



キーンバウム ジャパン / K.J. コンサルタンツ株式会社

代表者●代表取締役社長 鈴木悦司

設立●2006年

資本金●1000万円

従業員数●6人

住所●神奈川県川崎市中原区新丸子東3-1100-15, S4601

ネットワーク・提携●世界4大陸13の国々の22都市で展開

連絡先 TEL●044-387-6573 E-mail●japan@kienbaum.co.jp

コンサルタント数 企業・候補者担当4人、リサーチャー2人

専門チーム 製造業、卸売・小売業、建設業、金融・保険業

フィー体系 リテナー

専門分野

業種	対象者
製造	経営者・役員
メディカル	事業責任者
IT・通信	事業責任者（海外）
消費財・サービス	マネジャー
金融	中堅
	バイリンガル
	外国人
	海外現地人材
職種	
経営・企画	
営業・販売	
管理・事務	
経理・財務	
技術・研究	
IT・システム	

編集部の 評価

欧州系のエグゼクティブサーチ会社で、ドイツ企業と日本企業を中心としたコンサルティングで実績を積んでいる。ドイツ・日本はもちろん、上海・タイ・シンガポールなど世界4大陸22の都市で事業を展開し、欧米、中国、東南アジア、そして日本において活躍できるグローバル人材の発掘を得意としている。グローバルネットワークによる大規模な候補者データベースを構築して独自の候補者リサーチを行っており、経験豊富な人材を見つけ出すことができる。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「外資系企業の重要な経営課題の解決を 人事・人材面でサポートします」

人事・人材のスペシャリストとして、 グローバル人材を発掘

当社は1945年にドイツで誕生した人事・人材コンサルティング会社です。ドイツ・ケルンに本社を持ち、世界4大陸22の都市に拠点を展開しています。

長年の経験から得られたノウハウと情報に裏打ちされた人材サーチは高い評価を頂き、ドイツにおいては2016年から連続してコンサルティング業界レポートでHRコンサルティング会社No.1にランクされています。

海外に出自を持ち、また、コンサルタント全員が長年の海外勤務経験者であるキーンバウムジャパンでは、クライアントの多くが外資系企業となっています。

外資系企業においてサーチ依頼が多いポジションは「カントリーマネジャー」等のマネジメント職、また、採用が困難な「アプリケーションエンジニア」「セールスエンジニア」等の技術職です。どちらの職務も、日本市場に対する職掌に加え、本社あるいはAPAC本部との間の結節点の役目が大事な職務となります。

たとえば、技術部門のマネジャーであれば、海外の基準に照らして厳しすぎる日本の得意先の品質要求をいかに本社のマネジメント、技術部に理解してもらおうかとい

た課題に直面します。本社技術部の理解を得、日本の得意先の要求を満たすには、高度な異文化コミュニケーション能力、交渉能力が求められます。キーンバウム ジャパンとしては、単なる英語力だけではなく、平常心で本部のマネジメントとコミュニケーションが取れる人材を発掘することでクライアント企業に対しようした課題に対する解を提供すべく努力しています。

「マネジメントの現地化」を実現できる 有為な候補者を紹介

外資系企業の最近の傾向として、海外の日系企業と同様、「マネジメントの現地化」が重要な経営課題となっています。これはただ単に日本法人のマネジメントを日本人にするというだけではなく、本部との意思疎通を図りつつ、高度な経営判断を日本サイドが担うということです。コロナ禍で海外本社からの出張者が減り、本社のサポートを受けづらいつつ状況が続いています。このような状況下でコロナ禍の功罪として「DX化」「ハイブリッド勤務」と同時に、「マネジメントの現地化」も加速しているようです。

このような「ニューノーマル」に対応できるマネジメントの発掘を心がけていますが、「マネジメントの現地化」の面では、異文化コミュニケーション、交渉力の上に

鈴木 悦司

代表取締役社長



慶応大学卒業後、TDK入社。国内勤務後、ドイツ・デュッセルドルフに赴任し、1989年まで市販マーケティングを担当。TDK Sweden代表、TDK Electronics Europe社代表等を歴任した後、2001年、Kienbaum Executive Consultantsに転じ、日系企業グループの設立に携わる。03年から14年まで同社パートナー。06年にKienbaum Japanを設立し、社長就任。海外日系企業でのマネジメント経験を活かし、グローバル人材の採用、人事マネジメントのコンサルタント業務に携わる。人事専門誌への寄稿・講演多数。

さらに高度な判断能力が重要なコンピテンシーとなります。キーンバウム ジャパンではこのような状況の中でクライアント企業に対し有為な候補者を紹介することがその使命であると考えています。

クライアントの代理人として 候補者に接する

当社はRetainer fee、Exclusivityを基本とした典型的なサーチ型ファームですが、今後も候補者に対して、クライアント企業の業容を候補者に正しく理解してもらうだけでなく、企業文化など、不可知な側面も正しく説明し、候補者にはクライアント企業を全体として理解していただけるよう努力したいと考えています。