



交流イベントは「教育の場づくり」と小野朋江代表

同社にとつてもメリットはある。だが、「人材会社の経営者」としての小野氏の期待は、むしろ交流イベントを通じた「留学生人材の底上げ」だ。

近年はグローバル人材に対する企業ニーズの高まりもあり、留学生の獲得に意欲的な人材会社も少なくない。特に日系企業の現地進出が目覚ましいASEANのグローバル人材は、今や引く手あまたの売り手市場である。

「ただ、500人の留学生がいたとしたら、エージェントの間で

引く手あまたのはそのうちの5%の輝いている人材です。その5%が売れたら、次の5%の人材獲得へと向かう。しかし、残りの400人ほどの人材の中にも、実はちょっとと磨けば凄く光るような留学生が数多く埋もれています」と小野氏は言う。

「売れる人材」のみに熱視線を送る多くのエージェントを横目に、小野氏は「埋もれた人材にも光を当て、底上げしたい」と、留学生の潜在力を引き出し、顕在化させるための「教育の場づくり」にも取り組んでいます。

小野氏が「教育の場づくり」に強い関心を寄せるのは、氏の日本語教師時代の経験とも無縁ではないだろう。その経緯は前編(本誌5月号)に譲るが、日本での就職が叶わず、母国に帰ってしまう多くの教え子を見送った経験が、小野氏の教育の場(イベント)づくりの原点になっている。そしてそれは小野氏が「留学生に特化した人材紹介」というビジネスに辿り着いた経緯ともつながる。

「1回の失敗で『やはり日本での就活は難しい』と感じてしまう留学生もいます。そのときに日本における就活のコツをちょっとレクチャーし、背中を押してあげられたら、彼らは元気を取り戻せるかもしれない。交流イベントは日本で働く同じ留学生の仲間や社会人の先輩から、そうした元気をもたらす場でもあるのです」。

留学生の頼れる姉御としてだけではなく、経営者としての小野氏の顔が、そこにはあつた――。

東京都小平市にあるASIA Linkオフィス。今後は留学生の自社採用も目指す!

## 背中を押してあげる場に



# 「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」リポート 伊藤秀範

留学生に特化した人材紹介を行うASIA Link。その真骨頂は「売れる人材」に依存しない「人材(留学生)の底上げ」にある。後編では同社が非営利で行う、ある交流イベントの事例から、留学生教育におけるエージェントの働きかけの意義にスポットを当てたい。

## 非営利イベントを始めた理由

創業以来、登録者である留学生を対象とした採用イベントにも注力しているASIA Link。

オフィスの壁一面には、これまでに開催してきた多くのイベント告知ポスターも掲示されている。

中でも一際目を引くのは「ASIA Link Café」のポスター群。過去14回(今年3月末時点)開催の定期イベントであり、同社の人材紹介事業ともリンクする「留学生×社会人 交流イベント」

「留学生グローバルオリンピック」「相手を知る。本音で語る。未来を創る。」など、毎回、趣向を凝らしたテーマを設けている。

同社の人材紹介事業ともリンクする「社長LIVE」(本誌5月号参照)と大きく異なるのは、こちらは完全な非営利イベントである

企画・運営を行うのは、同社の人材紹介に登録している外国人留学生の有志ボランティア。イベントには毎回、15~20人の留学生が自ら手を挙げて参加する。ASI

「ASIA Link Café」は留学生の育成を目的としたイベントです。日本の会社は、多くの留学生から見れば母国とは異なる習慣や文化のある組織にも映ります。イベントでは元留学生あるいは日本人の社会人にも参加してもらい、彼らとの交流を通じて、留学生が学生のうちから日本の社会や会社組織の理解を深め、自信をもって就活に臨んで欲しいと思っています」。

純粋な交流イベントであり、いわゆる「青田買い」を念頭に置いたものではないが、毎回参加する社会人の中には企業の人事担当者の姿。「留学生の考え方に対する感触され、勉強になる」と、意識の高い留学生との出会いに貴重的だ。

もちろんASIA Link Caféの開催は、そうした意識の高い留学生を自社の人材紹介の登録者につなげるという観点から、



留学生と社会人の交流イベント「ASIA Link Café」とそのチラシ。チラシは企画・運営スタッフの留学生が自ら作成する