Tiglon Partners タイグロンパートナーズ

https://www.tiglon-partners.com/ex-search/

タイグロンパートナーズ株式会社
代表者●代表取締役CEO 野尻剛二郎
設立●2007年　資本金●1374万2千円　従業員数●40人
住所●東京都港区虎ノ門2-3-17 虎ノ門2丁目タワー 10F
ネットワーク・提携●InterSearch　https://intersearch.org/about-us
メディア●YouTube「ハイクラス転職ならタイグロンパートナーズ」
https://www.youtube.com/@TiglonPartners

専門分野

業　種	対象者
全業種	経営者・役員 社外取締役・監査役 事業責任者 事業責任者（海外） マネジャー
職　種	
全職種	

連絡先　TEL●03-6406-0211　E-mail●info@tiglon-partners.com
コンサルタント数　企業・候補者担当 25人、リサーチャー 10人
専門チーム　CxO・経営人材・社外役員チーム
フィー体系　成功報酬、リテーナー

編集部の評価

ロンドンに本社を構えるエグゼクティブサーチ会社の日本法人を起源に2007年に設立。金融・コンサルティング領域での採用支援で豊富な実績をもとに、近年はCxO人材・社外役員の領域も強化している。独自データベースの登録者数は2万人を超え、候補者をスピーディーに探し出すことができる。重要ポジションのコンフィデンシャル案件を安心して任せられるコンサルタントが揃っている。

責任者に聞く　強　み　仕組み　方　針

「精鋭ヘッドハンターが企業理念・経営課題を深く理解し、きめ細やかな支援でCxO人材の採用を成功へと導きます」

廣重 甫
エグゼクティブ
コンサルタント

ヘッドハンターとしてのキャリアは17年を超え、多種多様な業種・職種の採用支援で豊富な経験・実績を有する。特にエグゼクティブ層を得意とし、PEファンド投資先企業、VC投資先スタートアップ等のCxOクラス（CEO/COO/CFO/CIO等）のサーチを主に手がけ、プロ経営者や、ネクストキャリアでCxOを目指す次期経営幹部候補の採用を数多く支援。製造、総合商社、金融、ファンド、小売等の業界を中心に1500社以上を実際に訪問し、500人を超える採用支援実績あり。

CxOチームが経営幹部・ハイクラス人材をヘッドハンティング

金融・コンサル領域で長年培った人材サーチノウハウおよび優秀人材とのリレーションが強みです。近年は従来領域にとどまらず、経営人材の採用支援へ領域を拡大してきました。

各チームが連携し、エグゼクティブ領域を横断的にカバーする中で、年収1000万円超の経営幹部・ハイクラス人材のヘッドハンティングをメインに手掛けているのがCxOチームです。

深い業界知見、豊富な人脈・経験を有し、長年にわたり活躍する精鋭ヘッドハンターが伴走支援していること、2万人超のハイクラス・プロフェッショナル人材データベースを構築していることを掛け合わせたサービスの提供が、多くのクライアントから選ばれる源泉だと自負しています。

人材紹介とヘッドハンティングの両方の手法を用いて、採用を成功に導く

当社のヘッドハンティングの特徴は、日本の人材紹介会社の手法と、外資系のエグゼクティブサーチ会社の手法の両方を用いていることです。採用するポジションや予算、採用の難易度に応じて、候補者のサーチ手法やサーチ対象を柔軟に組み替えるなど、当社ならではのメソッドや知見を活かし、CxO人材の採用を成功へ導いています。

●人材紹介／ヘッドハンティングの両方に対応

	人材紹介会社	Tiglon Partners	ヘッドハンティング会社（大手・外資系）
候補者サーチ手法	キャリアサイト	キャリアサイト ＋ ターゲット企業調査スカウト	ターゲット企業調査スカウト
サーチ対象	キャリアサイト登録者	キャリアサイト登録者 ＋ 独自ネットワーク	独自ネットワーク
対象クラス	ジュニア・ミドル	エグゼクティブ	エグゼクティブ
費用体系	成功報酬 （30%～）	成功報酬（35%～） or リテーナー（45%～）	リテーナー（45%～）
期限	特になし	成功報酬（期限なし） or リテーナー（期限コミット）	期限コミット

経営課題やポジションに求められる役割を本質的に理解して最適任者を探し出す

最近の採用支援例には、プライム上場大手IT企業のCMO、年商1兆円超のプライム上場大手エネルギー企業の役員候補の採用支援などがあります。

重要なポジションの採用は企業にとって大きな決断となるので、経営者や経営ボードの目線に立ち採用するポジションに求められる役割を本質的に理解した上で、最適任者を探し出していくという覚悟を持って臨んでいます。

過去にヘッドハンティングがうまくいかなかったり、初めて検討したりする企業からの相談も増えています。