

中国の理科学系大学生(卒業予定者)や技術者を現地ですカウトし、日本企業への就職を仲介するベンチャー企業が躍如している。利用する日本企業には、中国の要職要員の将来のリーダーや日中拠点間の技術連携を担う人材を日本で育成する

ベンチャー「新市場」

狙いがある。仲介サービスを手掛ける企業は、日中双方のニーズを把握、調整する能力が求められる。大学研究者を企業に紹介するIBLC(東京・渋谷)は今年から、中国国内の大学を卒業する学生や大学院生を日本企業に紹介する事業を始めた。日本の中堅企業や現地日本企業との関係作

中国の学生・研究者を仲介



IBLCは自社サイトを通じて既いた企業と研究者の交流のノウハウを中国向けに生かす。大型校で、数ある。今後、中国企業に日本の研究者照会ができるようにするため中国語版も構築していく予定だ。

中小も人材確保可能

りを進めている。北京適合大学で顧問を務める日本人教員や、日本留学経験のある中国人教授との人脈が豊富な。同六は学生数約三万人の

の担当者に「すでに日本語と日本のビジネス習慣などを教育した上で日本企業に派遣する。中国東部の理工系大学と提携して人材を確保する。来年三月まで二百人の派遣をめぐっている。これまで中国人の優秀な学生や技術者を日本企業が確保する場合は、現地に生息しない企業や知名度が低い中堅企業にはハンディがあった。スカウトを仲介する企業が間に立つことで、こうした格差が是正される効果がある。今後は大手の人材紹介企業がこの分野を強化する前に、就職後のフォロー研修などきめ細かいアフターサービスを整備し顧客企業の信頼をつかむ必要がある」といった。(小暮晃)

は中国の人材派遣会社の大成り経営者(大連市)と組み、IT(情報技術)分野の中国人技術者を日本の中小ソフト会社などに紹介する事業を始めた。同社

技術者派遣のパンナテックも大連市に現地子会社を設立。中国人技術者を日本に派遣するサービスを本格的に始めた。現地の大学生