

アトランティック・リサーチ・テクノロジーズ合同会社

グローバルエグゼクティブサーチの *芸術*

6大陸を拠点とし、100カ国以上で採用活動を行う ART は、産業、ハイテク、サービス分野における上級管理職および中間管理職のポジションに対し、成果重視（つまり成功報酬型）のエグゼクティブサーチ業務を実施しています。

当社の専門は、リスクが低く市場経験豊富な世界クラスの経営者をクライアントに紹介し、課題と機会に満ちた海原を航海する手助けをすることです。

候補者の専門性は、複雑でありながらも理解可能な世界経済における事業成長にあります。貴社の新たなチームに、こうした卓越した才能を持つリーダーをご紹介いたします。

エグゼクティブサーチが必要な分野：

- Cレベル・経営管理職
- 営業・マーケティング管理職
- 財務管理
- サプライチェーン管理
- 製造管理
- 品質管理
- 技術管理
- 人事 法務

経営管理

- 最高経営責任者
- 最高執行責任者
- 社長
- ゼネラルマネージャー
- 常務取締役
- 地域社長／地域副社長
- カントリーマネージャー

営業・マーケティング

- 営業・マーケティング担当副社長
- 営業部長
- コマーシャルディレクター
- マーケティングディレクター
- 全業 部長
- 地域営業部長
- 事業開発マネージャー

財務

- 最高財務責任者
- 財務 副社長
- 財務ディレクター
- 財務管理責任者

サプライチェーン

- サプライチェーン 管理担当上級副社長
- サプライチェーンディレクター
- 物流部長
- 調達部長
- 地域調達マネージャー
- 資材部長
- 流通部長

産業オペレーション

- オペレーション 副社長
- 製造部長
- 品質管理部長
- プロセス改善部長
- 工場長
- 工場長

エンジニアリング・研究・IT

- 最高技術責任者
- エンジニアリング副社長 / 研究開発担当副社長
- 最高情報責任者
- 情報セキュリティ 副社長

人事・法務

- 人事 副社長
- 人事部長
- 最高法務責任者

当社の料金について... そして当社の違い

ARTの手数料方針は、成果報酬制の定額料金です。これは、当社のリクルーターが候補者とクライアント企業のために効率的かつ知的に働くことを促す最良の方法です。

クライアント様からの初回お問い合わせ後、当社は職務内容の詳細（役職名、給与範囲、勤務地、採用難易度など）を評価し、正式な書面契約にて料金条件をご提案いたします。料金を提示した後は、検索・面接・採用プロセスを通じて一切変更されることはありません。この方針により、当社のリクルーターはクライアントの重要なニーズに最適な候補者を見つけることに集中できます。

当社クライアントからは、当社の報酬は競合他社よりも一般的に低いと評価いただいております。

ARTでは複数案件の検索がある場合、可能な限り手数料の割引を適用し、クライアントがARTとの協業において特に優れたコストパフォーマンスを実感できるよう努めております。

当社では、人材紹介サービスに対し、包括的な全額返金保証も提供しております。これは、候補者とクライアント双方に注力し続けるための重要な要素です。

担当リクルーターについて

ARTのクライアント検索担当リクルーターは、いずれも上級管理職のエグゼクティブサーチおよび採用において最低10年の経験を有しています。担当者はクライアントの窓口となるだけでなく、クライアントのエグゼクティブサーチに直接関与します。

採用活動の全段階において、採用担当者を候補者とクライアントの双方に密着させることで、特に複数都市や複数国にまたがる検索が必要な場合でも、ARTの検索がより集中的に行われることをクライアントは確信できます。

その担当者は、世界中のあらゆるサーチにおいてクライアントの唯一のART窓口となります。これにより大幅な時間節約が実現し、ARTとクライアントの関係にさらなる効率性がもたらされます。

当社についておよびエグゼクティブサーチ採用プロセス

ARTは1987年に設立されたアメリカのエグゼクティブサーチ会社であり、世界中のクライアント企業における上級管理職の採用において、最高水準の手法を用いて最適な候補者を特定します。ARTはヘッドハンティング（直接アプローチ手法）に依存しており、当社のリクルーターがクライアントの競合他社または準競合他社に在籍する候補者に直接アプローチします。

当社のサーチ活動は、クライアント業界における自社独自の長期にわたり構築された候補者ネットワーク及び業界コネクションを基盤としています。こうした信頼関係に基づく業界ネットワークにより、業界関係者の人的ネットワークを容易に活用し、最適な適格候補者を特定することが可能です。当社の戦略は、優れた候補者を通じて、クライアントにとってさらに適した、より優れた候補者を発見することにあります。

ARTは広告による候補者募集を一切行っておりません。広告募集は運任せの戦略だからです。 クライアントが当社に依頼するのは「運」のためではありません。クライアントの最も重要なビジネスミッションに最適な候補者を探し出し、評価し、紹介する訓練を受けたプロのヘッドハンターとして、当社が選ばれるのです。

ARTのサーチ業務は、役職・勤務地・業界を問わず、大半が3~4週間で完了します。これは、高い能力レベルから着手するサーチ案件に注力しているためです。この期間中、雇用主には週次進捗報告が提供され、必要に応じて雇用主とリクルーターがサーチ条件を微調整する機会を設けています。グローバルクライアントの利便性を考慮し、当社は24時間365日体制で運営しています。これにより、クライアントはARTアカウントマネージャーと容易に連絡を取ることが可能です。

ARTは、成功裏に採用を完了できる可能性が極めて高いと判断した案件のみを受託します。これは人材紹介会社にとって当然の方針のように思えるかもしれませんが、多くのリタイナー契約中心の企業はまず案件と報酬を受け取り、その後でその空席をどう埋めるか考え始めるケースが少なくありません。

ARTは全ての検索業務を社内で処理し、クライアントの検索業務を他社に委託することは一切ありません。これにより、ARTの一貫した品質、細やかな配慮、迅速な対応を世界中で維持しています。

当社の成果報酬型定額料金は、候補者に提示される給与のパーセンテージではなく、クライアント検索の具体的な条件に基づいています。検索開始時に提示される料金は明確かつ最終的なものです。交渉段階で候補者へのオファー額引き上げを助言する場合、その助言は常にクライアントの利益のためであり、決して当社の利益のためではないことをクライアントは確信できます。

ARTは世界で初めて「グローバルでありながら現地に根差した」体制を構築したサーチファームです。これにより、追加負担を最小限に抑えつつ、地域・国内・世界規模のサーチを柔軟に実施可能です。対照的に、競合他社の多くは自社が所在する都市すら十分に把握しておらず、より広域なサーチが必要になるとプロセスが遅延または停止します。ARTはアジア、ヨーロッパ、南北アメリカ、アフリカ、中東における大陸規模のサーチにおいて極めて有用です。なぜなら、ART以外のサーチファームで自国市場以外の国々を真に理解している企業はほとんど存在しないからです。

ARTは米国式エグゼクティブサーチ手法を採用しています。世界の多くの地域では、人材紹介会社が訓練も焦点を定めていない人材を雇用し、クライアントから成功報酬を集め、広告を掲載し、候補者が魔法のように現れることを願うだけなのです。彼らは米国で言うところの「職業紹介所」であり、エグゼクティブサーチ会社ではありません。このような業者に上級管理職のサーチを任せるべきではありません。ARTのクライアントは、自社業界において戦略的に最も魅力的な企業に在籍する、最も成功した候補者をターゲットとするため、ARTのヘッドハンターを採用します。ARTのターゲットを絞った採用アプローチこそが、真のヘッドハンティングの本質なのです。

www.atlanticresearch.com

ART エグゼクティブサーチ専門分野：変革管理

貴社を正しい道へと導く有能な経営幹部探しは ART にお任せください。

ビジネス界ではよくあるパターンがあります：数人が集まって会社を設立するのです。創業メンバーは同じ企業、あるいはごく限られた企業グループ出身であることが多く、互いをよく知っていました。そして数年間の努力の末、彼らは素晴らしい企業を築き上げたのです。

企業の初期段階では、類似した企業経験を持つ主要管理職の存在が有益である場合がある。しかし成長に伴い効率が低下し、内部では解決策が見出せない状況が生じることがある。これは創業期の管理職が、異なる業界経験を持つ人材から異なる解決策を必要とするためである。

ART は、新たなアイデア・人脈・経験を通じてクライアントの成長管理を支援できる候補者の発掘を目的に招かれることが多い。企業が抱える課題と ART 候補者が解決した事例：

- *** 製品ラインに新たな市場や分野をどう取り入れるか？
- *** 既存の投資家ネットワークを活用し、主要な事業拡大を資金調達する方法とは？
- *** 事業運営とサプライチェーンの効率性を向上させるには？
- *** 他地域・他国で信頼できるゼネラルマネージャー、営業部長、財務責任者をどう見つけるか？
- *** 新規買収企業の管理方法を確立するには？
- *** 買収した複数企業や異なる地域間で統一された企業スタイルを構築するには？

家族経営または非公開企業向けの信頼できる経営陣。

優れた企業の創業者や陣は、人生で他のことに取り組みたいと考えることがあります。そんな時、何年もかけて築き上げた社を尊重しつつ事業を大々できる社長、ゼネラルマネージャー、あるいは CEO が必要となるのです。

優良企業の変革支援。

ART は主に常勤・長期の役割を担う事業再生専門家と変革推進者を提供します。顧客基盤や取引先が特定の市場セクター・地域・業界に偏り、現在それらの分野で「購買意欲」が低下している場合、当社が新たな経営陣を導入し、これまで見過ごされてきた価値ある分野や市場を惹きつけるお手伝いが可能です。

ART は通常、成功を収め収益性が高く、先進的な企業への人材紹介を主としています。しかし中には、過去に問題を抱えていた企業や苦境にある企業を、将来的に成功し収益性が高く進歩的な企業へと変革する挑戦を自ら求める人材もいます。優れた企業でさえ、主要幹部の離職や、欠陥のある旧式のプロセス・管理スタイルにより大小の問題に直面することがあります。ART は、有能なターンアラウンド専門家と改革が必要な企業を結びつけることを喜んで行います。

スタートアップを成功した上場企業へと導ける人材。

スタートアップが収益を上げ、市場シェアを獲得し、生き残るには長い時間がかかる。これらは乗り越えるのが難しいハードルだ。ある時点で非公開スタートアップは上場企業となることを望むかもしれないが、その目標を達成するには、少なくとも上場企業を立ち上げた確かな実績を持つ数人の人材が必要となる。

EXIT STRATEGIES.

企業の経営陣は、より大きな企業による買収を目指すことが最善の次の一手だと判断する場合がある。ART の上級幹部候補者は、この移行を支援する CEO、COO、上級副社長、社長、または CFO として検討される可能性がある。

www.atlanticresearch.com

ART エグゼクティブサーチ専門分野：機密保持採用

ARTでは調査業務を慎重かつ慎重に行います。当社をご利用いただく企業様は、ご依頼いただく際、当社が職務要件を容易に把握できるだけでなく、真のニーズの本質を見極める能力に長けていることをご承知おきください。調査過程において、「経験必須」といった要件以上にデリケートな課題について議論が必要な場合もあります。調査過程で当社に提供された情報、または当社が発見した情報は、当社・クライアント企業・候補者の間で厳守されることを前提としています。

当社がクライアント企業向けに実施した代表的な機密検索事例：

- *** 業績不振・低調な管理職の後任選定
- *** 家族経営または非公開企業の次世代経営陣の発掘
- *** 新規地域・市場分野における販売拡大・事業成長を担う人材の採用
- *** 業務効率化に貢献する新設役職の人材採用

候補者に対し特定のポジションへの関心度を確認する初期接触時には、クライアント企業の名称すら明かさない場合があります。これはクライアントの緊急性を伝える情報が流出するのを防ぐためです。雇用主が特定されやすい場合、特定の技術・製品・所在地についても曖昧な表現を用いることがあります。業界内での「機密」案件に関する議論は、可能な限り最小限に抑えるよう努めています。

企業内部を超えた採用活動を開始する際には、慎重な機密保持と適切な候補者確保のバランスが課題となります。社内紹介、求人広告、ヘッドハンターなど、いかなる採用プロセスを開始した場合でも、たとえ少数の信頼できる候補者にのみ通知したとしても、業界内で求人情報が急速に拡散する可能性が極めて高いことを常に認識してください。

したがって、弊社にご連絡いただく前に、雇用主様は「人間の本性」や「業界内の噂」によって、意図した「機密」求人活動が公知となる可能性のある影響を慎重に分析されることを強くお勧めします。ARTに「機密」求人をご依頼される際には、その求人が機密である理由と、候補者への職務説明において使用すべきでない表現について、貴社から弊社へご指示いただく必要があります。

現職の幹部・管理職の交代というデリケートな案件をご検討の場合、まず当該従業員に対し懸念事項や不満を伝え、解雇の可能性について協議されることを推奨します。これは「理想的な状況」でのみ有効かもしれませんが、我々は「正直であることが最善策」と確信しております。進め方は御社の判断に委ねますが、繰り返し申し上げます。御社の業界には噂話をする人間が存在し、採用活動が開始されればその情報は従業員の耳に入る可能性が高いことを常に想定してください。

採用活動を開始する前から、あなたが交代させたいと考えている従業員は、おそらく現状に不満を感じているため、すでに転職市場を探っている可能性があります。御社が自社の人材募集を開始する前に、その従業員が求人市場に存在している事実自体が、競合他社や関係者に御社で間もなく欠員が発生するか、経営陣の変更が行われる可能性を知らせる可能性があります。私たちが「機密性の高い人材募集を実施している」と言いながら、実際には完全な機密性は存在しないと断言しているように聞こえるなら、それは御社の理解が正しいということです。

当社は、エグゼクティブサーチプロセスにおいて慎重なバランスと最小限の情報漏洩防止策を講じます。最も重要なのは、真剣な候補者に御社の空席を提示する際、適切な視点・バランス・文脈を提供し、その空席が御社の長期的な潜在能力を賢明かつ戦略的に高める機会であることを理解してもらうことです。

www.atlanticresearch.com

ART エグゼクティブサーチの専門分野：国際人材紹介

ART を利用すれば、貴社は複数国での採用のために複数のリクルーターを雇用したり、複数の都市で面接を行うために飛行機に乗る必要はありません。ART は世界の主要市場の大半をカバーしているため、貴社の時間と費用を節約しつつ、世界最高峰のシニアマネージャーを迅速かつ効率的にご紹介できます。

ART は、地域に偏らないアプローチを採用する数少ないグローバルエグゼクティブサーチ会社の一つです。当社は主要市場のほとんどで採用活動を行っており、その実績は長年にわたります。そのため、北米、欧州、アジア太平洋、中東、ラテンアメリカ、アフリカに拠点を置く企業は、自国向けおよび海外の重要ポスト向けの上級管理職探しに、ART を頼りにしています。

当社クライアントは、当社が以下のようなグローバル志向の経営者・リーダーという極めて専門性の高い層をターゲットとしていることを理解しています：

1. 互換性のある経営スタイルを有し...
2. 同じ基準と適切な慣行を堅持している...
3. 必要な場所に既に所在している...
4. 雇用主の製品や緊急のニーズを理解する上で最適な準備を整える経験を有している...
5. その市場を獲得するために必ず到達すべき顧客層に既にリーチしている

我々は世界経済を一体のものとして捉え、グローバルな視野を持ちながら、それぞれの現地市場を育成する高い能力を備えたトップクラスの現地経営者を必要としています。クライアントの本国以外でのポストに採用する人材は、違いという海を越えて容易に橋渡しができる人間的な架け橋でなければなりません。雇用主のビジネス文化とニーズを自らのものとして理解すると同時に、自国における現地スタッフや顧客とのつながりも成功裏に築くことが求められます。

特にご指示がない限り、当社のサーチは最良の現地候補者から開始し、その後検索範囲を拡大します。検索範囲の拡大に特別な遅延は生じません。ART は国境を越えた採用を行うエグゼクティブサーチ企業であり、これが今日のグローバル経済の現実だからです。

グローバルな成功は、適切な人材を適切な場所に配置して初めて実現します

ART を貴社の世界的な新規ビジネス機会のガイドとお考えください。多くの企業（数十億ドル規模の企業でさえ）は、自国市場への進出に消極的です。世界には膨大な機会があることを理解しながらも、対象国に精通した知識豊富な経営幹部がないという単純な理由で、しばしば何年も、そして無限の機会を逃し続けています。その間、競合他社は既に現地に進出しています。海外で事業を展開している企業でさえ、非常に非効率な運営をしている場合があります。

当社の使命は、貴社が他国で事業運営や販売網を構築できる優秀な人材を見つけるお手伝いをすることです。スタッフは国際的な視野に富み、国や文化の違いを理解し尊重しています。人材探索にあたっては、異なるビジネス文化の架け橋となり得る知性と行動力を兼ね備えた候補者を見出すことを目指します。スタートアップ企業、急成長中の中堅企業、数十億ドル規模の大企業に至るまで、数多くの企業で実績を上げてきました。

六大陸・100ヶ国以上における世界水準の経営幹部候補

地域・業界・役職を問わず、当社の候補者は結果重視で非官僚的な経営者層が中心です。そのビジネスアプローチは「世界水準の経営スタイル」を地域に適応させたものと評されることが多く、全員が英語を完全に流暢に話します。英語圏以外の候補者の大半は、現地語または地域言語で完全なバイリンガルもしくはマルチリンガルです。北米・欧州・アジアの主要多国籍企業での勤務経験を持つ候補者も多数在籍しています。多くの候補者が北米、欧州、アジア太平洋地域の主要ビジネススクールで MBA を取得しています。

貴社の顧客と...そして貴社とも円滑にコミュニケーションできる候補者たち！

www.atlanticresearch.com

地域ごと、国ごとに、貴社の国際展開を形作るお手伝いをさせていただきます。

ARTは、幅広い技術・産業・地理的市場をカバーしているため、貴社が他国や大陸で事業を拡大・維持するためのキーパーソンを見つけるお手伝いをいたします。新規参入国（グリーンフィールド事業）で初めて事業を展開する企業向けに、単独またはチームの一人員として、事業運営、営業、マーケティング、事業開発、財務、調達、製造活動を立ち上げ可能な幅広い分野の候補者を採用します。

対象国に「橋頭堡事業」を既に有し、国内での認知度を大幅に向上させたい、あるいは販売量を拡大したい企業も、次世代の管理職としてARTの候補者を検討すべきです。ほとんどの場合、ARTの候補者は現在、貴社の競合他社、あるいは貴社の製品やサービスと密接に関連する企業で働いており、貴社が求める顧客に対して、貴社が求める業務を既に遂行している可能性が高いのです。こうした優秀な人材を御社にご紹介いたします。

ゼネラルマネジメント エグゼクティブサーチ

貴社の企業像と成功は、現地事業責任者——マネージングディレクター、社長、ゼネラルマネージャー、CEOなど——によって形作られます。こうした役職に不適格な人物が採用されることが多く、本来有利な市場で苦戦する結果を招きます。ARTは海外市場における最初の重要人材——貴社のミッションを適切に開始できる人物——の特定を支援します。

営業・マーケティング・事業開発エグゼクティブサーチ

当社の世界的な営業・マーケティングネットワークは、将来の国際営業組織の開拓者・探鉱者として、カントリーマネージャーまたは大陸規模の地域営業責任者として活躍できます。

財務管理幹部人材紹介

海外で事業を展開する場合、有能な財務責任者を配置する必要があります。信頼できる人物による適切なコスト管理が行われないと、海外事業が長年にわたり知らぬ間に資金を流出させ続ける可能性があります。現地の資金調達・投資ネットワークに精通したトップクラスの財務責任者は、海外における自社事業の拡大資金調達においても重要な役割を果たします。

サプライチェーン管理エグゼクティブサーチ

当社では、この分野が「サプライチェーンマネジメント」と呼ばれる以前から、同分野の人材採用を手掛けてまいりました。調達、資材管理、物流、流通、フルフィルメント間の微妙な連携や、企業ごとに異なるサプライチェーン組織の特性も理解しています。国際調達分野における当社の採用活動は、単に最低価格のベンダーから購入するのではなく、質の高い供給源からの調達重要性を理解する現地人材の発掘に焦点を当てています。当社の物流人材は、ジャストインタイムの精度でサプライチェーンを構築し、グローバルなニーズに連動した事業運営を実現するノウハウを有しています。

製造オペレーション&品質管理エグゼクティブサーチ

海外事業を展開しているだけで満足している企業も存在します。しかし当社の経験上、最も効率的な海外事業運営を実現しているのは、世界水準のビジネス手法を習得した管理者が現地スタッフと効果的にコミュニケーションを取り、主要な現地顧客やパートナーの信頼を獲得しているケースです。これこそが、より強固で効果的なグローバル企業を構築する方法です。国際製造分野における当社の焦点は、自動化とロボット工学を最大限に活用した最先端のオペレーション構築にあります。同時に、柔軟な製造、カイゼン、継続的品質管理、継続的プロセス改善手法に関する高度なトレーニングを通じて、工場労働者の能力強化を図ります。こうした熟練スタッフを採用・育成・開発する手法を熟知した管理者は、クライアント企業に計り知れない長期的な価値をもたらします。

www.atlanticresearch.com

成功の秘訣

アート選考プロセス

ART が受諾する検索のほとんどは、国や都市を問わず 3~4 週間で完了し、その後すぐに候補者をクライアントに提示します。競合他社はしばしば大幅に長い時間を要します。なぜ ART はこれほど迅速なのか？

健全な倫理観

ART は成功の見込みが高い案件のみを受託します。具体的には、当社が候補者や人脈を既に保有している場合、あるいは比較的短期間で候補者を見つけられると判断できるケースです。このような採用体制は意図的に構築したものです。なぜなら、リテイナー契約中心の採用活動では、業務着手前にクライアントに手数料を支払わせることに重点が置かれ、これがクライアント不満の主要な原因となるからです。

多くの場合、リテイナー契約を重視するサーチ会社は、クライアントの市場を把握するまでに要する異常に長い時間を正当化するため、検索の難しさを誇張することさえある。彼らはクライアントに対し、ターゲット市場を学ぶためのコストを賄うためにリテイナーが必要だと説明する。

より優れた論理的なアプローチは、単にリクルーターに適切な候補者の発見を重視するよう促すことである。それが、あらゆる雇用主がエグゼクティブサーチ会社に真に求めているものであり、必要としているものである。つまり、結果重視のサーチ会社であって、前払い金重視のサーチ会社ではないのだ。

サーチ会社に前払いをしても、品質や成果は保証されません。保証されるのは支払いだけです。ART は、有能で人脈豊富なサーチ会社が前払いを必要とする状況はほとんどないと考えます。サーチ開始時点で、エグゼクティブサーチ会社が適切なサーチを自らのリスクで実施するのに十分な候補者、コネクション、自信を持っていないなら、なぜ企業に前払いを要求してこの重要なサーチの方法を学ぶ必要があるのでしょうか？仮に彼らが優れた人脈を主張するなら、なぜ支払い前に候補者をクライアントに提示しようとししないのか？これは非論理的な主張だ。賢明な雇用主はこの矛盾に気づく。我々は 1987 年にこの矛盾を認識し、エグゼクティブサーチを異なる手法で行うべく設立された。

あらゆる段階における能力

ART はクライアントの検索に対し、経験豊富なリクルーターを割り当て、クライアントと共に多角的な採用戦略を策定します。ART のリクルーターは、候補者がその職務を十分に遂行でき、かつその企業でその職務に満足して働けると確信しない限り、クライアントに候補者を提示しません。

候補者は ART リクルーターが自身の利益を最優先に考えていることを理解しており、優秀な候補者は信頼するリクルーターにさらに適した人材を紹介することも珍しくありません。

クライアントは、ART リクルーターが自社のビジネスミッションを達成できる人材の採用に注力していることを理解しています。これはエグゼクティブサーチにおける三方良しのアプローチです：新たなサーチごとに ART リクルーターは能力と知識基盤を向上させ、候補者は自身のキャリアを真摯に考える誠実なリクルーターを得られ、雇用主は自社の新たな企業構築に熱意を持って貢献する候補者へのアクセスを得られるのです。

21 世紀型組織

ART は 24 時間 365 日体制で稼働しています。他のリクルーターが眠っている間も、ART チームはあなたのために働いています！契約締結後すぐにサーチを開始します。

クライアントには頻繁に最新情報を提供し、問題が生じた場合はリクルーターが追加質問を行うか、当初のプロファイル変更を提案し、検索を微調整します。失敗が予想される場合は、リクルーターが速やかにクライアントに通知します。

www.atlanticresearch.com

あなたの ART ヘッドハンター

ARTはエグゼクティブサーチ会社（ヘッドハンティング会社）であり、クライアントの求職活動において候補者を慎重に検討する豊富な経験を持つエグゼクティブサーチリクルーター（ヘッドハンター）を雇用しています。ARTのリクルーターは、ダイレクトアプローチ手法を用いたヘッドハンターとして最低10年の経験を有しています。ダイレクトアプローチとは、クライアントの競合他社や、クライアントのニーズに合ったスキルセットを持つ人材を擁する企業において、特定の候補者をターゲットにすることです。

多くのエグゼクティブサーチ会社では、営業活動やリテイナー契約の獲得、さらにはサーチ管理を担当する人物が、ヘッドハンターとしての訓練を全く受けていない場合があります。実際、リテイナー獲得の巧みさだけを理由に、そうした「対外的な役割」に採用されている可能性すらあります。したがって、自らをヘッドハンターと称していても、ヘッドハンティングの実務を知らない可能性があります。ヘッドハンティングのスキルが不足していると、候補者を容易に見つけられないばかりか、クライアントに適した候補者のタイプすら理解できないかもしれません。多数の候補者がいる中で、誰が適任かを見極められないこともあります。こうしたミスはクライアントの時間と費用を浪費する結果を招きかねません。

雇用主はまた、ヘッドハンティングを行わない特定の者が自らを「ヘッドハンター」と称するように、実際にはエグゼクティブサーチを行っていないにもかかわらず、自らを「エグゼクティブサーチ会社」と称する人材紹介会社が多数存在することを認識すべきである。世界中の多くの地域、特に先進国においても、ヘッドハンティングの実践は非常に限定的であるか、あるいは極めて不十分な形でしか行われておらず、多くの採用会社はクライアント向けの候補者確保を広告に大きく依存している。このような焦点の定まらない採用手法から、これらの会社は「人材紹介会社」と呼ぶ方が適切であるが、上級管理職の採用検索を扱う資格があるように聞こえるため、しばしば自らを「エグゼクティブサーチ会社」と称している。

ART メソッド

職務プロファイリング、候補者特定、候補者評価といった精密な作業には、数千もの企業ビジネスモデルとキャリア事例に精通したリクルーターが必要です。ARTリクルーターは、特定のクライアントのビジネスモデルと事業ミッションに適合する人材を理解するため、数千もの候補者のキャリアパスに関する知識基盤を有していなければなりません。ARTによるクライアントのサーチは、広告が無駄な努力と見なされるようなミッションクリティカルなサーチであるべきです。

ARTは候補者を探すために広告を利用することはありません。真のエグゼクティブサーチ会社は広告を利用すべきではありません。なぜなら、広告を利用することは、適切なサーチを実施するのに十分な候補者基盤や業界人脈を持っていないことを示唆するからです。ARTを利用するクライアントは、ARTがクライアントに代わってサーチ業務を行っている間は広告を利用しないことに同意しなければなりません。

ART の評判

ARTは老舗のエグゼクティブサーチ会社であり、そのマネージャー陣は世界の主要ビジネスメディアで頻繁に引用されています。これらのインタビューの一部はARTのウェブサイトで見ることが可能です。数十年にわたるARTの知名度と評判により、当社は大物経営幹部候補者からも非常に高い評価を得ており、この優れた評判こそが当社の業務をますます円滑にしているのです。当社の候補者は、当社が非常に優良なクライアント企業からの非常に優れた案件についてのみ連絡することを理解しているため、当社からの連絡には前向きに応じます。また、貴業界における候補者自身の同僚ネットワークを活用する必要が生じた場合、彼らは通常、クライアントに適した候補者へと導く上で非常に協力的です。

当社の候補者がこうした努力を惜しまないのは、当社を信頼し、友人や同僚を尊重し、優れたキャリア機会を提供すると確信しているからです。こうしたグローバル業界リーダーとの長期にわたる個人的な繋がりが、当社の秘められた強みです。

当社が注力する業界・市場におけるリーダー層からの高い評価は、世界のインターネット検索エンジンにも反映される傾向があります。この高い認知度により、ARTは世界中の経営幹部候補にとって最初の選択肢となることが多くあります。ARTの新規候補者向け応募プロセスは、クライアント企業に最適な人材のみを厳選するため、時間を要する設計となっています。

www.atlanticresearch.com

御社がARTに人材紹介を委託すべき10の理由：

1. 経験がものを言う。

ARTは30年以上にわたり、多様な業界をリードする企業向けに、ミッションクリティカルな上級管理職エグゼクティブサーチ業務を遂行してきました。当社では、上級管理職エグゼクティブサーチにおいて最低10年の経験を有するリクルーターのみが、貴社のサーチ案件に割り当てられます。適切なエグゼクティブサーチは容易な職業ではなく、長年にわたり実績を証明してきた者こそが、クライアントと候補者の双方に優れたサービスを提供する方法を熟知しているのです。

2. 当社の採用手法は卓越しています。

ARTは米国エグゼクティブサーチ企業であり、当社のリクルーターは世界最高水準の米国式エグゼクティブサーチを提供します。なぜこれが重要なのでしょうか？1960年代以降、米国ではエグゼクティブサーチ（ヘッドハンティング）を行う企業と、雇用主向けの広告掲載のみを行う人材紹介会社との間に明確な区別が確立されてきたからです。主要企業は、重要な管理職の人材探しをエグゼクティブサーチ会社のみ委託します。しかし世界の多くの地域では、たとえエグゼクティブサーチを名乗る会社であっても、その典型的な採用手法は、受動的な広告掲載と、寄せられる履歴書を当てずっぽうに選別する性質に限定されていることがよくあります。競合他社のほとんどでは、広告に応募した候補者は、キャリアや企業の事業構造、さらにはクライアントの製品や技術についてほとんど理解していない、訓練不足のスタッフによって選別されるのが一般的です。

ARTは、数十年にわたる業界ネットワークに加え、ヘッドハンティング（クライアントの競合他社や準競合他社への直接アプローチ）を主要な手法として活用し、最高水準の候補者を特定する人材紹介会社です。クライアントが当社に依頼するのは、業界内で可能な限り最高の人材を見つけるためです。なぜなら、当社は最も重要な案件のみを受託するからです。

3. 我々が求めるのは単なる空きポジションではなく、卓越した人材である。

ARTは世界中どこでも、全く同じ基準・手法・期待値で採用活動を行います。各国には理解すべき差異は存在しますが、クライアントが他国の同等従業員と同水準に達していない候補者を、いかなる地域でも受け入れるべきではありません。

4. ARTのリクルーターは高い評価を得ています。

ARTのリクルーターは、エグゼクティブサーチ分野で世界的に著名な実績を持ち、主要ビジネス誌へのインタビュー掲載歴も多数あります。これらのインタビューの多くは当社ウェブサイトでご覧可能です。

5. ARTはお客様の都市、国内全域、そして世界中で人材を募集します。

ARTは世界100カ国以上、ビジネス・産業・金融・創造性のトップ1,500拠点をグローバルに採用活動を行います。単一都市圏から国内全域、大陸全体、さらには全世界へと、最短時間で検索範囲を拡大することが可能です。可能な限り最良の現地人材を発掘することを基本方針としますが、より多様な選択肢を提供するため広域検索が必要な場合、ARTはその検索活動を主導する独自の資格を有しています。

www.atlanticresearch.com

6. 貴業界のトップ経営陣が ART を信頼する理由

当社の候補者は、私たちが彼らの長期的なキャリア成功を重視していることを理解しているため、業界をリードする多くの優秀な人材がキャリアの選択肢として ART を選んでいます。自ら当社にアプローチしてきた優秀な候補者を獲得できるだけでなく、貴業界のトップマネージャーの多くが、当社に適切なクライアント案件が発生した際には、自信を持って最も有能な同僚を ART に紹介してくれます。信頼、継続性、そして能力が、すべての関係者の利益につながっているのです。

7. ART は採用プロセス全体を自社管理。

ART のサーチ業務は全て自社リクルーターが担当します。他社への業務委託を行わないことで、サーチの品質、スケジュール管理、倫理基準を厳格に管理しています。これらはクライアントと候補者双方に適切なサービスを提供するために極めて重要な要素です。

8. ART は年中無休で稼働しています。

競合他社が稼働している時も、ART は稼働しています。彼らが昼食や夕食を取っている時も、ART は稼働しています。彼らが眠っている時も、ART は稼働しています。だからこそ、ART が他社の人材紹介会社を凌駕するのは当然のことではないでしょうか？彼らの地元や自国においてさえも。

9. ART は効率を犠牲にすることなく迅速に対応します。

大半のサーチでは、1~2 週間で適任候補者の特定が行われ、候補者への連絡と評価は通常 3~4 週目に実施されます。クライアントは、サーチ開始から 3~4 週間後に候補者の履歴書または CV を確認できるケースがほとんどです。進捗報告は少なくとも週 1 回クライアントに提供され、サーチ条件の微調整が必要な場合は、クライアントの助言を得て迅速に対応します。

10. 当社が検索を引き受ける場合、リスクを負うのはクライアントではなく当社です。

当社が採用候補者を見つける可能性が 75% 以上と確信した場合にのみ、検索を受諾します。この確率は検索開始時の「最善の推測」ですが、クライアントの業界知識、現地市場動向、候補者にとっての魅力度に基づく「根拠ある推測」です。

当社の紹介には 100% 返金保を適用します。これは、社のリクルーターが貴社に最適な候補者を見つけることに全力をくすことを意味します。彼らの評判、時間、収入がかかっているからです。このシステムにより、効率性と能力が最優先され、すべての関係者の利益につながると確信しています。

11. 貴社の信頼を得るため、私たちは一層の努力を惜しみません

ART と提携する 11 番目の理由を追加しました。これは、関係構築のあらゆる段階で、貴社と貴社組織にさらなる価値を提供しようと努めている証です。例えば複数案件の検索手数料割引など。

www.atlanticresearch.com

©2025 - Atlantic Research Technologies, L.L.C - All Rights Reserved