

2013年2月27日

株式会社リクルート エグゼクティブ エージェント

ファンド投資先企業における経営者外部招聘の増加に伴い、 専門チームを設置

～ 2012年10-12月期ファンド案件求人数が、対前年度比128%
拡大する市場ニーズに応え専門部門を強化～

経営層・エグゼクティブ層に特化した人材紹介サービス事業を展開する株式会社リクルートエグゼクティブエージェント(以下、「当社」という。東京都中央区 代表取締役社長:波戸内啓介)は、当社における2012年度10-12月期のファンド投資先企業の経営者求人数が、2011年度10-12月期と比べ128%増加したことに伴い、今後より多くのお客様のニーズに応えられるよう、2013年2月1日にファンド案件を専門的に扱うチーム(以下ファンドチーム)を設置致しました。

■ファンドチームの特徴

①経営陣をチームとして組成可能

業種・職種に特化しない、幅広い人材とのコネクションにより、社長、CFO、COO、経営企画人材、グローバル人材などを揃えた、経営陣の組成をお手伝いすることができます。

②大手製造業・商社の人材が豊富

国内市場の販売戦略、グローバル事業のどちらにおいても、経験豊富な人材を抱えているため、ファンド投資先企業の多様なニーズに応えることができます。

③ファンドネットワークの充実性

外資系・日系問わず、主要なファンドとは全てお付き合いがあります。

■ファンドチーム設置の背景

ファンド投資先企業における経営者外部招聘増加

ファンドの動きは、2000年代前半までに見られた、売買目的を中心としたものから、投資先企業の企業価値向上のための変革を地道に行うものへとシフトしてきました。事業モデルチェンジやグローバル化など、企業の抱える変革ニーズを拾い、先陣を切って戦略を立てることが、現在のファンドの役割です。ファンドの投資先企業も、大企業だけでなく、中小企業や地方企業へと裾野が広がってきています。

企業側も、厳しい経済環境下、変革スピードに対する意識が変化してきており、ファンドによる支援を選択肢に入れる企業が増加しています。それに伴い、企業変革の実行者のニーズが増え、経営人材の外部招聘が増加していると考えます。

リクルートエグゼクティブエージェントではこれからも、ひとりひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けることを目指していきます。