

## SThree（エススリー）国内の外資系企業と求職者の “最高の出会い”を醸成するためにブランドリフレッシュ ～STEM 特化型人材のマッチングで人材不足解消を目指す～

STEM（科学・テクノロジー・エンジニアリング・数学）に特化した人材紹介を世界15カ国、44拠点で展開する SThree 株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役: Chris Reilly、以下、当社)は、人材需要が高まる STEM 市場の企業と求職者のマッチングに貢献し、市場をさらに活性化させることを目的として 2012 年に日本オフィスを設置して以来、初となるブランドリフレッシュをいたしましたのでお知らせします。

### ■ブランドリフレッシュ概要

当社は、2012年6月より国内の外資系企業を対象に、STEM（科学・テクノロジー・エンジニアリング・数学）※1に特化した人材の転職・キャリアアップの支援をし、人材不足と言われる STEM 市場の採用活動に貢献してまいりました。近年、STEM 分野における人材、とりわけ専門的な知識やスキル、経験を持った人材確保への需要が高まる一方で、求職者や候補者が不足しているという課題も抱えています。今回のブランドリフレッシュでは、企業ロゴやブランドカラーなどのビジュアルアイデンティティを新たにしたことに加え、より多くの方に当社を理解いただくためにホームページのユーザーインターフェイスを刷新、また日本市場で活躍するグローバル企業およびグローバル人材により焦点を当てた情報発信のため、日本向けのサイトでも日本語と英語の双方に対応しています。

ブランドリフレッシュに際し、“Bringing skilled people together to build the future”（スキルを持つ人々を集め未来を築く）という当社の理念と、STEM 分野に特化し、専門性の高い人材紹介およびキャリアアップのサポートを提供するという企業としての目的は変わっていません。今回のブランドリフレッシュを通じて、当社がエネルギーに満ちた、未来志向の企業であることをより直感的に理解いただけるようなビジュアルアイデンティティを確立し、日々革新的な進歩を続ける STEM 分野の企業および STEM 分野で活躍するプロフェッショナルの方々と共に前進していくことのできる企業であることをより多くの方に知っていただくことを目指しています。

※1 “Science, Technology, Engineering and Mathematics” の略。科学・技術・工学・数学分野を総称する語。

### <ロゴについて>

基本的なデザインは以前のロゴのままに、新たなブランドカラーを採用し、フォントを太字にすることで、より力強く、エネルギーに満ちた印象を与えるデザインとなっています。



### <ホームページについて>

初の国内向け日本語サイトを公開しました。STEM 分野に特化した未来志向の人材紹介会社であることをより直感的に感じていただけるよう、ユーザビリティ・アクセシビリティ・ビジュアルアイデンティティを刷新したことにより、クライアントと求職者のさらなる“最高の出会い”を醸成してまいります。



## ■当社 代表取締役 Chris Reillyのコメント 「Elevate Expertise」と「Energise Progress」を約束

SThreeはイギリスで1986年に創業し、STEM（科学・テクノロジー・エンジニアリング・数学）に特化してグローバルに展開する人材紹介会社として現在世界15カ国で展開しています。国内展開は今年（2022年）で10周年を迎え、この度、革新的な進化を遂げるSTEM分野で活躍するクライアント・求職者と共に進歩を加速させるべく、ブランドリフレッシュを実施しました。

当社は、世界的な有名企業からスタートアップ企業まで、外資系企業様を中心とした様々なハイクラス案件をご紹介します。日本ではそれぞれIT/製薬・バイオテクノロジー・医療機器/ファイナンス・アカウンティング・法務/エネルギー・エンジニアリングに特化した以下の4つのスペシャリストブランド（表1）を展開しております。当社のコンサルタントにはそれぞれの領域での職務経験を持ったプロフェッショナル（エンジニア出身者やメディカルドクターなど）も多く、各個人が担当分野のスペシャリストとして活躍しています。なお、コンサルタントの専門性向上トレーニング・プロフェッショナル育成にも力を入れており、高い専門性をもったコンサルタントたちがクライアントと求職者様の人材マッチングをサポートしております。



（表1）

スペシャリストブランドの4つのカテゴリー	
1	リアルライフサイエンス（ライフサイエンス領域に特化）
2	Computer Futures（IT領域に特化）
3	Progressive Recruitment（エネルギー & エンジニアリング領域に特化）
4	Huxley（ファイナンス&アカウンティングおよび法務領域に特化）

当社は、このブランドリフレッシュにあわせて、クライアント・求職者にブランドプロミス「Elevate Expertise」（より高い専門性）と「Energise Progress」（エネルギーをもって進歩を加速させる）という価値を提供することをお約束し、今後も目指すべき姿である「STEM人材の採用といえばSThreeと思ってもらえる企業」「STEM人材マッチングのナンバーワンパートナー」を実現するために、これまで以上のスピードで成長を続けてまいります。

### ■会社概要

社名：SThree株式会社（日本オフィス）  
所在地：東京都中央区銀座4-12-15歌舞伎座タワー9階  
設立：2012年6月18日  
代表取締役：Chris Reilly  
資本金：3億980万円（2022年4月現在）  
社員数：100名（2022年4月現在）  
事業内容：STEM領域に特化した人材紹介業  
ホームページ：<https://www.sthree.com/>

## ■ご参考資料：

### コンサルタントから見たSThreeとSTEM市場の人材需要、動向について（以下、当社コンサルタントのコメント）

<リアルライフサイエンス マネージャー Anthony Chambers>

私は未経験からSThreeに入社し、SThreeの“人”に支えられて、リクルートメントコンサルタントとして、そしてチームのマネージャーとしてキャリアアップを実現してきました。入社したときは社員13人の小規模な組織でしたが、100人規模となるの現在に至るまで、“みんなで助け合い成長する”というカルチャーは貫かれています。

また昨年度、Sthree JapanのManager of the Yearを獲得しましたが、その前も今も「正しく仕事ができる」という環境をマネージャーとして整えることは変わりありません。そして「関わるすべての人が満足する仕事をする」ことをチーム全体で共有し、モチベーションを保ちながら仕事に取り組んでいます。

このコロナ禍で感じたトレンドとして、求職者サイドは転職により慎重になる傾向がみられます。また、クライアントサイドは、セールス・マーケティング・R&Dという領域で、ビジネスアナリティクスや戦略的営業にむけた人材採用の需要が増えています。

今後、我々がさらに力を入れて取り組んでいく分野は2つあります。ひとつは、こうしたコロナ禍で変化したニーズに素早く対応できるようにチームの専門性やマネジメント力を強化していくこと点です。もうひとつは、STEM特化型であること、そしてグローバル企業である強みを活かして業界のトレンドを先読みし、“先手を打つ”ことです。

先手を打つという点については、日本国内に入ってくるまでにタイムラグがある欧米の、そして業界特有のトレンドをいち早くキャッチすることで、国内の人材需要にスピーディーに応えられるという当社ならではの強みだと感じています。

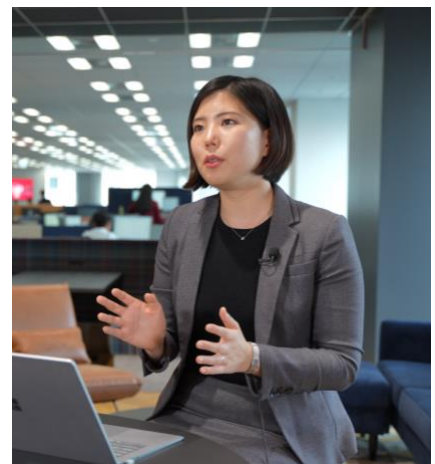
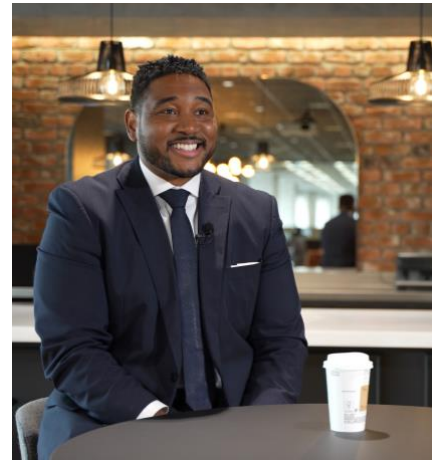
<シニアコンサルタント 近藤さや>

Salesforce領域における人材動向として、まず全体的に需要が高まっているのは確かです。DXの一環としてSalesforceを導入する企業が増えていることを主な背景としてSalesforce関連のポジションが増えているほか、関連ポジションの年収もアップしています。また、高い知識を持った経験者だけでなく、Salesforceに特化したスキルを持つ若い世代の人材が今まで以上に求められているというのがトレンドのひとつです。

私が所属するSalesforceチームでは、クライアント企業様としてコンサルティングファーム・システムインテグレータ・事業会社という3つの種類の企業様にアプローチしています。Salesforceの製品やソリューションは海外からまずコンサルティングファームに入ってきて、最終的に事業会社にまで行き渡るといった流れの中で、各段階においてベストな人材マッチングが実現できるよう当社でサポートしています。

クライアント企業様の直近の課題は候補者不足であり、Salesforceのスキルを持った人材を見つけ出すことは決して簡単ではありません。一方、SThreeはSTEM分野に特化し、さらに私が所属するチームはSalesforce領域にのみ特化した人材紹介や転職サポートを提供しているという非常にニッチなフォーカスと高い専門性を持っています。そのため、一般的には見つけることのできない貴重な人材にもアプローチすることができ、クライアント企業様と求職者様の双方にとってベストなマッチングを実現させることが可能です。

Salesforce領域は、土曜日・日曜日に勉強会を催すなど、コミュニティ活動が活発な領域です。私たちはコミュニティ活動にも積極的に参加し、実際にSalesforceコミュニティの中心にいる方々との交流を通じて「生の声」や「生の情報」を手に入れることができるため、真の市場のスペシャリストとして、当社ならではの価値をお客様に提供できると感じます。



求職者様とコミュニケーションを重ねる中で最も大事にしているのは、何を叶えたくて転職活動を始めたのかをお伺いすることです。求職者様が何を求めているのか、SThreeがどうサポートできるのかを常に考えるようにしています。

クライアント企業様に対しては、競合クライアントの状況を的確に把握して、年収や選考期間など具体的な情報を提供しながらサポートすることを心がけています。

<シニアコンサルタント 安達鴻希>

サイバーセキュリティ領域における人材動向として、まずは流動性がかなり高いとすることができます。入社されてから3~5年で転職を志す人が5割以上という状況です。もちろん、長くその会社で活躍するという方もいらっしゃいますが、早い段階で転職される方も少なくありません。

そうしたサイバーセキュリティ領域の人材獲得競争のなかでも、クラウド分野においては間違いなく需要が高まっています。クラウドセキュリティ人材の需要は年々増加している一方で、クラウドセキュリティ領域の人材を求める企業は人材不足に直面しています。

日本においては、そもそもクラウドセキュリティ分野に精通している人材が少ないというのが現状です。また、エキスパートと呼べるスキルをまだ持たない若手エンジニアをどう育成するか、そのブランクをどう埋めていくかという課題を企業は抱えています。



また、欧米やイスラエルなどから入ってくる新しいセキュリティソリューションはマニュアルなどが基本的に英語で作られているので、これらの製品の開発や流通に携わる人材は英語力が必須となります。この語学力というハードルも、企業が人材不足と感じる要因です。

我々SThreeのメンバーは基本的にバイリンガルなので、こうしたハードルを抱える企業様のサポートをできることがまずひとつのアドバンテージです。また日本国内でも英語を公用語とするプロフェッショナルのコミュニティにもアプローチすることができ、競合他社との差別化が図れていると感じています。