所のお墨付きに弱い日本企業を相手にするのでなければ、労働省の免許は不要である。免許なしで営業しても特に罰則規定はない。当社も許可は受けているが、そのため逆に労働省への報告義務が発生するなど余計な作業が発生する。ただし、誰でもなれる仕事というのは、逆に成功するのは大変むずかしい。どのような人が成功するのかはっきりした公式は存在しないが、私個人としては今までの経験を通じ、ロータリー・クラブの4つのテストが自然に実行できるような人物が最終的には成功するのではないかと思うようになってきている。

上半期の活動を振り返って(1)

ロータリーを知り、考えるということを中心にプログラムを準備しました。

- 1 毎月1回情報委員会を中心としてのクラブセミナーを開催。田辺会員の2回にわたる「変わるロータリー」、渡邊会員の「地域社会調査活動の中間報告」及び「1998年規定審議会について」、吉田、小杉修造会員の「ロータリー財団に因んで」、吉井パストガバナーの「最近のロータリーに思う」。いずれの卓話も武下会長のテーマ「ロータリーの原点に立ち新鮮なクラブライフを」の実現のための貴重な卓話となりました。
- 2 杉山好一郎、開発英基、金光圭一および小杉修造会員からすばらしいイニシエーションスピーチをいただ

プログラム委員会 委員長

入沢 頼二

きました。

- 3 元派遣青少年交換学生の塩屋未来さんと、都築麻衣子さんのスピーチは、その成長ぶりに思わず目頭が熱くなるほど感動しました。
- 4 日本経営倫理学会会長の水谷雅一氏、金融ビックバンの現実について元日銀理事の田村達也氏、「我が国の社会的文化的伝統と21世紀の科学技術」について東大名誉教授の長倉三郎氏、直木賞、江戸川乱歩賞作家藤原伊織氏、東京ドームの林有厚社長、いずれの卓話も時代の風を感じ示唆に富む物でした。最後になりましたが、日端義夫氏の「歌手生活58年、私の生きざま」も圧巻でした。

東京新南ロータリークラブ

会長：武下 朗 副会長：山下忠治 幹事：渡部一元

〒107 東京都港区赤坂2-19-8 赤坂2丁目アネックス3階

TEL.03-3505-5976 FAX.03-3505-6004

例会日●毎週金曜日 12時30分

例会場●東京全日空ホテル 〒107 東京都港区赤坂1-12-33 TEL.03-3505-1111

〈会報委員〉

新保 國彦、荒木 昭文、廣瀬 哲久、
青野 信次、宮川 弘信、開発 英基、
田中 武、小杉 眞史、川鍋 二郎、
立林 英昭、吉田 用親、村山 公士
(編集担当順)