



S H I M A M O T O
P A R T N E R S

CONSULTANTS IN EXECUTIVE SEARCH

〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-1
帝国ホテルタワー5F

Tel: 03-5157-8020 / Fax: 03-3502-8970

<https://www.shimamotop.com>

Shimamoto Partners

当社は1997年、島本一道により創立された経営者、経営幹部及びプロフェッショナル人材のサーチに特化したエグゼクティブ・サーチの会社です。消費財・サービス分野、一般製造業分野、金融分野、テクノロジー分野の幹部人材に加え、弁護士、公認会計士、コンサルタント等のプロフェッショナル人材サーチにおいても豊かな経験と実績を誇ります。

クライアントは、国際的な大企業から、日本の上場企業、中堅企業、プライベート・エクイティ・ファンドの投資を受けた事業再生企業までと広範に及びます。

近年は更なるクライアントニーズにお応えして、入社後の迅速な戦力化、企業変革支援を目的とした「エグゼクティブ・コーチング」、「経営幹部研修」の提供にも尽力しております。
(同方面のトレーニングを積んだ弊社パートナーが直接にサービスを提供いたします。)

Our Commitment

■ 最高水準の成果追求

高いプロフェッショナリズムに基づき、クライアントの期待を上回るサーチ・コンサルティングを提供いたします。

■ コンサルタントによるサーチ遂行

クライアントの意向に基づき、弊社コンサルタントがサーチ案件のすべてのプロセスを遂行いたします。業界動向及び候補者のリサーチをはじめ、候補者へのアプローチ、候補者のインタビュー、人物評価、クライアントへのご推薦状の作成、入社条件の交渉、入社後の定期的フォローアップ等々の全フェーズを、担当コンサルタント自身が責任を持って行います。

■ 守秘義務の遵守

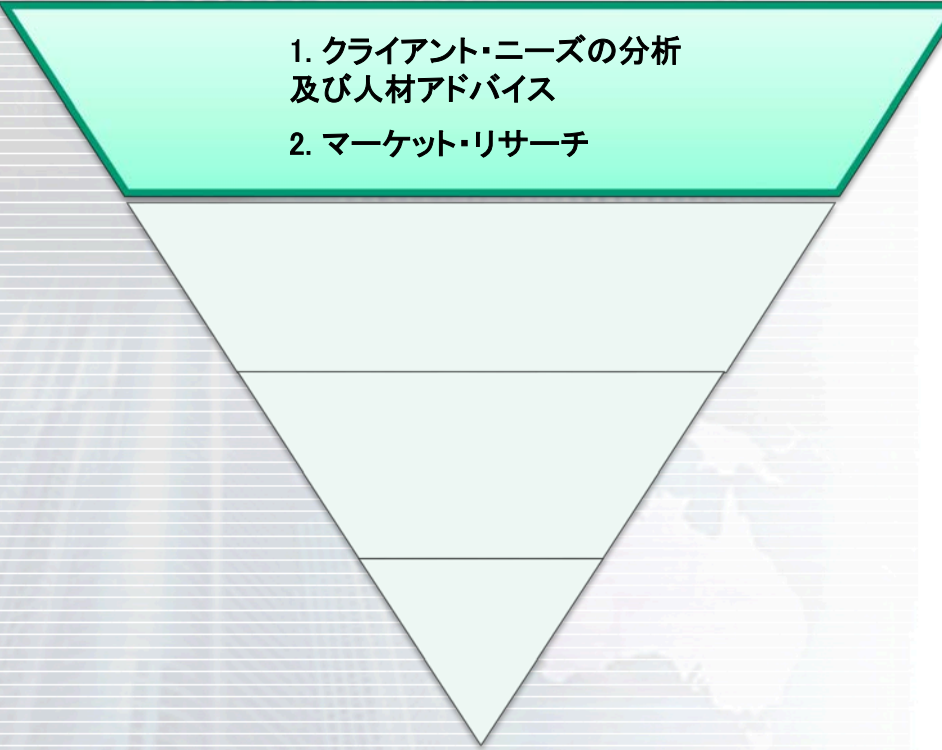
クライアント、候補者の双方に対して守秘義務を遵守いたします。

■ 入社後のフォローアップ体制

サーチ・コンサルティングが完了し最終候補者の入社後、フォローアップを行います。

またエグゼクティブ・コーチングや経営幹部研修等を付加いただくことにより、候補者及びクライアント企業の成功を促し、個人レベル・組織的レベルにおいても強力に支援致します。

1-2ヶ月目：人材像に基づくリサーチ、ロングリストの作成

- 
1. クライアント・ニーズの分析及び人材アドバイス
 2. マーケット・リサーチ

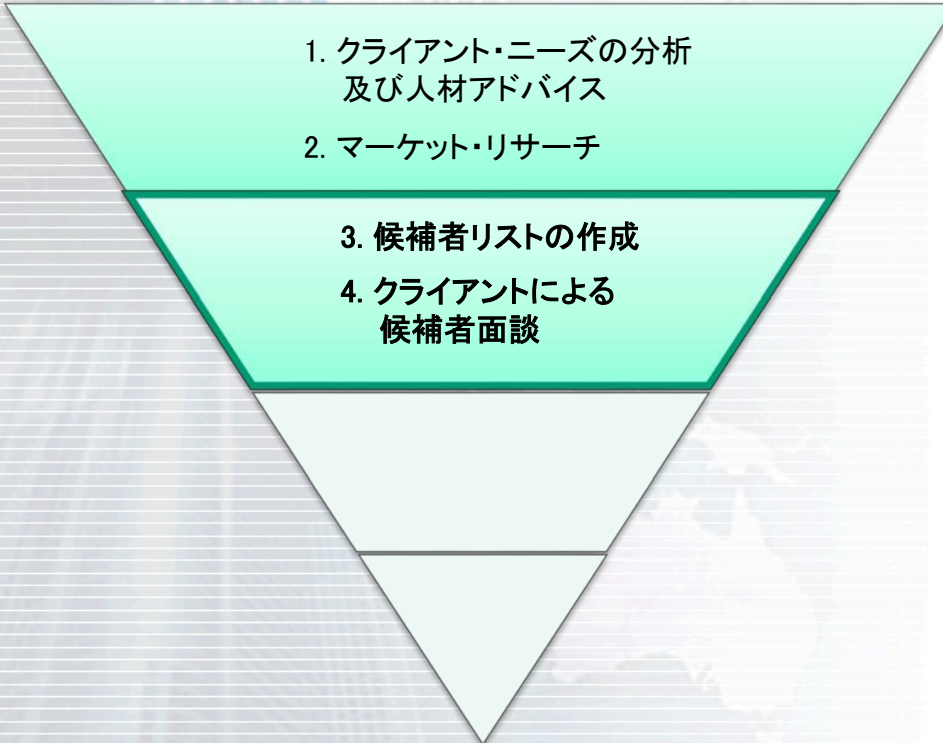
1. クライアント・ニーズの分析及び人材アドバイス

- クライアントの業務内容、経営環境、企業文化、経営戦略等ヒアリング実施
- 希望される人材像の明確化
- サーチ戦略、サーチプロセスの策定
- 職務明細(ジョブスペック)の策定

2. マーケット・リサーチ(ロングリスト)

- 当社内のデータベース、関連業界ソーシング
- 徹底的な業界リサーチによるターゲット企業・人材の洗い出し(ターゲットリスト作成、ロングリスト作成)
- 候補者およびソース(候補者の紹介者)との面談

2-3ヶ月目：ショートリスト、クライアントと候補者の面談

- 
1. クライアント・ニーズの分析
及び人材アドバイス
 2. マーケット・リサーチ

3. 候補者リストの作成
4. クライアントによる
候補者面談

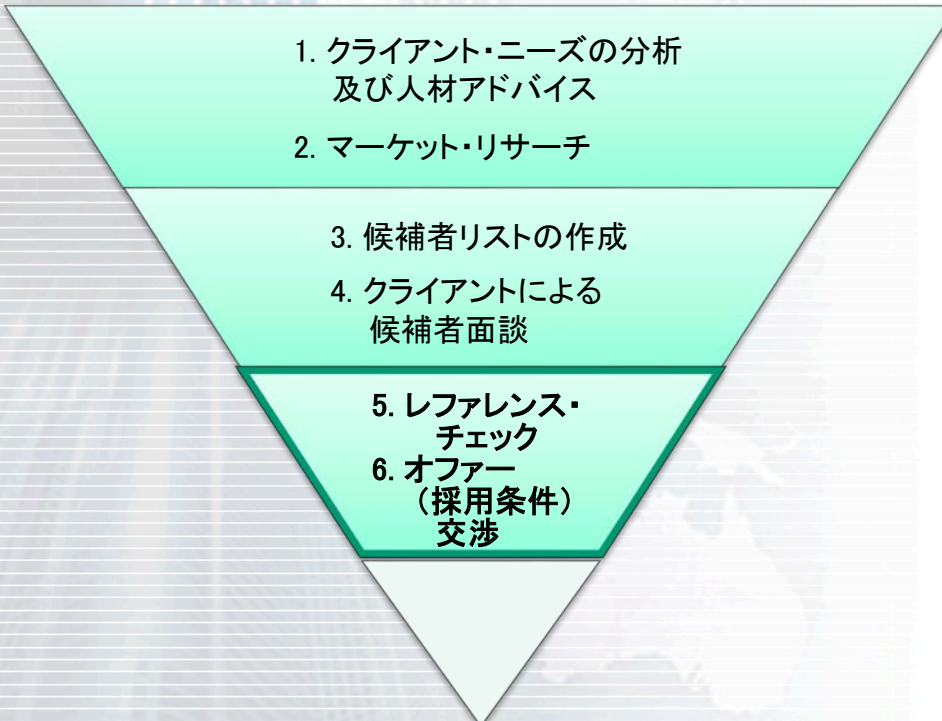
3. 候補者リストの作成(ショートリスト)

- ジョブスペックに沿ったスクリーニングによる候補者の絞り込み
- 候補者に対するクライアント企業およびポジションの説明・意思の確認
- 候補者プロフィールの作成

4. クライアントによる候補者面談

- ミーティングのセットアップ
- ミーティング後のフォローアップ及びアドバイス
- クライアントによる最終候補者の決定

3-4ヶ月：最適な人材へのオファーと内定受諾

- 
1. クライアント・ニーズの分析
及び人材アドバイス
 2. マーケット・リサーチ

3. 候補者リストの作成
4. クライアントによる
候補者面談

5. レファレンス・
チェック
6. オファー
(採用条件)
交渉

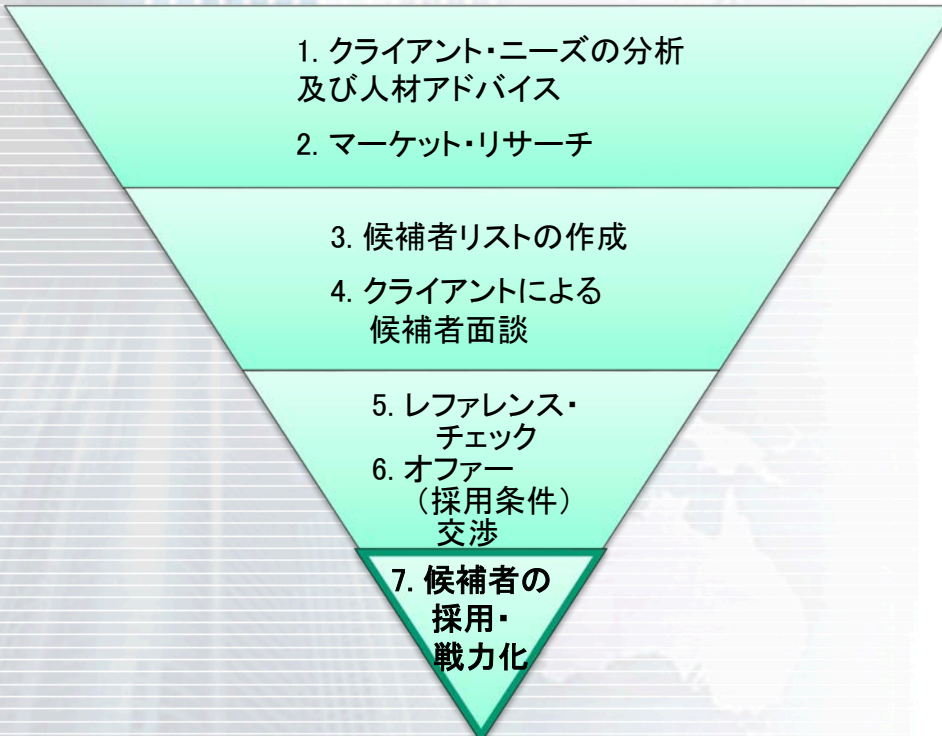
5. レファレンス・チェック(人物照会)

- レファレンス・チェックの実施(複数名)
- クライアントへの口頭又は書面での報告

6. オファー(採用条件)交渉

- 候補者の現在報酬レベル、クライアントの報酬体系に基づいた最適オファーに関するアドバイス
- 候補者に対するオファー提示
- 候補者によるオファーの受諾

6ヶ月 - 1年: 候補者の着任、戦力化

- 
1. クライアント・ニーズの分析
及び人材アドバイス
 2. マーケット・リサーチ

3. 候補者リストの作成
4. クライアントによる
候補者面談

5. レファレンス・
チェック
6. オファー
(採用条件)
交渉

7. 候補者の
採用・
戦力化

7. 候補者の着任・戦力化

- 候補者への退社・着任等に関わるアドバイス
- 着任後戦力化のための定期的なフォローアップ
 - － 入社後1ヶ月、3ヶ月、6ヶ月の
フォローアップ

【オプション】

- － エグゼクティブコーチングの実施
- － 経営幹部研修の実施

Executive Coaching

■ エグゼクティブ・コーチングの目的

候補者着任後の迅速な戦力化 - より自信を持って決断、行動できるように

- 候補者自身による立ち位置理解、意思確認による行動力の強化
- 経営上又は個人的な問題の解決、更なる向上のきっかけを提供
- 手に入れた自己イメージの現実化、パフォーマンスの引き出し、企業目標の達成

■ コーチングの概要

- テーマは候補者自身が決める
- コーチと候補者は対等(意図的な協働関係を築く)
- 『安全な場』= 守秘義務契約の締結

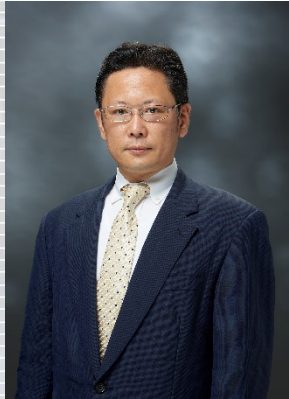
■ スケジュール

- 期間: 最低 3-6ヶ月
- 頻度/時間: 1ヶ月に2回程度 各60分程度(対面/電話)

Our Professionals Managing Partner

秦 一成 (はた かずしげ)

代表取締役社長



国際証券(現MUFJモルガン・スタンレー証券)では個人・法人営業業務、人事業務を各々約2年間経験した。営業時代は新規顧客開拓でトップの実績を評価され、社費MBA留学生に選抜され英国に留学した。帰国後はアナリスト業務に転じ、移籍したUBS証券などの外資系証券会社時代を含め、約8年間に亘ってシニア・アナリストとしてソニー、パナソニック等の民生電機企業を中心に調査・分析業務に従事。マーケット・コンセンサスに左右されない独自の投資判断を下すことにこだわり、高評価を獲得した。

その後、経営コンサルティング会社を設立。自社等で幅広い業種の未上場企業を対象とする経営支援業務(再建/成長戦略策定)、ベンチャーキャピタル業務(投資先の1社では社外取締役就任)、IPO支援業務(エクイティストーリー構築とバリュエーション算定)、及び上場企業を対象とするM&A関連業務等を通算約8年間実施した。

2013年よりエグゼクティブ・サーチ業界に転じた。強みは、日本企業と多国籍企業に於いて、アナリスト業務や、事業会社での経営管理経験を通して長年に亘って培ってきた知見と人脈ネットワークをベースとする、多角的かつ緻密なサーチコンサルティングを提供できることである。業種、規模、成長ステージ等に関わらず、持続的な成長と企業価値増大を目指すクライアント企業に対して、戦略的人財の補強面でベストの貢献ができるよう日々「凡事徹底」を旨とし業務に取り組んでいる。2019年11月より代表取締役社長。

慶應義塾大学 理工学部 物理学科 卒業、London Business School 経営学修士課程(MBA)

講演実績:「プロ人材コンサルタントから見た、人材会社活用の課題と成功に導くコツ」

内閣府 プロフェッショナル人材戦略全国事務局 主催

プロフェッショナル人材戦略マネジャー向け研修に於いて

Our Contact Details

株式会社 島本パートナーズ

100-0011 東京都千代田区内幸町1-1-1 帝国ホテルタワー5F

Tel:03-5157-8020 (代表) Fax:03-3502-8970

www.shimamotop.com