



株式会社アンバース

代表者●代表取締役社長兼CEO 宇都宮聖士

設立●2015年

資本金●500万円

従業員数●2人

住所●東京都港区浜松町 1-27-17 三和ビル4F

連絡先 TEL●03-3578-3305 E-mail●info@andbirth.co.jp

コンサルタント数 2人

フィー体系 成功報酬

専門分野

業種	対象者
経営企画	経営者・役員
事業企画	事業責任者
事業企画(海外)	事業責任者(海外)
M&A	マネージャー
IT・システム	中堅
プログラマー	パイリンガル
SE	会計士・税理士
経理・財務	
人事	

職種
コンサルタント
戦略コンサルタント
ITコンサルタント
会計財務コンサルタント
組織人事コンサルタント

編集部  
の  
評価

コンサルタントの紹介を中心に実績のある人材紹介会社。元外資系コンサルティング会社勤務の経験を活かして、候補者の強みを発掘する伴走型の支援で優秀な候補者を確保している。「人と企業の成長機会を提供する」という経営理念を実現するために、候補者とクライアント双方にとって最適なマッチングを目指しており、支援期間が長期にわたる難しい案件に対しても最適解を追求する実直な姿勢が魅力だ。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

## 「候補者の強みを発掘する伴走型の支援で、最適なコンサルタント採用を実現しています」

### 外資系コンサルティング会社や商社・ベンチャー企業で実務経験のあるコンサルタントが支援

当社はコンサルタントの紹介を得意とする人材紹介会社です。戦略、IT、財務、生産管理など、多様な分野を経験しているコンサルタントを紹介することが可能です。クライアントはコンサルティング会社を中心に、ファンド・事業会社などです。

コンサルタントは外資系コンサルティング会社や商社・ベンチャー企業での実務経験者で、さまざまな実務経験があるからこそ、現職コンサルタントの考え方や働き方に精通しており、彼らにとって最適な支援を行うことができます。ともすると、多忙なコンサルタントは面談のために時間を割くことが難しいケースもありますが、当社では候補者の働き方や希望に応じて、面談時間をフレキシブルに変えたり、時には遠隔地での面談などにも対応しています。

### 独自のノウハウで候補者の強みを発掘し、企業が抱えている課題と結びつける

候補者を支援する際、重要視していることは自身の強みと志望動機の整理です。候補者の多くで、自身の強みを市場で評価される正しい状態で認識していない状態が見受けられます。当社では独自のノウハウを用いた面談を行うことで、候補者の内面を見つめ直すきっかけを与えて一緒に強みを

発掘する、伴走型の支援を行います。そうすることで、初めて候補者が自己実現を図ることができる状況になると考えています。候補者が強みや志望動機を整理して自己実現が可能な状態になった後、クライアントに対して最適な候補者を紹介します。

例えば、上場準備中のベンチャー企業においてCFOを紹介したケースがあります。この企業は、監査経験があり、ネットワークが軽くクリエイティブな思考ができるベンチャー企業を経験したCFOを探していました。このような人材がそう簡単に見つかるものではありませんが、候補者の強みや志望動機とクライアントが、どのような成果を期待しているかを事前に深掘りして明確にすることで、双方のニーズが合致する点を見定め、採用を成功させることができました。

他には外資系コンサルティング会社勤務経験者を事業会社に紹介した例があります。この事業会社では戦略やマーケティング、財務などを横断して全方的に見ることができない専任の人材が欲しいというニーズがありました。ここでもピンポイントな人材を求められ、紹介は難航を極めました。候補者の強みや志望動機を整理し、入社後に自己実現が図れる動機を見出すことで、クライアントとのマッチングを実現しまし

### 宇都宮 聖士

代表取締役社長兼CEO



新卒でコンサルティング会社に入社し、通算8年間実務経験を積む。転職エージェントとして支援に介在した人の人数は延べ7000人を超える。2015年アンバースを設立。ポストコンサルの転職支援でヘッドハンター優秀賞を受賞。

た。このケースでは、支援期間は8カ月に渡り、実施した面接は7回にも及びます。候補者の価値観とクライアントの課題を的確にマッチングさせるために、長期間になることは珍しいことではありません。

### 増加するコンサルタント経験者へのニーズ、地方の事業継承問題も支援

さまざまな経営課題が表面化するなか、コンサルタントに対するニーズは確実に増えています。また、地方では事業継承問題が現実のものとなっており、解決が求められています。難しい案件に対して最適な候補者をマッチングさせることはAIが進展しても厳しいのが現状です。人と人とのマッチングは熱意も持った人がやるべきで、そこが当社の使命でもと考えています。

今後も当社では、求職者の強みを発掘して伴走しながら支援を行い、経営理念である「人と企業に成長機会を提供する」を実現します。