

限られた業界だからこそ生きてくる フレキシブルなサービスが魅力でした。

Supported by  **【人材バンクネット】**
www.jinzai-bank.net

POC クリニカルリサーチ株式会社はバイオベンチャーのコンサルティングを主軸とし、人的支援も行う新鋭のインキュベーター。取締役副社長の市川氏に、事業の立ち上げから現在に至るまでの経緯と、その際に活用いただいた【人材バンクネット】の魅力を語っていただきました。

— まずは会社設立の経緯を教えてください。

会社設立は2005年です。われわれが対象としているバイオベンチャーの出所の多くは大学の研究室で、小規模な会社がほとんどです。次世代の医療を担う画期的な研究を積極的に行って来られてますが、多くは研究畑を歩まれた医師や研究者が経営も行っておられます。特に医薬業界は薬事に関する申請業務などもあり、実用化にいたるまでは長い道のりがあり、世の中にうまく広めていくのに時間がかかるんですね。せっかくいものを生み出そうと努力されていますから少しでも効率を良くして事業化を早めないのはもったいないです。何とかわれわれの力添えで後押しできないかと思ったのが設立のきっかけでしょう。

きっかけはバイオベンチャーの 立ち上げ支援でした

— 一見【人材バンクネット】とは関わりのない事業内容のようにお見受けしますが…。

事業化のコンサルティング業務はコンプライアンス支援と資金調達支援、そして何より人的支援が不可欠です。資金調達に関してはわれわれのほうで直接行ってはいませんが、人的支援においては、私自身長いこと医薬業界に携わり、その経験を活かして前職まで10数年間人材紹介事業を行ってきました。実はこの会社の社長は、前職で人材を集めるためのお手伝いをした方なんです。ご本人もそのバイオベンチャーで成長の機会を得、日



本で初めて大学発のバイオベンチャーの企業として上場することに成功しました。企業の成長には「ひと」の力が重要であるということ、社長自ら経験の中から感じ取ったのではないのでしょうか。この事業を始めるにあたりぜひ参加して欲しいという要請があり、ビジネスの柱として人材紹介も行っていくことになったんです。

— なるほど。事業化の支援を行ってといううで、人的支援は不可欠なんですね。それでは【人材バンクネット】の利用背景を教えてください。

前職でも10数年人材紹介業を行っていたので、【人材バンクネット】の存在はぜひぶん前から知っていました。ただ、利用料金がとても高いというイメージがあったためなかなか手が出せず、違う方法で人材集客を行っていました。

この会社に参加するにあたり、改めて人材集客の方法を検討していたときに、知り合いの人材紹介会社から【人材バンクネット】の評判を聞き、話を聞いてみることにしたんです。聞くところによると、得意分野をピンポイントで使えてスカウトメールや求人情報も利用状況に合わせて件数を絞ることができるというじゃないですか。当初思い描いていたイメージよりも3分の1程度の料金で利用できる上に、われわれの対象となる人材の人数も他社サイトより多いことがわかり、使ってみようということになりました。

はじめは高いと思ってたんです。 【人材バンクネット】は…

— そうでしたか。では実際使ってみた印象はいかがでしたか？

ターゲットが限られた業界ということもあり、主にスカウトメールの機能を利用しています。スカウトメールは対象者のキャリアシートを読み込んだ先に送信ボタンがあり、ストレスなく操作することができました。多少入力内容が大雑把という気もしましたが、逆に全体像が見えやすくキャリアシートが読みやすいという印象があります。

— 成約には結びついておりますでしょうか？

おかげさまで良い人材にめぐり合せ、成約に結びついています。われわれのような限られた業界でも、ピンポイントで「これは！」と思う方に会えるのが【人材バンクネット】の魅力ですね。

— ありがとうございます。それでは最近成約された方の事例を教えてください。

バイオベンチャーではなかったのですが、最近ですと3日前に入社が決まった方がいます。28歳の女性で初めての転職という方でした。【人材バンクネット】でスカウトメールを送りコンタクトを取ったのが2008年の3月。ご紹介先の企業が大手医薬メーカー

だったのですが4月、5月は新卒採用のピークということもあり、提出したレジュメが先方の人事部で3ヶ月もの間、塩漬けにされていました。この間、この求職者も転職活動を休止していたわけではなく、ご自身で企業を探し2社から内定をもらっていました。当社からの紹介は難しいとあきらめていたのですが、6月に面接の連絡が企業から入りとんとん拍子で1次面接、2次面接を経て内定に至りました。

— そうですか。内定を2社もらっていたにもかかわらず入社に至った決め手はなんですか？

最後まで悩んでいましたが、第三者としての私の見解を参考にされたようです。少なくともこの方よりは人生経験も豊富ですし(笑)私自身7回の転職を経てきていますから、どちらの方向に進んだほうが本人にとって幸せな選択か、ある程度見えますからね。ただ、最終的に判断するのは求職者本人ですから、無理に押し付けるようなことはしませんよ。

JBNの魅力。ピンポイントで「これは!」と思える求職者に会えることですね

— 逆にそのような思いが求職者の方に伝わったからかも知れませぬ。

そうですね。求職者が人材紹介会社を利用する目的は、転職という人生の一大イベントに際し、ベストな選択をするために転職のプロから第三者としての意見や情報を仕入れることだと思うんです。それが自己応募との違いであり、一番の付加価値ですからね。ですから私はこの仕事は転職者を主体に考えなくてはいけないと思っています。そうすれば売り上げはおのずとついて来るのではないのでしょうか。

— 最後に同業の方にメッセージがあればお願いします。

【人材バンクネット】は人材紹介会社の規模やビジネスのステージにあわせて利用できるのが最大の魅力だと思います。

立ち上げたばかりの人材紹介会社や事業を加速度的に拡大させたい会社にはぜひお勧めします。

ただ、あまりライバルが増えても困るといのが本音ですが(笑)

市川副社長、本日はありがとうございました。
(取材日：2008年7月15日)



当コンテンツの掲載内容は取材当時のものであり、現在のサービス・使用とは一部異なる場合がございます。記事・写真・図版などの無断転載を禁止します。



社名	POC クリニカル リサーチ株式会社
事業内容	医薬品・医療機器開発等に関する支援
設立	2005年9月20日
資本金	1,870万円
代表者氏名	小澤 健夫
厚生労働大臣 許認可番号	13-コ-301179

【人材バンクネット】のご活用サービス

事業所エリア	東京23区
利用カテゴリ	医薬・バイオ・食品、 医療・医療機器・福祉を中心に6カテゴリ
広告企画	事業所広告 コンサルタント広告 セミナー広告 求人広告(100件)掲載
DM企画	スカウト(50通/月)
その他	