

働きたい

創業、コミュニティビジネス、ボランティア…地域で輝く



留学生と社会人との交流会は、留学生が決めたテーマに沿って日本の企業社会のルールなどを学ぶ出会いの場



代表の小野さんは中3から4歳までの4児の母。創業時にはサラリーマンの夫が1か月育児休暇をとり支援した

ASIA Link
小平市小川西町3-7-11
042-312-1074
<http://www.asialink.jp/>

留学生向けのイベント「社長LIVE」では中小企業の社長と留学生が直接語り合う(写真提供/ASIA Link)



外国人留学生を日本の企業に就職させる「ASIA Link(アジアリンク)」は4児の母が起業したユニークな会社だ。「アジアの人材とともに発展する日本社会をめざす」試みは3年目を迎え、軌道に乗ってきた。

ASIA Link 4児の母が起業 留学生の日本企業就職を支援

同社代表の小野朋江さんは元日本語教師。日本が好きで来日した教え子たちは、日本語を学んで上手になっても、多くは日本で就職する夢がかなわず帰国していった。「その姿を見て留学生と日本の企業をつなげる仕事をしたいと思った」

そんな時、多摩信用金庫が創業支援をしていると聞き、本店に飛び込んで相談すると、担当者が人材紹介ビジネスの存在や内閣府の創業支援制度を教えてくださいました。審査を通して支援金170万円を得る幸運に恵まれ、それと貯金を元手に2011年10月創業。翌年1月に厚生労働省の

免許を得て事業を始めた。だが営業のイロハも知らない小野さんがたった一人で電話での営業や企業、大学回りを重ねて求人、求職者を探し回っても、最初の半年は契約ゼロだった。

実績のない弱みを知らされた小野さんは、思い切った作戦に打って出る。「留学生を採用した場合、通常は最低でも1人50万円はする料金が3万円」という採用イベントの案内状を、海外展開している企業約500社に送付。格安の秘密は「内閣府創業支援金で運営している」ことを強調した。イベントには企業22社と大学に配ったチラシを見て登録した100人の留学生が参加し、4人の就職が内定した。イベント作戦は同社のお家芸になった。例えば今年3月に東京・銀座で開いた合同就職マッチング会「社

長LIVE2015」は中小企業の社長12人が約100人の留学生を前にリレー方式でスピーチし、グループ別の座談会にも参加。企業の知名度や規模よりも社長の人間的魅力を留学生にアピールした。大企業向けにも「1社単独会社セミナー・面談会」を開いて留学生を動員するイベントがある。また留学生と日本の社会人との交流会なども2、3か月に1回開催している。

こうして同社のサービスを利用する企業は素材・精密機器・保険・運輸などの大企業から中堅・中小まで約40社を数える。登録者は中国・韓国などアジア各国から日本の国立大や有力私大約60校に留学する580人へのぼる。

留学生に個別に「いぬい」に面談し、国際化を進める有力企業に対し日本語コミュニケーション力を重視した紹介をする。内定後や入社後も相談に応じてフォローする。そんな経営姿勢が企業と留学生双方の支持を広げ「創業3年目で黒字化の目標が見えてきました。今年は売上3倍増をめざします」と小野さんは意欲的だ。

(文/鈴木純一)