



フィンランドでの海外生活の経験もあるASIA Linkの小野江代表

「リクナビ、マインナビなどの求人サイトも日本人向け。留学生はどう使えばいいのか？」などの相談をよく受けました。日本語がペラペラで、日本も大好き。学力的

2012年1月、有料職業紹介業の認可取得。たった一人での人

認可取得から半年での「手応え」

「ASIA Link Cafe」。そのイベントの詳細については、また次号にて。

したマッチングを行い、成約へ向けたサポートをしていく。成約に結び付けばもちろん成約手数料は発生するが、「社長LIVE2015」ではあえて超格安に設定。参加出展料も無料だ。その理由として小野氏は①イベントを通じて100名強もの新規登録者（留学生）の開拓②新規の紹介先企業とのパイプ作りというASIA Linkとしてのメリットを挙げつつ、同時に「直に人間を見て欲しい。そんな場を創りたかった」と、自身の創業への思いを付け加えた。

小野氏が留学生の人材紹介を始める契機となったのは2004年、日本語教師時代に遡る。「私が日本語教師を始めた10年ほど前といえば、日本企業の間ではまだ、近年のように外国人留学生を積極的に採用しようという気運はありませんでした。ただ、当時から日本語学校で学ぶ留学生の4割は、大学卒業後も日本で働き続けたいという希望を

日本語教師時代の「ある思い」

にも優秀な留学生の大半が卒業後日本での就職が叶わずに帰国していく。「優秀な人材なのに、もつたいない」。留学を終え、後ろ髪を引かれる思いで日本から旅立つ彼らを見送りながら、小野氏はふと、ある思いに駆られた。

「うちの規模には、うちの年のやり方がある」。冒頭の「社長LIVE2015」の前身でもある採用イベント「アジアの架け橋2012」は、こうして認可取得からわずか半年で実現させたASIA Linkにとっては初の出世イベントとなった。

「支援者」としての人材ビジネス

高齢者雇用・障がい者雇用・外国人雇用
育児女性雇用・フリーター雇用

社会貢献のキーワードから探る
派遣・紹介の「もうひとつの役割」レポート 伊藤秀範

第三十七回
留学生と企業トップの出会いを創出
ASIA Linkの「外国人留学生」人材紹介 前編

外国人留学生に特化した人材紹介をベースに、「社長と留学生が直に語り合う」独創的なイベントを得意とするエージェントがある。外国人留学生と日本企業をつなぐASIA Link。今回から2回に分けて、同社のそのアグレッシブな取り組みに着目したい。

「社長のみ」限定の理由

今年3月8日、都内銀座のある貸し会議室の一室では、主役は日本での就職を希望する100名強の外国人留学生、そして12人の社長のみという、ややニッチな趣向の採用イベントが開催されていた。会場では12社の社長による5分間のリレープレゼンテーションが行われた後、外国人留学生とのグループディスカッションなどお互いに意見交換。終盤の立食形式の交流会では、留学生が1人、2人と社長に歩み寄って自己アピールする一方で、経営者の方からお目当ての留学生に話しかける姿も。「社長LIVE2015」と題した同イベントを主催したのは、外国人留学生を対象とした人材紹介や交流イベント事業などを行うASIA Link（東京都小平市）。

2012年から毎年1回、留学生と企業の出会い、交流を目的とした採用イベントを企画・運営しているが、3回目となる今年は、

あえて企業側の参加者は「社長のみ」に限定。その理由について、代表の小野朋江氏（以下、小野氏）は次のように語る。

「過去の採用イベントでは、社長が直に参加される企業の内定率がとても高かったのです。社長自らが参加することでメッセージング効果を重視し、今回は思い切った社長のみを集めてやろうということになりました。」

「直に人間を見て欲しい」

イベントの最後には留学生全員に参加12社の「エン트리シート（応募フォーム）」が配られ、留学生は登録先であるASIA Linkから正式に紹介を受けた、企業名に○を付けて提出。

企業経営者にも同様に、留学生リストの中から自社への人材紹介を希望する学生に○を付け、提出してから退出する仕組み。イベントはあくまでも「お互いを売り込む場」であり、その後はASIA Link事務局の方で「エントリシート」での双方の希望を考慮



「社長LIVE2015」での社長のリレープレゼンテーションとグループディスカッション風景