

企業と上場企業役員OBのベストマッチングにより 経営指導、人脈開拓を支援する『顧問名鑑』プロジェクトを開始

国内最大手のスカウト企業レイス株式会社(東京都千代田区、社長:藤 修、以下レイス)は、東証一部、二部上場企業をはじめとする企業の役員、部長OBを中心・ベンチャー企業などに「経営顧問」として紹介するwebサービス『顧問名鑑』(<http://komonmeikan.jp>)を2月4日(水)に開始した。

『顧問』という新たな経営資源の投入で中小・ベンチャーの業績拡大を支援する

百年に一度とも言われる昨今の世界的な経済危機を受け、企業を取り巻くビジネス環境は目まぐるしく変化している。上場企業でも09年3月期に赤字に転落する企業が200社を超える見込みとなっており、中小企業の倒産企業数も過去最高に迫る勢いで、各企業とも経済危機を乗り切るために抜本的な経営改革の必要性に迫られている。

この度レイスのリサーチにおいて、この経済危機打開に向けて、自前の経営資源にとらわれず、外部人材の経営ノウハウや人脈を有効活用したいと考えている中小・ベンチャー企業経営者が七割に達していることがわかった。

上場企業の役員OBは毎年5,000人単位で定年を迎えており、また、野村総合研究所の調べによると、シニア層のビジネスパーソンの78.2%が定年後も仕事を持ち続けたいと希望している。

そういった企業と個人のニーズを受けて、レイスではスカウト事業のノウハウを活かし、上場企業の役員、部長OBといった大手企業出身のエグゼクティブが培ってきた深遠な経営ノウハウや豊富な人脈を彼らの定年とともに眠らせるのではなく、中小・ベンチャー企業の経営に活用させ、経営再生や事業拡大や組織育成等を支援するプロジェクト『顧問名鑑』を開始する。

日本初、インターネット上で「企業×顧問」のマッチングを実現する『顧問名鑑』



『顧問名鑑』では、東証一部、二部上場企業をはじめとする役員、部長OBを対象として顧問候補者を募り、経歴や経験分野、人脈などの情報を匿名で掲載し、顧問を必要とする企業に公開する。企業は、登録手続後インターネット上でサーチや面談依頼を実行できる。

レイスは初年度で顧問候補者1,800人、中小・ベンチャー企業280社の登録を見込み、マッチングを実現していく予定。

レイス株式会社

【代表者】代表取締役 藤 修 【本社所在地】東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル9階

【会社設立】1997年10月 【資本金】2億3,022万円 【08年9月期売上】30億9,000万円

【社員数】220名(グループ連結)

【URL】<http://www.race2005.jp>

詳細の問い合わせはコチラ

レイス株式会社 広報担当

E-mail: race-koho@race2005.jp 電話番号: 03-5511-4500

