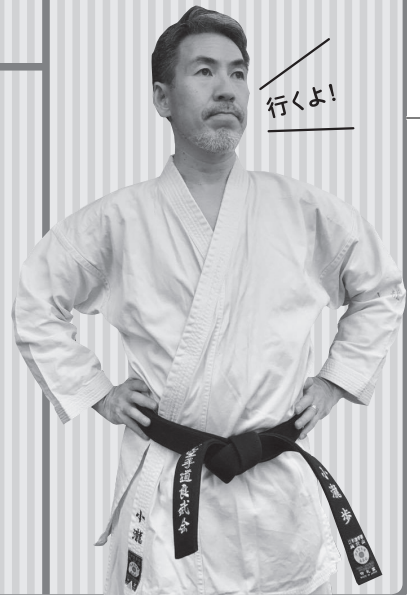


〔連載〕

# コタツキーが行く！

## まだまだ伸びる！ 注目の介護事業所探訪

### 第14回 ベトナムからの介護福祉士を目指す留学生に 特化した人材紹介業を展開——ユアブライト株



アグリマス株代表取締役 小瀧歩

現在よりもより、今後の高齢者人口の急増に対し、人材の慢性的不足が重要課題となるわが国の介護業界。そうしたなかで海外からの人材の受入れ、育成は不可欠な状況が生まれてきています。今回はベトナムからの留学生を日本の介護事業者に紹介するユアブライト株の代表取締役 山下美和さんに話を聞きました。

#### 通販マーケティングから 海外介護人材の紹介事業へ

小瀧●貴社の創業の経緯についてお伺いします。

山下●私は元々、印刷会社で営業職をしていたのですが、何か新しいことをしたくてたまたまなくなり、カタログ通販会社のカタログ請求マーケティングの仕事に関わりました。その時の経験がもとで公的機関のアドバイザーに転身、その後、ユアブライトを設立しました。印刷会社がバイアウトする際に、若干です

が、私が引き継ぐ業務領域があったため、その仕事の受け皿が必要だったからです。

小瀧●では、ユアブライトの創業当初は通販マーケティングの業務を主に行っていたのですか。

山下●はい。その後、介護事業所に特化して助成金を活用した社員研修の業務をスタートしました。

小瀧●大きな転身だと思えますが、その理由はなんだったのでしょうか。

山下●公的機関に在籍していたとき、中小企業と大企業をマッチングさせる企画立案を担当していたのですが、そこでいわゆる土業とよばれる専門家の方々と多数、接点をもつことができ、この人脈が後々、研修への講師派遣業に活かされたのです。

これはそれなりにブレイクしましたが、一つ問題がありました。それはお客様が助成金に依存してしまう。自分たち自身も依

存してしまうという点です。そこで、いまある顧客を活かして新たなサービスを展開できないかと考えました。

当社のお客様は90%が介護事業所なので、一番ほしいのはまさに「人材」です。その当時から、日本人職員はなかなか確保できませんでしたから、外国人をターゲットに想定しました。特に在日外国人のうち人口が増えているのはベトナム人でしたから、ならばベトナム人の留学生を介護事業所に有料職業紹介しよう、このように当社の新事業を決定したのでした。

商品サービスはその時の環境により変貌を遂げていますが、ストーリーには連続性があるわけです。

#### 介護専門学校留学生と 技能実習生の違いとは

小瀧●いまでは貴社の主力事業は介護専門学校留学生の事業所への紹介業務との

ことですが、外国人技能実習制度の違いとはどこにあるのでしょうか。



代表取締役  
山下美和氏

山下●まず、就労期間についてですが、外国人技能実習制度が3年ないし5年であるのに対して、専門学校留学は専門学校に就学中の2年間のアルバイト期間（週に28時間以内）とその後は介護福祉士として5年間就労することになります。資格取得については、前者がフルタイムに就労しながら、独学で日本語の筆記試験に向けて勉強することになるので、介護福祉士のハードルは非常に高くなります。それに対して後者は、専門学校に通いながら介護福祉士の勉強に専念できます。また、2022年3月までの卒業生は、経過措置として国家試験に不合格でも、専門学校卒業から5年間は介護福祉士として資格登録と就労が可能になります。この優遇制度は大きいです。

また現在、ベトナム人留学生に介護職が人気である理由として、「修学資金貸付制度」が利用できることも大きいですね。介護福祉士になれば就労ビザが取得できて、さらに5年間就労すれば、奨学金の返済が免除となります。

## 募集から入社まで 一気通貫でサポート

小龍●なるほど。そうしたなかで貴社の事業の特徴について、教えてください。

山下●弊社の特徴、強みは①面接②内定③受験④入学⑤入社までをフルサポートするところです。詳しくは申し上げます。

とはいえ、留学生を直接集めるノウハウもありません。介護専門学校との強いネットワークも有しており、介護専門学校探しから受験指導、入学手続きまで一気通貫に行なうことが可能です。

さらには、通訳サポートや入社書類の記入サポート、入社前研修としては3つの定番研修(日本マナー、文化理解、就労理解)に加え、介護の基本研修(介護職としての心得、介護基礎知識、介助基本動作等)を学びます。簡単な適正検査や行動観察を行なうのも弊社ならではの特徴かと思えます。

小龍●ベトナムに住む両親との間での覚書締結サービスも行なっているとのことですが、どのようなものなのですか。

山下●ええ。ベトナム留学生にとっては日本という異国の地での生活、勉強ということもあり、心身の体調不良が生じたり、そのための欠勤などはどうしても発生してきます。その際には、ベトナム在住のご両親に弊社の現地スタッフが直接連絡をとり、親御さんから本人に連絡をしてもらったり、介護専門学校、奨学金に関する連

絡、調整も慎重に行なっていくことになりま。つまり雇い入れる事業所を運営する企業のみならずが一番心配をされる、万が一のための学生の身元保証の覚書を締結するサービスとなります。

## 今後はベトナムに限らず 幅広い業種にも紹介業務を拡大

小龍●では、ベトナム人材紹介において、貴社が一番大切にしていることはなんでしょう。

山下●それはやっぱり、「信頼」ですね。事業所様、学生さんの双方から、信頼を得ることです。近年、確かに在日ベトナム人留学生の非行などが報道されており、一部は一部の学生たちのことで、大方の学生は真面目にやっています。当社はベトナムに現地スタッフを置いていきますので、たとえば留学生本人だけではなく現地のご両親とも常に連絡が取れる体制をつくっています。また学生さんに対しても、当社の通訳スタッフが間に入り、事業所様との意思疎通トラブルがないようサポートしています。

小龍●これまでに経営をされているなかで生じたご苦労などはいかがでしょうか。

山下●まず、現在のような事業のノウハウとスキームが固まるまでは、売上げが安定しなかったということですね。介護業界は慢性的な人手不足業界なので、事業所の採用意欲は旺盛です。しかし人材

は、外国人といえども足りない。しかも外国人の人材紹介はとも手間暇がかかる仕事です。日本語力の不足や文化の違い等によって、なかなかハンドリングがむずかしい。しかし手間がかかるということ、そのぶんを紹介料に転嫁できるかというところにも限界があります。

そうしたことから事業開始した当初は試行錯誤でしたが、いまはノウハウが確立されてきましたのでもう大丈夫です。

小龍●これからの事業戦略、目指すべき方向性は。

山下●現在は介護福祉士を目指すベトナム人留学生(将来的に「在留資格介護」を取得)のご紹介がコアとなっていますが、今後は技能実習介護および特定技能介護(仮)の在留資格も視野に入れて、活動範囲を広げていきます。

またベトナム現地における介護人材教育や来日してからの定着サポート体制をさらに固めていく方針です。サポート業務については介護分野のみならず他業種、そしてベトナム以外の他国籍・他言語へと広がっていきたくと考えております。

## コタツキ、かく考えり

現在、介護業界においては、どちらかというと介護技能実習生のほうが、注目を集めており、受入れを検討されている事業者も多いことかと思えます。しかし、毎月かかる費用や、介護に関する専

門知識などを考えると、留学生を将来のリーダーとして迎え入れることも大いに検討の余地があるでしょう。いずれにしても、海外人材を単なるコスト削減、人材不足のための代替策として考えている事業者では、海外人材とうまくやることはできないかと。日本人とか外国人とか、そんなことは考えず、人材の原石を採用して、育て、活かす、の発想が重要であることはもはや間違いありません。

## 会社概要

会社名	ユアブライツ(株)
所在地	東京都新宿区高田馬場4-28-19 高田馬場トーシンビル7階
連絡先	TEL.03-6908-6143
代表者	代表取締役 山下美和
設立	2005年11月
資本金	1,000万円
事業内容	外国人人材事業(留学生紹介、介護ピザ)、研修事業(介護研修、一般研修、異文化研修、他)

## 小龍 歩 (こたき あゆむ)

アグリマス(株)代表取締役  
税理士 神道自然流空手初段  
1967年生まれ 早稲田大学商学部卒。不動産、生保、大手監査法人を経て2003年新興市場ヘラクレスの立ち上げに参画。弥生(株)執行役員の後、独立。10年、アグリマス(株)設立。東京・大田区にて「日本一食事にこだわる」デイサービスを開設。「産直八百屋」「ヨガ」とともに介護予防プログラムの「健幸TV」運営。  
2016年厚生労働省「保険外サービスガイドブック」掲載。2017年経済産業省「健康寿命延伸産業創出推進事業」採択。2018年(株)日本健康食育協会「健康食育アワード・大賞」。