



For the Excellent Career!!

私たちは、人と社会の未来を見据えたキャリア戦略を提供し、至高のキャリア構築をサポートします。



A dynamic recruitment practice working on behalf of exceptional people to fulfil their true potential.

転職をお考えの方へ

Interview



株式会社 DFE
代表取締役
キャロリン・キーン



貞原商事株式会社
代表取締役社長
鈴木 武雄



PSE 株式会社
代表取締役
ジョン・マッケイ



株式会社 ルール
代表取締役
デビス・ボルト

一覧へ ▶



■ 注目企業インタビュー

■ 転職希望者の方へ

■ 企業の皆様へ

■ 会社紹介

- EPIC Partnersのご紹介
- Mission(大切にしていること)
- 採用情報
- 会社概要
- Map

■ コンサルティング事業・投資事業

■ ニュース

2018/04/10 PRODUCT

創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。

2018/03/26 PRODUCT

事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。

2018/03/20 PRODUCT

オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階

2018/03/15 PRODUCT

事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。

2018/03/15 PRODUCT

当社は第三者割当により増資を行いました。

注目企業インタビュー

「勝負どころ」を見極め最大限の努力で成功を目指す

株式会社DFE 代表取締役
キャロリン・キーン



「やる」と決めたら突き詰める

一起業の経緯を聞かせてください。

副業で始めたWeb広告事業が起業につながりました。Webの知識はありませんでしたが、「やる」と決めたらとことん突き詰める性格なので、オンライン学習やセミナーへの参加を通じて、ひたすらノウハウを吸収していきました。その結果、1年後に月間700万円の利益を出せるようになったのです。そして、この副業での成功を機に、「Webにかんするビジネスで誰かの役に立ちたい」と考え、起業を決意しました。

起業してからは、つねに新しい事業の展開を模索し続けています。現在の主力である広告運用も、そのなかで新しく始めた事業です。その後、大きな節目となったのは、ヘアアクセサリーを扱うEC事業の買収でした。

一どのような経緯で買収したのですか。

事業の売却先を探していた企業の顧問と知り合ったのがきっかけです。提示された金額は600万円。設立から1年足らずの当社には大きな買い物です。しかし、「これまで培ってきたノウハウを活かし、より多くのエンドユーザーに魅力的な商品を届けたい」という想いから、買収を決めました。

当社がそれまで手がけてきた事業は、ネット上ですべてが完結するビジネスです。一方で、実物の商品を扱うEC事業は、生産者、商品を紹介してもらうインフルエンサー、そしてエンドユーザーまで、多くの人を巻き込んだビジネスを展開できます。こうした、事業の大きな可能性も魅力でした。



貞原商事株式会社
代表取締役社長
鈴木 武雄



PSE 株式会社
代表取締役
ジョン・マッケイ



株式会社 ルール
代表取締役
デビス・ボルト



■ 注目企業インタビュー

■ 転職希望者の方へ

■ 企業の皆様へ

■ 会社紹介

- EPIC Partnersのご紹介
- Mission(大切にしていること)
- 採用情報
- 会社概要
- Map

■ コンサルティング事業・投資事業

■ ニュース

- 2018/04/10

PRODUCT

創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。
- 2018/03/26

PRODUCT

事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。
- 2018/03/20

PRODUCT

オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラス・カナダ1階
- 2018/03/15

PRODUCT

事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。
- 2018/03/15

PRODUCT

当社は第三者割当により増資を行いました。



転職希望者の方へ

■ 転職のプロセス

Step.1

／ご登録

Step.2

／キャリア面談

Step.3

／案件のご紹介

Step.4

／選考対策

Step.5

／応募

Step.6

／面接

Step.7

／内定

Step.8

／入社後のフォロー

■ 転職者の声

Fさん31歳（男性）

東京大学卒

ITコンサルティングファーム⇒外資トップ戦略ファーム

実質2か月間程度の転職活動を経て、憧れの外資戦略トップファームから内定を頂きました！中村さん、EPIC Partners株式会社の皆様、本当にありがとうございました！

私の転職の経緯に加え、転職活動を通じて、中村さんから学んだことを中心にお伝えしたいと思います。

エージェント遊び：最初の失敗

私は将来的には経営者になりたいと考えており、現職ではそれに必要な経験が得られないことから数年前から転職を考えていた中、コンサル以外の選択肢も検討したく、某エージェントを利用しました。表面的には親切に対応頂きましたが、あまり準備時間や情報を与えられず、すぐに一部の会社で面接に進められてしまいました。正直何もしてくれないエージェントに不信・不満を抱きながら面接。当然の如く不合格です。そんな中、東大OBルートでEPIC Partners株式会社の中村さんの評判を知り連絡を取りました。

中村さんとの出会い：最初の成功

中村さんからすぐに連絡を頂き、面談してもらいました。中村さんご自身が投資ファンドにいた経験、そしてこれまで多くの転職者を戦略ファームへの転職成功に導いた経験に裏付けられた業界知識、ご提案に圧倒され、中村さんと共に転職活動を進めることにしました。

当時は個人的には、準備不十分のまま受験した戦略ファームの不合格が続き、戦略ファームへの転職は難しいと思っておりましたが、中村さんから戦略的に転職活動を進められれば不可能ではないとアドバイスを頂き、人生が開けるような感覚を持ちました。

一時休止：焦らずゆっくり

レジュメを作成、ケース対策まで、事細かにご指導を頂き、その後は中村さんから教えて頂きました各ファームについて書かれている本を読み、知識や考え方の定着に努めました。中村さんから「焦らなくていい」と言われたお陰で、自分が納得するまで考えを整理することができました。

■落ちた経験からはしっかり学び、軌道修正をすること

私もそも志望度の低めのところから選考を始めた目的はここにあったはずでした。

個々の面接に遭った・通らないでつい一喜一憂してしまいましたが、よく考えたら転職先は1社しか最終的に選ばないでの、この段階でしっかり学び、軌道修正していこうと考え直しました。

■中村さんに積極的に相談に乗ってもらったこと

中村さんは時として辛口ですが、的確なアドバイスを下さるので、面接の後にはフィードバックを作成して赤入れをお願いしていました（中村さんは多忙な相談者に気を遣っておられ、フィードバックは無理にはしなくて良いですと仰っていました。しかし私は彼の知見は大変貴重だと思っており、何であれご意見を頂きましたかったので、積極的にフィードバックして赤入れしてもらいました。皆様も是非願いますべさだと思います）。

中村さんからは、「転職力・面接力がものすごく成長してます！」と言って頂き、それで最後まで自信を失わずに頑張れました。

内定

結果的に、第一希望のファームから内定を頂き、転職活動を大成功で終わることができました。

転職活動考えた時点では「行きたいけど、自分には無理だろう」と考えていた位なので、オファーを頂いた日とそれから1週間くらいは本当に現実感のない気分でした。

退職交渉の始まり：最後の苦勞

諸先輩方はどうか分かりますが、私は退職の際にも大変苦勞しました。

プロジェクトで私が主要な役割を担っており、後任が見つからないため、なかなか有給が取得できませんでした。

ここでも中村さんに相談に乗って頂き、退職交渉を進めることができました。

まとめ

転職活動において、心に留めておきたい点をメモしておきます。

・焦らないこと、しっかり準備をすること

・しっかり相性を見極めてからエージェントを決めること

（他エージェントのセミナーも受けましたが、結局中村さんのアドバイスを超えるものではありませんでした。）

・面接に落ちたらそこから学び、軌道修正すること

・中村さんのアドバイスをしっかりもらうこと

（心構え的なものも含め、本当に自分に通した仕事はなにか？をご相談すると良いと思います）

以上になります。

皆様にとってより良い転職活動になることを祈っております。

▲閉じる

■ 転職者の声

Hさん33歳（男性）

東京大学卒

国内有名企業⇒外資系大手戦略ファーム・マネージャー

私がEPIC Partnersを知ったのは、転職活動を始めて間もないころ、中村代表のセミナーに出席したことがきっかけです。

正直中々良いエージェント会社に出会うことが出来ず、出会ってもただ求人一覧をいただくなど、響くような案件を紹介していただけませんでした。その中で、中村代表のセミナーでお伺いした内容は、「本当にそんな理想のエージェントがいるのだろうか？」と感じたのが正直なところでした。

私は自動車メーカーのマネジメントをしており、コンサル業界は異業種の転職。経歴的にも年齢的にも今回はラストチャンスと考えていました。

学生時代からコンサル業界に興味を持っておりましたが、まずは現場からと考え、医療メーカー、自動車メーカーと歩き回り10年。

今回の転職は満を持しての大きな転職です。この大きな転機をEPIC Partnersにサポートいただいた選択は結果的に大成功でした。

今、改めて振り返りますと転職ありきの活動であったと思います。「良い転職先があれば転職したい」に、こだわっていきたい。また、転職のその先にあるキャリアが見える転職をしたい。

私のこのような思いに対して、中村代表は非常に親身にアドバイスをくださりました。

私がサポートいただいた中での特徴は以下の通りです。

1.転職先の紹介ではなく、本気で人生のキャリア設計につきあって下さった

2.個人では難しい、スケジュール管理、条件面の交渉もキャリアを考えた上で先方と相談して下さった

3.コンサルティング業界に対する深い知見があり、個人では情報収集しきれない特徴や企業動向が分かった

結果として戦略系、総合系合わせて計3社の内定をいただくことが出来ました。

転職活動を通じて感じるのは、「転職はテクニク」ということ。これまでやってきたことを適切に振り返り、市場で戦える武器を洗い出すことがとても重要なことで結果は大きく変わると強く感じました。

転職活動は終始今やるべきことが明確であり、サポートしてくださることで孤独感もなく、チームで転職活動をしている気持ちでした。

振り返ると本当に楽しい日々でしたし、今後のキャリアもEPIC Partnersの皆様と一緒に歩んでいきたいと思います。

胡散臭く聞かえるかもしれませんが、今回の転職は、転職先への合格以上にEPIC Partnersとの出会いがラッキーだったなと心から思っています。

▲閉じる

■ 転職者の声

Mさん30代（女性）

東京大学大学院－ハーバード大学ビジネススクールMBA卒

国内総合ファーム⇒外資系コンサルティングファーム

約4ヶ月の活動の結果、活動前は雲上の存在であった第一志望の外資系戦略ファームに合格しました。中村さんのお力添えのおかげで、大変楽しい転職活動が通ごことができ、第一希望を含む複数の企業から内定をいただくことができました！

中村さんのように、企業情報も豊富に持ち、こんなにも頼りになる「伴走者」を他に見たことがありません。中村さん自身が若くして成功している経営者でいらっしゃるの、貴重な洞察を「無料で！」共有頂けるのは当然ながら、どの会社を代表するものといったことなくあくまでも「フラット」な立場でご見下さる点に、特に信頼感を持っています。

中村さんのコミュニケーションは絶妙です。

常にポジティブに感じよく、的を射たアドバイスを下さるので、気付くと毎日のように、長々とご相談していました。ありきたりな言葉ですが、「非常に丁寧な対応」です。

転職活動においては、ちょっとした違和感や懸念が後々大きくなったり、逆にそれらに必要な以上に左右されてしまうことがあるかと思いますが、そういった細かい話にも丁寧に耳を傾け反応を下さる伴走者の存在は大変貴重です。身近な人の意見ももちろん非常に重要ですが、豊富な経験と客観的なプロの視点は傾聴すべきです。

転職活動のきっかけ

MBA取得を機に、国内総合コンサルティングファームから外資系コンサルティングファームに転職しました。ビジネススクールでの学びで、コンサルティングビジネス（特に戦略ファーム）に強い興味を持ったため、こちらの領域に特化して転職活動をはじめました。また、丁度子育てがひと段落したこともあり、「戦略」に強みを持つコンサルティングファームにて、精力的に働くことを志向していました。

転職活動内容

今回の転職は最後の転職活動になるだろうという思いから、自分が本当に働きたいコンサルティングファームのみを受けることにしました。

この年になると単純なケース面接は無く、寧ろ雑談の中で力量を測るといった形式の面接が多かったように思います。特に見られていると感じたのは、知的興味力、論理的な説明力、性格、会社との相性、リーダーシップといったところです。従って準備としては、基本的な企業研究と、これまでの実績を簡潔し、整理し、瞬時に明確に説明できるようにしたくらいです。

其々の会社の特徴や求める人物像については、中村さんをはじめEPIC Partnersの方々にも頻りにアドバイスを頂きながら、日々綿密なコミュニケーションをとりながら活動しました。

結果、企業との面接を通じお会いする方々が非常に素晴らしいので、自分の志向とのフィットも高く、是非彼らと働きたいという気持ちが強まり、最後の最後まで入社を迷うという嬉しい結果になりました。（実質約1ヶ月半の活動の結果、中村さんご紹介でお会いした会社全て（6社）からオファーを頂きました。）

最後に

私にとって中村さんは、最早キャリアコンサルタントという域を超え、人としても素晴らしいので、今後も折にふれご指導を仰ぎたい方です。

今後は、広く社会全体に対して、またより若い世代にも、メッセージを発信して頂きたい、心から期待しております。

▲閉じる

■ 転職者の声

Tさん27歳（男性）

慶応義塾大学法学部卒業

外資系戦略コンサルファーム⇒マザーズ上場IT企業／事業戦略担当・役員

EPIC Partners・中村さんとの出会い

私が中村さんと初めての面談を設けさせて頂いたのはコンサルティングファームに入社して2019年の7月でした。

当時の私はファームでの評価も高く、そのままだファームに残ってマネジャーを目指すキャリアと、事業会社に移って別の角度からマネジメントに関わるキャリアで悩んでおりました。一方で、既に他のエージェント経由で数社の事業会社の面接を受けておりましたが、どれもうまくいかず、自分自身の能力やこれまでの経験について多少不安を覚え始めていました。

面接対策に重点を置いたサービスの提供

色々なことを考えながら中村さんとの面談に臨みましたが、これまでのエージェントとは「面接対策」の点で大きく異なり、非常に感銘を受けたことを今でも覚えています。

エージェントは「どれだけ良い案件を持っているか」という点にフォーカスが当てられがちではないかと思います。

一方で、転職希望者の方の多くは「いかにして受かるのが知りたい」というのが事直な意見ではないでしょうか。

その点において、中村さんの面談は他のエージェントとは大きく異なりました。さらに、confidential案件、オリジナル案件を多数お持ちで、ご提案頂く案件のどれも非常に魅力的でありました。

キャリアについての相談に加えて、中村さんが面談の中で多くの時間を割いてくださったのが、「これまでの面接に受けた質問とその応対」についての共有でした。

中村さんは私の一言一言を丁寧に確認しながら、面接官が感じたであろう印象を共有し伝え方の修正と一緒に考えて下さりました。

私は日々のクライアントとのコミュニケーションに自信を持っていましたが、それはあくまで「コンサルタントとしての私」のコミュニケーションであり、事業会社で求められるコミュニケーションはまた異なるということを感じた瞬間でした。

第一志望の企業へのトライとオファーの獲得

事前に脱退感のある準備を行うことが出来ておりましたので、第一志望の企業の方との面接の際は全く不安を覚えませんでした。

逆に「らしさ」を意識する余裕が生まれ、面接でのご手ごたえが全く異なっていたことを今でも覚えています。

結果的にこれまでの失敗が嘘のように先方から高い評価を頂くことができ、オファーを獲得することが出来ました。

私は極端に上手いといった例のものでもないかもしれませんが、「キャリアをデザインする」という考え方は中村さんを始め、EPIC Partnersのコンサルタの方々に浸透しているのではないかと思います。

転職についてお悩みの方はEPIC Partners株式会社のコンサルタントの方々に一度ご相談されることを強くお勧めいたします。

これまでとは全く異なるキャリア面談の時間との出会いがあることを確信しております。

▲閉じる

企業の皆様へ

3つのサービス

— 企業様の経営戦略に沿ったヘッドハンティング —

弊社では、ベテランの戦略コンサルタントをメンバーとして抱えている強みを生かし、企業様の経営戦略をヒアリングし、時にはともにデザインしながら採用を考えます。採用ニーズに合わせて3つのプランをご用意しております。

1. 成功報酬型

対象となる候補者が比較的多く存在する場合にご活用いただけます。

ご紹介した候補者の採用が決定した段階で紹介料をいただくサービスです。

それまでの費用は一切発生いたしません。

2. リテナー型

企業様が求める人物像に当てはまる人材を探し出し、転職に導くサービスです。

即戦力となる優秀な人材や、特殊なスキルを持った人材を採用したい場合に有効です。

3. 指名型

特定の人材を会社で採用したい場合、弊社がスカウト、アプローチを代行いたします。

優秀な人材、即戦力となる人材を採用したいときに有効で、企業様から直接のアプローチではなく弊社を介すことで、余計なトラブルを防ぎ、採用・転職のサポートを第三者からの立場で行います。

この他にも、企業様のご状況に合わせて柔軟にプランをご提案させていただきます。プラン、料金体系など、どうぞお気軽にお問い合わせください。

お問い合わせフォームへ



■ 注目企業インタビュー

■ 転職希望者の方へ

■ 企業の皆様へ

■ 会社紹介

- EPIC Partnersのご紹介
- Mission(大切にしていること)
- 採用情報
- 会社概要
- Map

■ コンサルティング事業・投資事業

■ ニュース

2018/04/10 PRODUCT
創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。

2018/03/26 PRODUCT
事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。

2018/03/20 PRODUCT
オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階

2018/03/15 PRODUCT
事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。

2018/03/15 PRODUCT
当社は第三者割当により増資を行いました。

会社紹介

EPIC Partnersのご紹介

EPIC Partners株式会社は、コンサルティング・金融業界、ポストコンサルの転職支援において高い実績を持つ、エグゼクティブサーチファームです。
東京・大阪、シンガポール、アメリカ合衆国・ニューヨーク州に拠点があり、幅広いグローバル案件、コンフィデンシャルなどを取り扱っております。

当社のコンサルタントには、外資系コンサルティングファーム・元パートナー、外資系金融・投資ファンドの元パートナー、ベンチャー企業の元COOなど、各業界を知り尽くしたメンバーが在籍しております。

本物の経験から得られた知見、ネットワークを駆使して、転職者のキャリア構築実現をサポートします。

Mission(大切にしていること)

For the Excellent Career!!

私たちは、人と社会の未来を見据えたキャリア戦略を提供し、至高のキャリア構築をサポートします。

なぜEPIC Partnersが選ばれるのか



Experienced Headhunter / 経験豊富なヘッドハンター

外資系コンサルティングファーム・元パートナー、
外資系金融・投資ファンド元パートナー、ベンチャー企業の元COOなど、
経験豊富なコンサルタントがあなたの転職をお手伝いします。

本物の経験から得られた知見、ネットワークを駆使して、
転職者のキャリア構築実現をサポートします。



Polite Support / 丁寧なサポート

人生を懸けた転職だから、絶対に失敗できない。

そんな思いを実現するために、転職者への丁寧なヒアリングし、
企業との情報交換、履歴書の書き方からケース対策、面接対策、入社後まで細かくサポートします。
当社のヘッドハンター・コンサルタントが転職者様一人一人に専属で付き、
ご希望に合わせて柔軟に対応します。



Top Performance / 数々の実績

経験豊富な当社ヘッドハンター・コンサルタントの知見をもとに、
多くの転職者をご希望の企業へ転職に導いています。
特にコンサルティングファーム、金融業界への転職では、トップクラスの実績を残しています。

採用情報

EPIC Partnersでは、キャリアアカウンセラー、リサーチャーを随時募集しています。
応募をご希望の方は、[お問い合わせフォーム](#)からお申し込みください。

役員紹介

中村 啓

EPIC Partners株式会社 代表取締役CEO、他複数のベンチャー企業の取締役、アドバイザーを兼任

東京大学大学院経済学研究科修了。マネジメント・マーケティングを専攻。
学位は経営学修士（Master of Management）。

学部在学時よりインターンシップをしていた外資系プライベートエクイティファンドへ新卒で入社。
最先端技術（AI、IoT分野）への投資先選定、実行支援を担当する。

その後、日本国内においてエグゼクティブサーチファームの買収に参画。投資先のCOOを経て、代表取締役CEOに就任。
ヘッドハンティング、並びにエグゼクティブサーチ事業に関わる。

現在は、EPIC Partners株式会社代表取締役CEO、EPIC Investment and Consulting株式会社代表取締役CEO他、
投資先複数社の役員を兼務。
コンサルティングファームパートナー、ベンチャー企業のトップと交流を持ち、セミナーも積極的に企画・登壇している。

伊藤 仁美

大阪・オフィス 代表

東京大学法学部卒業後、大手広告代理店入社。法務部一人人事部、外資系PEファンドを経てEPIC Partners株式会社に参画。
大阪を拠点に関西のコンサティングファーム、ベンチャー企業へのヘッドハンティング・エグゼクティブの為の転職支援をおこなう。
ミドル・シニア層の転職支援に強みを持ち、事業会社からコンサルティングファームへの多数の転職支援をおこなった実績があります。
「丁寧に時間をかけながら、よりプロフェッショナルなキャリア形成のためのアドバイス」を心がけております。

3児の母親でもあり、特に「働く女性」の支援には力を入れております。

松岡 明子

ニューヨーク・オフィス 代表

ニューヨーク州出身。東京大学法学部卒業後、NY州に本社のある大手コンサルティングファームに入社。

主にパイオ系企業、シリコンバレーの先端技術を有するベンチャー企業のコンサルティングを担当。
ハーバード大学ビジネススクールでMBAを取得後、大手ヘッドハンティングエージェンシーへ転職。
グローバルの大手企業のヘッドハンティングや大手コンサルティングファームのCEOのヘッドハンティングを成功。
NY州を中心にシンガポールで弊社ヘッドハンティングを行う。
2019年10月よりEPIC Partners株式会社に入社。取締役に就任。
主にポストコンサルの転職に注力。

また、シードベンチャー企業への投資アドバイザーとしても活動。
日本語、英語でのキャリアカウンセリング可。

エイミー チャップマン (Amy Chapman)

シンガポール・オフィス 代表

Wharton School of the University of Pennsylvania卒業後、大手マネジメントコンサルティングファーム・パートナー、
投資銀行を経て、EPIC Partners株式会社に参画。
シンガポールを拠点に、ASEAN各地域へのエグゼクティブ層のヘッドハンティングを行う。
マネジメントコンサルティングファーム、会計系コンサルティングファームへのマネージャー以上の転職支援に強みを持ち、
キャリアアップに必要な適切なアドバイス、ケース対策などを行う。

日本語、英語、中国語はネイティブレベル。日本人エグゼクティブの海外転職についても積極的にサポートしています。

会社概要

会社名	EPIC Partners 株式会社 (EPIC Partners Inc.)
代表取締役	中村 啓
資本金	30,000,000円
東京本社	東京都港区赤坂7丁目3-37 プラースカナダ1階
大阪オフィス	大阪市浪速区難波中2-10-70 なんばパークスタワー19F
ニューヨークオフィス	555 Madison Avenue, 5th Floor, Manhattan, New York, 10022
シンガポールオフィス	Orchard Scotts Anthony road 7th Singapore 229954
メールアドレス	epicp@epicpartners.co.jp
URL	epicpartners.co.jp
設立	2001年4月
事業内容	エグゼクティブサーチ事業・ヘッドハンティング事業、 転職メディア運営、 経営コンサルティング事業、 組織・人事コンサルティング事業
有料職業紹介許可証	13-ユ-309515

Map

所在地 〒107-0052 東京都港区赤坂7丁目3-37 プラースカナダ1階



Google Mapで見る

電車

・地下鉄半蔵門線・銀座線・大江戸線「青山一丁目駅」4番北出口（赤坂郵便局側）より徒歩3分
カナダ大使館と同じ建物のプラースカナダ1階

車

・申し訳ございませんが、カナダ大使館ビルの駐車場はご利用いただけません。

周辺の駐車場をご利用ください。

バス

・みなとコミュニティバス（ちいばす）赤坂ルート

「高橋は清翁記念公園前」バス停下車すぐ



- 注目企業インタビュー

■ 転職希望者の方へ

■ 企業の皆様へ

■ 会社紹介
 - EPIC Partnersのご紹介
 - Mission(大切にしていること)
 - 採用情報
 - 会社概要
 - Map

■ コンサルティング事業・投資事業

■ ニュース

- 2018/04/10

PRODUCT

創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。
- 2018/03/26

PRODUCT

事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。
- 2018/03/20

PRODUCT

オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階
- 2018/03/15

PRODUCT

事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。
- 2018/03/15

PRODUCT

当社は第三者割当により増資を行いました。

ご登録フォーム & お問い合わせ

ご入力頂いた個人に関する情報については、慎重に取り扱い、プライバシーの保護に努めます。
詳しくは、[個人情報保護方針](#)をご覧ください。

※は必須入力項目です。

分類※

☐ 転職希望（ご登録フォーム）☐ 企業☐ お問い合わせ
☐ 採用応募☐ 投資☐ コンサルティング☐ その他

お名前※

姓: 名:

フリガナ※

セイ:メイ:

分類で「企業」または「採用応募」にチェックを入れた方のみ誤入力ください。

企業名

電話/携帯電話番号※

- -

メールアドレス※

メールアドレス(確認用)※

分類で「転職希望」にチェックを入れた方のみご入力ください。

経歴書

参照...

エクセルかワードデータでアップロードしてください。

アップロード

職務経歴書

参照...

エクセルかワードデータでアップロードしてください。

アップロード

お問い合わせ内容

確認画面へ



- 注目企業インタビュー

■ 転職希望者の方へ

■ 企業の皆様へ

■ 会社紹介
 - EPIC Partnersのご紹介
 - Mission(大切にしていること)
 - 採用情報
 - 会社概要
 - Map

■ コンサルティング事業・投資事業

- ニュース

2018/04/10 PRODUCT
創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。

2018/03/26 PRODUCT
事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。

2018/03/20 PRODUCT
オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階

2018/03/15 PRODUCT
事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。

2018/03/15 PRODUCT
当社は第三者割当により増資を行いました。

個人情報の取扱い

■ 個人情報保護方針

当サイトを運営しておりますEPIC Partners 株式会社（以下、当社という）は、人材紹介サービスを主なサービスとして提供しており、「職業安定法第五条の四」に則り、当社のサイト及びサービスをご利用になる皆様のプライバシーを尊重し、個人情報を適切且つ、安全に管理することが社会に対しての重要な責務であると認識し、個人情報保護に関する法令を遵守するとともに、個人情報保護のための取組みを下記のように実施しております。そのプロセスにおいて、私たちが接する個人情報は極めて慎重な対応が必要とされるもので、その保護は事業運営上の最重要事項と位置づけます。

その実現のために、当社では職業安定法・個人情報保護法を遵守し、責任ある対応に努めます。

■個人情報取り扱いに関する基本原則

（適正な取得）	個人情報はその利用目的をできる限り特定し、原則として本人の同意を得たうえで、適法かつ公正な方法で取得します。
（目的外利用の禁止）	個人情報は、予め特定された利用目的の達成に必要な範囲を超えて利用をしないこととし、そのために必要な措置を講じます。
（安全性の確保）	個人情報の管理にあたっては、漏えい、滅失またはき損の防止などの安全管理のために、適切な予防および是正措置を講じるように努めます。
（透明性の確保）	個人情報の取得・利用・提供の各場面において、その情報を提供した本人が適切に関与し得るように努めます。
（問い合わせ対応）	個人情報に関する苦情及び相談を受けた場合は、誠実かつ迅速な対応を行います。
（法令遵守）	個人情報保護に関する法令などを遵守し、また個人情報保護に関する社内規程を定め、確実に運用されるように継続的な見直しを行います。

■個人情報の取り扱いについて

下記の内容についてご同意の上、個人情報をご提供いただきますようお願いいたします。

- 1.（利用目的）

EPIC Partners株式会社（以下「EPIC Partners」といいます。）は以下に定める目的の範囲内で個人情報を取得し、適切に利用します。

・ 職業紹介・就職・転職に関する情報提供およびこれらに関連するサービスの提供

・ 就職・転職後の状況確認およびサービス向上を目的としたご意見・ご要望等の聴取

・ 主催セミナー・講座に関する情報提供およびこれらに関連するサービスの提供

・ ウェブサイトその他各種媒体等に掲載するための情報の加工・統計・分析

・ サービスの開発およびマーケティング

・ 求人企業の人材採用計画立案のための助言・提案

・ EPIC Partnersへの採用応募時の選考情報として

・ お問い合わせ・ご相談・苦情への対応、紛争の解決
- 2.（提供）

EPIC Partnersは、個人情報を本人の同意なしに求人企業などの第三者に提供しません。

ただし、以下の場合は、個人情報を本人の同意なく提供することがあります。

なお、本人の同意を得て求人企業に個人情報を提供した場合には、就職・転職後の状況確認、当該求人企業の人材採用計画立案のための助言・提案等を行うために、個人情報を利用することがあります。

・ 法令に基づく場合

・ 人の生命、身体または財産の保護のために必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難であるとき

・ 公衆衛生の向上または児童の健全な育成の推進のために特に必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難であるとき

・ 国の機関もしくは地方公共団体またはその委託を受けた者が法令の定める事務を遂行することに対して協力する必要がある場合であって、本人の同意を得ることにより当該事務の遂行に支障を及ぼすおそれがあるとき
- 3.（外部委託）

EPIC Partnersは、情報処理などの業務の全部または一部を外部に委託する際に、当該委託先に個人情報を開示場合があります。当該委託先に個人情報の開示を行う場合には、十分な個人情報保護水準を確保していることを条件として委託先を選定し、機密保持契約を結んだ上で開示します。
- 4.（個人情報提供の任意性）

EPIC Partnersが提供を求めるすべての項目にお答えいただく必要はありませんが、必要な情報が不足している場合には、EPIC Partnersのサービスを提供できない場合があります。
- 5.（個人情報の真実保証）

個人情報提供者は、EPIC Partnersに提供した個人情報が真実であることを保証するものとします。

提供された個人情報が虚偽であることが判明した場合、EPIC Partnersのサービスの提供を停止いたします。

虚偽の個人情報を提供したことにより、紹介企業等に損害が発生した場合には、本人がすべての責任を負うものとします。
- 6.（情報の開示等）

個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、削除、利用または第三者への提供の停止の依頼を受けた場合は、EPIC Partnersの社内規定に従ってすみやかに対応します。

ただし、EPIC Partnersの業務に支障がある場合や業務の記録については、開示、訂正、削除、利用または第三者提供の停止の依頼にお応えできない場合があります。
- 7.（適正管理）

EPIC Partnersは、利用目的の達成に必要な範囲内において、個人情報を正確かつ最新の状態で管理するよう努めるとともに、個人情報への不当なアクセスまたは個人情報の紛失、破壊、改竄、漏洩などの危険に対して、技術面および組織面において必要な安全対策を継続的に講じるよう努めます。

また、EPIC Partnersは、個人情報の安全管理が図られるよう、従業者に対する必要かつ適切な教育および監督を行います。
- 8.（問い合わせ先）

個人情報管理に関する問い合わせや、利用目的の通知、開示、訂正、削除、利用または第三者への提供の停止等の依頼は、「epicp@epicpartners.co.jp」宛にご連絡ください。
- 9.（管理者）

EPIC Partnersは、個人情報保護管理責任者を個人情報の管理者とし、適切な個人情報の保護に努めます。
- 10.（本規約の変更）

EPIC Partnersは、必要に応じて本規約の内容を変更することができるものとします。

変更後の内容はEPIC Partnersのウェブページにおいて掲載するものとし、掲載後1カ月経過した時点で本サービスを継続して利用している利用者は、変更後の本規約の内容に同意したものとみなします。



- 注目企業インタビュー
- 転職希望者の方へ
- 企業の皆様へ
- 会社紹介
- EPIC Partnersのご紹介

- Mission(大切にしていること)

- 採用情報

- 会社概要

- Map

- コンサルティング事業・投資事業

■ ニュース

- 2018/04/10

PRODUCT

創業18年面を迎えました。これも偏に皆様のご支援のおかげであります。今期からエグゼクティブサーチ・ヘッドハンティング事業に+して、ベンチャー企業への投資・FA事業を開始しました。今後とも変わらぬ皆様からのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。
- 2018/03/26

PRODUCT

事業拡大の為、コンサルタントの求人を開始しました。詳細は人事部までお問い合わせください。
- 2018/03/20

PRODUCT

オフィス移転しました。新住所は、東京都港区赤坂7-3-37 プラース・カナダ1階
- 2018/03/15

PRODUCT

事業統合を行い、同時に社名の変更を行いました。詳しくは経営企画部までお問い合わせください。
- 2018/03/15

PRODUCT

当社は第三者割当により増資を行いました。

コンサルティング事業・投資事業

EPIC Partners プロコンサルプロジェクトの特徴

当社のプロコンサルプロジェクトは、
国内外の**プロフェッショナルコンサルティングファーム**で**3年以上の「プロコンサル」のみを登録の対象**としております。

戦略、業務改善、デジタル領域、IT戦略領域など、幅広いプロフェッショナル人材が登録しております。

