

TOP INTERVIEW

サーティーフォー（緑

区橋本）が、今年度に新規事業を立ち上げます。

住宅建築や不動産業が

柱の同社ですが、まったくの異業種となる「人材

マッチング」のビジネス

に進出します。日本の

大学や大学院、専門学校

で学んでいるスキルを

持った外国人留学生た

ちが、卒業後に活躍する

場として、中堅・中小企

業を紹介。企業のグロー

バル展開を後押しし、人

材不足解消につなげよ

うとする事業です。現在、立ち上げ

に奔走している同社人材マッチング

事業部部長の唐橋宗三さんに詳細を

聞きました。

—異業種から人材ビジネスに参入
します。その理由を教えてください。

「当社のメインは不動産業ですが、
業界的にも波があるビジネスです。

そこで、関係がない新分野での事業
を始めることで、たとえ不動産が落

ち込んでもカバーし、会社として安
定成長につなげる狙いがあります。

もともとと私自身、米国に8年間留学

していたのですが、その経験が人材

マッチング事業を始めるきっかけ

となりました。大

手製造業と中

小企業を結

ぶマッチン

グサービ

スを運営

するリン

カーズ（本

社・東京）

にインターン

していたことも大き
いです」

—具体的にどのような経験で
しょうか。

「高校から大学卒業後まで米国で
生活していましたが、米国に住んで

いる人にとってもトヨタやホンダ
は有名です。しかし、日本には大手

でなくとも、ものづくりで高い技術
力がある中小企業は数多くありま

す。しかし、世界の人々は知りませ
ん。だったら、中小企業の国際化を

人材面からバックアップできたら
と考えました」

—現在、事業化に向けて準備され
ています。

「『Speak（スピーク）』という
名称で、中小企業向けにグローバル

人材採用のためのプラットフォーム
を構築していきます。真の国際

化を支援する事業として、在日外

国人留学生と中堅・中小企業をマッ



外国人留学生とマッチング

中小企業の国際化 人材面でサポート

株式会社サーティーフォー

唐橋 宗三さん

のコミュニケーションもできる日本
語レベルを持った人材をイメージし
ています」

—すでにマッチングまでの仕組み
もできているのですか。

「はい。まだ事業化前なので、詳
しくはお話しできませんが、サービ
スの肝はアフターフォローであり、

特に『メンター制度』です。働く外
国人留学生・雇う中堅中小企業と

も、文化など目に見えない部分での
違いに戸惑うことがあります。だか

らこそ紹介して終わりではなく、定
着するマッチングを目指しアフター

フォローをしていきます」

チングします。専門学校や大学・大
学院でしっかりと勉強し、ビジネス上