

質の高い体育会系の学生に特化する ニッチな人材紹介の開拓者

「昨年に比べて今年は3倍以上の問い合わせが来ている」

アスリートプランニング社長
の山崎秀人の元には、ある特徴
を持った学生を求めて大手企業
からひっきりなしに連絡が入っ
てくる。

その特徴とは、勉強だけでな
くスポーツもでき、組織文化に
慣れ、何よりタフで折れにくい
心を持ち合わせていること。企
業が新卒採用で必ず押さえてお
きたいと考える人材だ。

これは、大学の部活を4年間
全うした「体育会系」の学生の
こと。実は、山崎は体育会系に
特化した人材紹介を展開してい
る。全国の大学約400校で体
育会系学生のネットワークを持
ち、毎年約8000人の学生と
面談、「顔の見える」関係を築い
て企業に紹介しているのだ。

通常、学生が就職支援サイト
に登録、企業は就職情報をメー
ルなどで提供する。だが、限ら
れた情報のため双方の溝はそう

簡単には埋まらず、採用のミス
マッチが後を絶たない。

だが、アスリートプランニン
グであれば学生はすべて体育会
系で、個別面談を重ねて企業に
紹介するため、企業のニーズに
合った人材を提供することがで
きる。

しかも社員らは部室や寮に出
入りができるほどのつながりを持
っている。影響力のある主将ら
を押さえて、学生同士のつなが
りから得た情報を基にデータべ
ースを構築しているから、学生
の性格から内定状況に至るまで
細かい情報をつかみ、マッチン
グにつなげていくことが可能な
のだ。

学 生にとってもアスリート
プランニングの支援は心
強い。体育会系は練習に時間を
取られ、就職活動に関する情報
収集をする暇がない。そこに、
あたかも「先生」のような相談
役がいるからだ。

山崎は、体育会系の人材を提

人・業・起

Number
421

やまざき・ひでと／1969年6月東京都生
まれ。43歳。92年東京経済大学卒業、新
卒採用人材会社に入社。98年同期と人材
紹介会社を立ち上げるも清算。2004年ア
スリートプランニング創業。

供するというニッチな市場を開
拓して会社を成長させてきた。

だが、ここまでの道のりは決
して平坦なものではなかった。

**会社清算の憂き目から
熱い思いを胸に
再出発を果たす**

「カネはどうなるのか」

賃貸物件のオーナーが怒鳴り
込んできたかと思うと、すると
今度は血相を変えた銀行員も飛
んできた。

2003年、山崎は債権者の
矢面に立たされていた。資金繰
りがうまくいかず、会社の清算
に向けて奔走していたときのこ
とだった。

もともと山崎は大学在学中に
就職事業に関わり始め、新卒採
用を得意とした人材会社に入社。
自身がヨット部であったことも
あり、体育会系に着目していた。

体育会系の部活は階級や序列
があり組織の形がきつちりとで
きている。さらに、予算申請や

わが社は これで勝負！

体育会系学生の人材紹介。東京六
大学などの体育会系学生らとじか
に会い、セミナーや面談を通じて
親交を深めて学生の特性や希望進
路などを把握、データベースの構
築につなげている



Toshiaki Usami

OB連絡など大学や外部との交
渉も多い。また「勝利」という
一つの目標に向かっていく点か
ら、企業という組織の中で生
きていくために必要な素質を身
に付けているからだ。

1998年には、同期と共同
で別会社を設立して独立。5期
連続で増収増益を記録、順風満
帆そのものであった。

だが、会社が新規事業でこけ
た途端に歯車が狂いだす。一気



六大学リーグという タブーに挑戦して 大企業の信頼を獲得

に資金ショートを起こしてしま
ったのだ。山崎は会社清算の役
を担うが、体育会系の人材紹介
事業を「絶やしてはいけない」
との思いだけは持ち続けた。こ
れが転機となり、現在の会社を
04年に創業した。

会場が大混乱となり、山崎は

息をのんだ。

05年、山崎が仕掛けた就職イ
ベントには、当初予定した人数
の2倍以上となる450人が集
まった。その名も「東京六大学
就職リーグ」。当時、学校名で
企業が採用に差をつけてはなら
ないとされ、「上位校」という言
葉すらタブーとされていた中、
東京六大学の学生に限定した就
職イベントを開催したのだ。

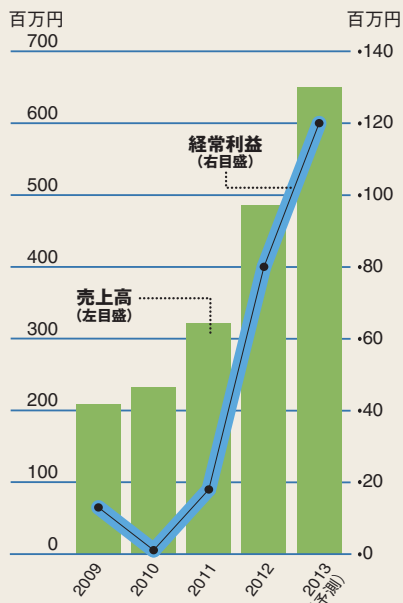
きっかけは、各大学の応援団

山崎秀人

アスリートプランニング 社長

Athlete Planning

売上高を伸ばし 増収増益の 傾向が続く



*各年9月期

長の要請だった。なぜなら就職
活動といっても情報量が少なく、
先輩後輩の人脈だけで決まるこ
とが多かったからだ。そんな状
況でいいのかという不満に比べ
ようとしてイベントを開催した
のだ。

当 然、批判もあり会場も大
混乱になったが収穫は多
かった。当初は様子見で参加し
ていた大企業の人事担当者も、
六大学の体育会系の学生が一堂
に会した姿を見て目の色を変え
たのだ。

表立って企業も人材確保に動
きだし、これまで見向きもしな
かった企業がイベントに出展し
たいと態度を変えていった。企
業の信頼を勝ち得たのだ。ここ
から会社の成長が始まった。

大きいのは就職イベントや就

職支援サイトを事業の柱に据え
ることができた点だ。特に東京
六大学が強みになった。実は六
大学で約300の部活があり、
約2400人の「市場」がある。
当然、文武両道とあって人材の
質は高く、企業にとっても「垂
涎の的」である。

山崎はこの市場を押さえてい
るため、安定的な経営が可能に
なっている。リーマンショック
時に人材派遣業を襲った不景気
とは無縁だったというのも、人
材の質の高さの証しである。

しかも企業との関係を地道に
築いていった結果、「90%以上が
リピーター」となっている。体
育会系で確固たる地位を築いた
山崎は、今後もさらなる飛躍を
遂げそうだ。

(敬称略) 本誌・小島健志