

サーチファーム・ジャパン

「震災後、海外事業の経験者を求める住宅・不動産関連企業が再び増えてきた」と話すのは、ヘッドハンティング事業のサーチファーム・ジャパン(東京都千代田区)の伊藤紳専務取締役。08年秋

海外事業経験者を求人

中堅企業で増加、地域はアジア全般に

のリーマンショックを機に、海外関連の人材紹介依頼は減少していたが、今年に入り、再度増え始めたという。現在同社には、アジア新興国での不動産開発・投資事業や中国での施工

で、エリアも中国一辺倒だった。それが今は中国を含めアジア全般に広がっている。「現地でプロジェクトが次々と進行し、社内の人材確保が間に合わないケースも特徴だ。」

「現地でプロジェクトが次々と進行し、社内の人材確保が間に合わないケースも特徴だ。」

先行きの見通しが立ちにくい中、生き残るためにはビジネスモデルの変化も欠かせない。「今後は、新たなエリアや分野に取り組む企業も増えるだろう」(伊藤氏)。

「以前は大手のディベロッパーやハウスメーカーが大半」更に、エリア選定を含めて人材を発掘し紹介する。