

Face of Top

適材適所の経営者発掘で
日本経済の活性化を目指す



半蔵門パートナーズ社長
大松 尊

●会社概要

2008年1月設立。本社は東京都千代田区。資本金は1000万円。エグゼクティブサーチを手掛けるサーチファーム・ジャパングループで、社長・医師案件に特化したヘッドハンティングを担当している。社員数は10人。京都、金沢、福岡に拠点を置く。面談する経営者、医師の数は年間数千人に及ぶ。

●素顔

中学、高校はサッカー部、大学はレスリング部に所属した体育会系。サッカーは中学時代に、岡山県のベストイレブンにも選ばれた実力の持ち主だ。小学生時代に野山で鍛えた足腰で、走ることは誰にも負けなかった。

スポーツから学んだのは、「努力して勝つ喜び」。毎日の練習は地味で辛いことばかりだが、試合で勝利した時の喜びは、努力の量に比例するという。スポーツで得た自信は、社会人となって仕事をするうえで何より役立っている。

●仕事の顔

読書が好きで、時間があれば本屋に立ち寄る。大の巨人ファンでもあり、スポーツ系の書籍も多数、読んできた。その中でも、広島東洋カープのスカウトだった木庭教氏について書かれた本との出会いが、同じスカウトを生業とする自分の考え方に大きく影響を与えたという。

同氏は、軟式野球部にいた大野豊氏など全国の無名選手を集めてカープの黄金期を支えたことで知られるが、自身のヘッドハンティングも、多くの人と会い、無名であっても優秀な経営者を探し出すことを心掛けている。

●明日を拓く

08年のリーマン・ショック以降、日本経済は低迷を続けている。混沌とした時代を打破できる経営者を見つけ出し、最大限に能力を発揮できるポジションを紹介することが、自社の使命と語る。

親会社での出世競争に敗れ、子会社で安穩と社長をしている経営者もいるが、社員にとって悪影響を与えている場合も多い。日本企業の悪しき習慣は、改善していかなければならないと指摘する。

最近では、社長を公募する上場企業が出てくるなど、日本企業も変わりつつある。日本のヘッドハンティング市場を、欧米に負けないくらいに市場規模に育てることが目標だ。



おまつ たける

1961年、岡山県倉敷市出身。立教大学卒業後の85年、野村証券に入社し、14年間リテール営業に従事。その後6年間、AIGでエージェンシーマネジャーとして、直販部隊の立ち上げ、人材採用と組織作りにも注力。同社退社後の05年よりエグゼクティブサーチ業界に転身。09年10月、サーチファーム・ジャパン入社。10年4月、同社の関係会社である半蔵門パートナーズ社長に就任。