

「ミスター年金」が語る  
「伏魔殿」厚労省との闘い **長妻 昭** (民主党代表代行)

# 経済界

定価 **630円**  
平成27年10月20日発行・発売  
(隔週火曜日発行・発売)  
第50巻第22号(通巻1051号)  
昭和45年9月3日第3種郵便物認可

## 11.3

2015 No.1051

経営のトップに立つ人 **に** クローズアップ

特集①



**佐藤洋二**  
(双日社長)

# 経営 の ウハウウ の 伝承

Interview

**佐藤茂雄**  
(大阪商工会議所会頭)

**田中康夫**  
(元長野県知事)



特集②

**私鉄沿線の未来** **若林 久** (西武鉄道社長)



## 海外のエリート人材を 国内企業にマッチングする

日本のグローバル企業に採用コンサルティングを実施。世界のトップ大学にアプローチしてエリート学生を登録、各国で就活フェアを行い、同社が選抜した人材を企業に紹介する。上場を視野に入れるなど成長を続けるフォースバレー・コンシェルジュ。その原動力は、柴崎社長の学生・会社員時代の経験にあった。

「上智大学のアメフト部とソニーでの経験が財産です。経営者として挑戦していく上で魂を注入してもらいました」

柴崎洋平社長はこう語る。アメフト部では厳しい練習や上下関係にもまれながら、メンタルを鍛える。大学卒業後はソニーに入社、2年目から海外で携帯電話用小型カメラの営業やマーケティングなどに携わり、サムスン電子やLG電子、モトローラといった大手メーカーと渡り合った。厳しい勤務を経るうちに事業意欲が芽生え、アメフト部の先輩にあたるリヴァンプの澤田貴司社長から助言と出資を求め、試行錯誤の末、2007年にフォースバレー・コンシェルジュを設立した。

「海外には高い専門性を持つ優秀な人材が数多くいます。彼らを日本企業に紹介すること

大きな化学反応が生まれる。このアイデアが現在の人材事業『TOP CAREER』につながりました」

同社はまず、来日留学生限定のキャリアフォーラムの運営を開始した。古巣のソニーを最初の顧客とし、現在では国内大手企業70社超の出展を集め、留学生向け就職イベントとして国内最大級を誇る。

続いて柴崎社長の培った海外での営業経験を生かし、各国のトップ大学にアプローチ。世界20カ国以上約700の大学を回り、同社のデータベースに年間数万人規模の学生を登録している。日本語力や日本文化への適応度、業務スキルといった観点から学生を選抜する。高度なマッチング力が評価され、取引実績は200社以上に達した。

次なる課題は、国内外にお

る大学向けコンサルティング事業の強化だ。学生の就職支援を通じてブランディング戦略をサポート。アジアや欧米の大学からも少しずつ受注を獲得するようになった。柴崎社長は「ソニーで学んだ、今まで誰も行っていない事業を楽しみながら世界規模で行う姿勢を実現できるようにになりました」と手応えを示す。

同社は近い将来の上場を目指している。資金調達と知名度アップにより、先行者として競合を引き離す構えだ。一方で、企業規模が大きくなっても母校の所在地で創業の地でもある東京・四谷を離れるつもりはない。

「アメフトに情熱を傾けた上智での4年間に戻れば、怖いものはありません。社名にフォースバレー（四谷）と名付けたように、気持ちだけは当時のまま熱くありたいですね」

<http://www.4th-valley.com/>