



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●Kienbaum Consultants International ドイツ国内12オフィス、  
グローバル拠点18カ国

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

職種

経営・企画	バイリンガル
営業・販売	外国人
管理・事務	海外現地人材
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大陸26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

## 「企業の海外進出やグローバル事業の強化を 人材サーチで支援します」

### 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。独ケルンに本社を構え、世界4大陸26の都市に拠点を置き、ドイツでは特に評価が高く、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。

キーンバウムジャパンでは、現時点で、クライアントの多くは外資系企業となっていますが、最近の傾向として、海外ビジネス経験が豊富なグローバル人材を求める日本企業からの案件が増えています。経済のグローバル化という背景があるのでしょうか、今後縮小に向かう国内ビジネスを補完するための海外進出、また、日本メーカーの優れた製品、技術を自社製品に取り込もうと企図する外国企業の要請といった、日本企業を取り囲む特殊事情も背景にはあると感じています。

サーチ依頼が多いポジションは外資系企業では、「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、たとえば(異常に)高い日本企業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った、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。

日本企業においても「海外ビジネスデベロップメントマネジャー」、駐在を前提とした「海外支社長候補」といったポジションの案件を多く手掛けています。これらもまた高度な異文化コミュニケーション能力、リーダーシップの能力が求められます。

キーンバウムジャパンではクライアント企業のこれらの要請に対し、長年のビジネス経験から培われた知見を活かし、経験豊富な人材を発掘することで応えています。

### 人材採用を通じて、日本企業の 海外ビジネスをグローバルにサポート

特に最近では、海外市場への進出や事業を強化したいと考えている日本の中堅・中小メーカーの採用案件が増えており、今後一層、こうした企業に対する人材面でのサポートを強化していこうと考えています。

優れた製品を保有している日本メーカーは多いのですが、これらの多くの日本企業が、海外進出に関しては二の足を踏まれているように感じています。

当社はその出自ゆえに日欧間のクロスボーダー案件が多いのですが、欧米進出のための人材サーチだけでなく、実際には欧州企業の中国や東南アジアへの進出支援も



### 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。

多数経験しています。これらのプロジェクトを通じ、アジアの市場の知見も深めることができ、欧州だけでなく、アジアも含めた日本企業のグローバル事業をサポートすることが可能なのです。

### 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。