

太陽電池やLiBが分かる 人材のニーズ急増

新サービスで迅速な製品開発や事業立ち上げを支援

サーチファームジャパン(株) ヘッドハンター 早川 修平 氏



サーチファームジャパン(株) (東京都千代田区麴町1-7、Tel.03-3221-3481)は、ヘッドハンティングを中心とした人材探索・紹介事業の大手として知られる。多種多様な業界を網羅し、的確な人材を発掘し紹介する手腕には定評があり、これまで数多くの企業の人材ニーズに応えてきた。最近では太陽光発電やリチウムイオン電池 (LiB)、有機 EL 関連の事業に力を注いでいる。2010年には7000人を超える人材情報を集録した関連技術者のデータベースを作成し、上記各分野の人材ニーズに即応できる体制を整えた。また、11年には異業種の人材や企業紹介を通じて新製品開発や事業立ち上げなどを支援する新事業も開始した。そんな同社のビジネスの現状と展望について、同社のヘッドハンターとして活躍中の早川修平氏に話を伺った。

——まず、貴社の現状について。

早川 当社は03年に大手総合商社系人材会社のエグゼクティブサーチ事業部から、営業権譲渡によって分離独立した。主に企業経営者や部門責任者を採用するエグゼクティブサーチ事業、指名した人材や企業をスカウトする指名スカウト事業、新会

社や新組織の立ち上げに必要なスタッフグループを採用する特命プロジェクト受託事業の3つを柱としている。当社の大きな特徴は、登録型の人材紹介ではなく、特定の技術やスキルを持つ人材が欲しいという企業の依頼を受け、それに適する人材を発掘しスカウトするというサーチ型の人材紹介であるという点だ。

——貴社の得意分野の業種は。

早川 環境分野を中心とした技術系や IT 関連、小売・流通分野が得意だ。

——技術者の意識も昔と比べ変化してきているようですね。

早川 帰属意識が変わってきた。昔は会社への帰属意識が強かったが、現在は自分への帰属意識が強い。自分にどんなことができるのかに注目し、自分自身を豊かにすることに関心を向ける人が増えている。

——最近では新エネルギー分野の人材需要が高まっているようですね。

早川 そのとおりだ。当社としてもそのようなニーズを踏まえ、太陽電池や LiB 分野に強い人材の探索に大きく注力している。

——具体的にはどんなタイプ・職種の人材ニーズが多いですか。

早川 太陽電池は技術的に成熟しているという側面が強いため、営業ができる人材、あるいはメガソーラーを海外で受注するノウハウの分かる人材のニーズが高い。一方 LiB は、まだ技術的に未成熟なので材料や製造プロセスに長けた人材が求められている。

——異業種の人材や企業紹介を通じて新製品開発や事業立ち上げなどを支援する事業を始められました。

早川 これまでは、企業が自前で新製品開発や事業立ち上げを行ってきたが、現状では様々な理由によりなかなか難しいのが現状だ。そこで、外部の人材との組み合わせをマッチングし、迅速な事業立ち上げを当社がお手伝いしようというのが新しいサービスの狙いだ。いわば、外部の力を紹介し、不足している部分を補ってもらおうというものだ。

——貴社の既存事業との関連性は。

早川 あくまで個人ベースで外部人材を紹介するので、従来の延長線上にある活動といえる。このサービスを活用いただくことで、より迅速な製品開発や事業立ち上げを実現していただけるものと確信している。

(聞き手・編集長 壺 秀樹)