

### 海外プロジェクトの工事監理者

サーチファーム

## 進出企業に人材紹介

人材スカウト事業のサーチファーム・ジャパン(東京都千代田区)は、中国をはじめとするアジアに進出する住宅・不動産や建設会社に対する人材支援を強化する。大手

にとどまらず中堅の間でもアジア進出に踏み切る企業が増えたことで、現地で働く工事監理者やマネジメント職に対する引き合いが増加。これに対応するため社内プロジ

エクトチームを設け、専門ノウハウを持ち、語学も堪能な即戦力となる人材をヘッドハンティングする態勢を整えた。すでに中国で働く人材を探していた企業への紹介が成

立した。来年3月までの今期中に5社程度との契約を目指す。アジアに進出する不動産やハウスメーカー、建設が求めているのは、海外大型プロジェクトの経験がある日本の建築士資格者で、現地語にも堪能な人材。現地会社が行う

工事の進捗や品質を管理しながら日本との間を調

整し、プロジェクトの進行を担うコンストラクションマネジメント(CM)の即戦力に対する引き合いが強い。中国経済に減速感が出始めた春以降は中国以外のベトナムやインドネシア、タイといった東南アジアを対象としたプロジェクトの企画と実際の立ち上げができる人材ニ

ズも増加。「海外全体の紹介依頼は感覚的に1年前の3倍に増えている」(住宅・不動産担当の伊藤紳専務)。

人材は企業ごとに異なる個別ニーズに応じ、現地で働く専門職をはじめ大手企業から独立した現地コンサルタントやOB、さらに国内の同業他社から適任者を探し出し

てヘッドハンティングで対応する。スカウトはアジアを含めた28カ国33都市で提携する現地企業を窓口情報収集を進め、必要に応じてスカウト担当者を国内から派遣する。同社によると、日本の人材会社が海外進出企業に対して提供するサービスは登録型派遣がほとん

どで、高度なノウハウを持った専門職をヘッドハンティングするのは欧米系の人材会社に限られるという。「現地に根付きながら日本企業で働きたい」という意欲を持った人材は潜在的に多く、スカウトによって求職と求人とのマッチング機会は高まる(同)と見ている。

同社によると、日本の人材会社が海外進出企業に対して提供するサービスは登録型派遣がほとん

どで、高度なノウハウを持った専門職をヘッドハンティングするのは欧米系の人材会社に限られるという。「現地に根付きながら日本企業で働きたい」という意欲を持った人材は潜在的に多く、スカウトによって求職と求人とのマッチング機会は高まる(同)と見ている。

同社によると、日本の人材会社が海外進出企業に対して提供するサービスは登録型派遣がほとん