



株式会社サーチエグゼ

代表者●代表取締役 西川将紀

設立●2023年

資本金●500万円

従業員数●1人

住所●大阪府大阪市福島区吉野 1-20-30

連絡先 E-mail●info@searchexe.co.jp

コンサルタント数 企業・候補者担当 1人

フィー体系 成功報酬

専門分野

業種	対象者
全業種	管理・事務
IT・通信	技術・研究
製造	技術・研究 (IT)
消費財・サービス	IT・システム
金融	プログラマー
医療	SE
コンサルティング	コンサルタント
	戦略コンサルタント
	ITコンサルタント
	クリエイティブ

職種	対象者
全職種	経営者・役員
経営・企画	社外取締役・監査役
経営企画	事業責任者
事業企画	事業責任者 (海外)
事業企画 (海外)	マネジャー
DX	
M&A	
マーケティング	
営業・販売	

編集部の
評価

関西を中心に役員・幹部層の紹介を強みとする人材紹介会社。情報理工学部出身でテクノロジー領域に詳しく、10年以上の人材紹介実績を持つ西川氏が、DX推進人材の採用を皮切りにCIOやCTO、事業サイドの採用に取り組んでいる。事業成長のパートナーとして経営者や採用責任者と事業方針を共有してミスマッチを防ぎ、「革新に繋がる採用」に導くスタイルを長年にわたって継続していることが信頼を得ている理由だろう。

責任者に聞く 強み 仕組み 方針

「IT/DX 人材に豊富な知見を持つコンサルタントが DX 推進に意欲的な企業の採用を支援します」

関西の企業を中心に、IT/DX 領域で 役員・幹部層の採用を支援

関西の企業を中心に、IT/DX 領域の役員・幹部層の採用支援や、事業成長に向けた組織コンサルティングなどの事業を展開しています。大阪に拠点があるため、大阪に本社を構える会社が東京本社を立ち上げる際や、大阪・関西支社を立ち上げる際の人材を紹介することも多いです。

「日本に一社でも多くのビジョナリーカンパニーを創出する」、「日本で働く多くの人が、日本全国・海外パスポートで渡航できる189カ国で、安全かつ自由に人と出会い、志を持って働けるようにする」という2つの理念を掲げ、その実現を目指し企業と人を繋ぐ仕事に真摯に向き合っています。

経営者や役員のパートナーとして、 事業成長に伴走していく役割を全う

業種や規模に関わらず、DX推進に意欲的な企業を支援しており、東証プライム上場企業も多く担当しています。CIOやCTO、DX部長、IT事業責任者・マネジャーなどの紹介実績が豊富です。

求人企業の社長や役員と対面で会うことにこだわっています。募集ポジションの概要をヒアリングするだけではなく、背景となる本質的な事業課題を共有することを大事にしたいからです。例えば「DX人材が欲しい」であれば、求人企業のIT戦略会議に参加し、事業計画書やグランドデザイン、ロードマップなどの資料を拝見したり、経営陣のビジョンを把握した上で、最適な

西川 将紀

代表取締役



2014年、立命館大学情報理工学部を卒業。大手人材紹介会社での経験を得て、2019年より RGF Executive Japan で勤務。主にテクノロジー領域のCXO・幹部層の採用を支援。4年目より西日本統括マネージャーに就任。2023年サーチエグゼを設立、代表取締役に就任。

人材を紹介しています。まさに、企業の経営者や役員のパートナーとして事業成長に伴走していく役割を全うすることを意識しています。

候補者に対しては、書類選考の前に求人企業の社長や役員と会っていただいています。また、企業の情報（財務諸表など）を開示したり、面接に同席するなどフォローしていることが他社との違いです。

DX 化を成功させる採用を実現し、 次の成長を目指す企業を応援

上場企業だけでなく、未上場であっても次の成長フェーズを目指す企業を応援したいと考えており、IT/DX人材の採用に関しても、成功事例だけでなく失敗事例もすべて伝えていきます。多くの企業がDX化を成功させるために、どのような採用をすれば良いのか、その答えを一緒に見つけ出していきたいです。

●最近の採用支援事例

事例1	売上高100億円規模の教育サービス企業の新設DX部長とその右腕の採用支援 企業のIT戦略会議に参加し、IT課題を特定→課題解決可能な人材のサーチ→組織内バランスと新設DX部長のために子会社での条件調整・採用を実現→部下2人の採用も支援。採用後も毎月1回のIT戦略会議への参加。入社者への入社半年後フォローも実施
事例2	売上高10億円規模のセキュリティ開発企業のNo.2経営戦略本部長と人事部長の採用支援 1年半掛けて、社長と共に採用人材を厳選。最終的に大手上場企業の経営戦略本部長と人事部長の紹介・採用を実現。自社で経営戦略～採用戦略を描き、自走できる体制を構築
事例3	過去に大きな失敗あり。売上高25億円規模の総合コンサルティング企業にて、3年で50人から300人の採用拡大に貢献 4億円規模のプラットフォーム事業のCIO人材の採用や、大手人材紹介会社の元執行役員や100億円企業の共同創業者の採用に携わるも、事業悪化に伴い、同社は倒産。自身も債権者となり、候補者と企業への後悔とこの仕事の価値を見直すきっかけになる。以降、未上場企業であっても財務状況の把握、DX化を成功に導ける人材の採用に注力