

『成約すること』に徹して企業と人材の成長をサポート
 頂点を目指すエグゼクティブ・サーチファーム



橋本 和久 社長

優 秀な人材を獲得して事業の強化を図りたい。しかし、大量の転職希望者のデータを抱える大手人材紹介会社に依頼しても推薦される人材の数は多いが、なかなかニーズに叶う人材が見つけれない企業も多いのではないかとする企業に対する人材紹介サービスは、当然ながら、量より質が求められます。お客様からの信頼に応えるためには、まずは一つの案件に時間をかけて丁寧な人選を行い、きっちり『成約

する』ことが重要です』と話すのは、14年間にわたるエグゼクティブ・サーチの経験を生かし、企業と人材のベストマッチングを実現している株式会社Apexの橋本和久社長だ。米国の大学を卒業後、大手人材紹介会社のニューヨーク支店で勤務した橋本社長は帰国後、世界最大手の米系エグゼクティブ・サーチ会社での勤務を経て、約6年前に同社を設立。外資系・日系金融機関や投資ファンド、不動産投資ファンドの業界への人材紹介に豊富なノウハウと実績を持ち、クライアント企業からの厚い信頼によって、高い紹介実績を積み重ねている。

録型』ではなく、ピンポイントで候補者をスカウトする「サーチ型」のヘッドハンティング会社。企業へのアドバイザリー業務から候補者のリサーチ、採用後のアフターフォローまで、スピードと精度を追求した一貫通貫のサービスを提供し、『攻め』の採用戦略をサポートしている。「そもそも転職を考えていない方々の中にこそ、優秀な人材が多く存在します。じっくりと時間をかけ、定期的な情報交換の中で候補者のことを理解し、『どのような要素があれば転職へ前向きになれるのか』を見極め、その要素を使って説得していきます」

と話す橋本社長は、得意分野が異なる人材紹介会社と業務提携し、独自のネットワークを構築。採用企業の様々なニーズに迅速に対応する体制を整えている。シンガポールにデスク開設クロスボーダーの人材紹介今年4月からシンガポールにデスクを開設し、クロスボーダー（国際間取引）による人材紹介業務を行っている同社。今後も経済成長が見込めるシンガポールと日本の人材交流を活発化させ、両国経済のさらなる発展に貢献していく。

「優秀な日本人を採用したいと考える現地企業のニーズも増えています。将来的には米国進出も目指していきます」(橋本社長) 同社はラテン語の「Apex(頂点)」に由来する社名の如く、日本国内だけでなく世界を視野に入れ、最高レベルのサービスでサーチ業界の頂点を目指す。(谷)

【会社データ】
 東京オフィス 東京都中央区銀座7-13-5 NREG
 銀座ビル1F
 ☎03-6426-0250
 事業内容 人材紹介事業
 職業紹介業 13-ユ-302
 072
<http://www.apex1.co.jp>

同社のサーチプロセス

