

私の仕事観

海外進出の成否を決めるのは、「ネットワークとノウハウ」。この二つを有しているのは、「人」に他ならない——海外での仕事経験を通じてそう強く実感し思いを共有する仲間と出会ったことが起業のきっかけです。現在、様々な国、様々な領域において豊富な経験と深い知見を有するシニアエグゼクティブの方をグローバル顧問として擁し海外進出を図られる企業様に継続的な支援を行っています。モットーは、「実行支援」。机上のアドバイスや昔の手柄話をするのではなく手足を動かし自らクライアント様の海外進出のエンジンとなることに意義を感じていらっしやる顧問の方々が、当社にとっても、かけがえのないビジネスパートナーです。

シニア人材の経験と知見を核に 企業の海外進出を「実行支援」



サイエスト株式会社
代表取締役

塚崎 義直

●会社概要

2013年10月設立。海外ビジネスの第一線で活躍した上場企業OB、グローバル企業のエグゼクティブ2400人を「グローバル顧問」として擁し、そのグローバルネットワークやビジネスノウハウを活用した継続的な支援を展開するコンサルティング企業。その実効性や高い費用対効果などから、中堅中小企業はもちろん、大企業からも信頼されている。

つかさき よしなお

1983年、兵庫県生まれ。ベンチャー企業の海外事業担当としてインド駐在を経験した後、アリババジャパンで共同経営者である李嘉章氏に出会い、同社を設立。「グローバル人材は年収が高く固定費が高みですが、当社の顧問の多くは『年収にこだわらず日本企業の海外進出を成功させることを生きがいにしたい』とお考えです。私たちも多くを学ばせていただいています」。

最近思っていることあり

多くのクライアント様からご相談を受ける中で感じるのは、海外事業担当者を採用するのは難しいということ。未知の領域を開拓する仕事ですので、求められるスキルや資質の見定めが難しく、語学力など表層的なスキルで選別せざるを得ず、ミスマッチが生じ無駄な投資に終わってしまうリスクもあるのです。その意味で、クライアント様の海外進出のあり方をしっかりとヒアリングし、その領域でのご経験者をピンポイントでご紹介できる当社の存在意義は大きいと自負しております。

未来に向かって

設立以来約3年、顧問の方々の経験とナレッジが事業の広がりを生み出しています。例えば、研修サービス。グローバル人材育成の必要性が叫ばれています。実践的な研修は浸透していません。そんな中で、当社は、企業様のご要望に合わせて、もっともふさわしい顧問を講師にしたきわめて実践的な研修を提案しています。今後も、顧問の方々と共に、「すべての企業と個人にグローバルビジネスの機会を創出する」という使命を果たしていきたいと思えます。

Top