



ヘッドハンティング
改め「エグゼクティブ
サーチ」に。サーチ
ファーム・ジャパンは
企業からの依頼を受
け、人材探しやスカウ
トなどを手がけてい
る。ヘッドハンティ
ングという呼称が一般
なために、「人を引き
抜く」といった、業界
に対するマイナスのイ

サーチファーム・ジャパン



武元 社長

指揮官サーチ型で発掘

ージが払しよくできて
いない」（武元康明社
長）と話す。
候補者が実務層中心
の登録型人材紹介とは
異なり、エグゼクティ
ブサーチは部門の責任

者や管理職といったミ
ドル層以上が主流。
「公募をかけてもなか
なか集まらない人材で
は、サーチ型が有効
だ」（同）という。

の理解が進んでいな
いことが背景にある
と見られるため、業界
の認知度向上を目指
す。
.....

本社を置く企業との契
約が26%と、13年の42
%から大幅に減少し
た。「登録型でできる
案件の問い合わせが来
るなど、クライアント

▽社長 武元康明氏▽
所在地 東京都千代田
区麹町1の7▽03・
3221・3481▽
資本金 4589万6
994円▽売上高 非
公開▽従業員 69人
立 03年（平15）10月