

がんばる企業のご紹介

企業と外国人のかたのマッチングや、外国人労働者の生活環境・職場環境の整備をサポートするKUROFUNE株式会社。

「外国人が働きやすい・住みやすい日本社会を実現する」という思いなどについて、代表者の倉片 稜さんにお話を伺いました。

Company Data

代表 倉片 稜

業種 人材紹介、外国人労働者向け生活支援サービスの提供

住所 名古屋市西区那古野 2-14-1 なごのキャンパス 2-10

ホームページ <https://kurofune-inc.com>



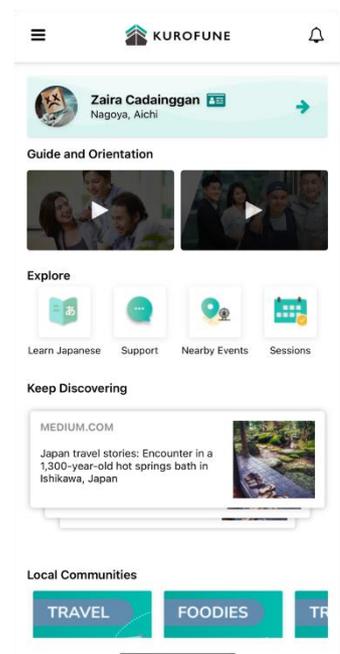
外国人労働者向けアプリ「KUROFUNE LIFE SUPPORT」と「KUROFUNE PASSPORT」の提供

当社の事業内容は、人材紹介と、外国人労働者に向けた生活支援サービスの提供です。

人材紹介は、創業時から実施している事業で、日本の企業と外国人のかたのマッチングを行っています。

人材紹介と併せて、外国人労働者の日本における生活環境・職場環境を整えることも必要だと考え、2021年から外国人労働者向けの生活支援サービス事業をスタートしました。アプリを通じて生活支援サービスを実施しており、これまでに2つのアプリを開発しています。

一つ目のアプリは「KUROFUNE LIFE SUPPORT」です。24時間対応のチャットボットを通じた生活相談サービス、オンライン薬局サービス、オンライン日本語教育サービス、銀行口座・デビットカードの案内サービスをご利用いただけます。また、利用者の母国への送金・日本の食料品などの輸送を低コストでできるサービスも提供しています。さらに、医療通訳やイスラム教徒向けのレストラン・スーパー及びモスクを探すことができるハラルサービスを追加するなど、機能の拡充にも取り組んでいます。アプリは現在3,000回ダウンロードされており、広くご利用いただいています。



二つ目のアプリは「KUROFUNA PASSPORT」で、特定技能の在留資格で就労する外国人労働者に向けたものです。特定技能とは、2019年に新設された、製造業や建設業などの現場で働くことができる在留資格です。

特定技能の在留資格で就労する外国人労働者を雇用する企業は、10個の支援業務を行う必要があります。支援業務を自社で対応できず、外部の機関に委託する企業が多いことから、当社のアプリで対応できないかと考えました。アプリ上で完結することで労働者の利便性向上となるほか、コストを抑えられるため、雇用する企業にもメリットのあるサービスです。

そのため、当社のサービスを利用して抑えられたコストを給与として還元するほか、職場の環境改善に充てることで、企業としても外国人労働者が長く定着することを目指してもらいたいと考えています。

「旅行では行きたいけれど、住みたくはない」海外での日本の評価に衝撃

創業する以前は、外資系のメーカーに勤務しながら、毎月のように海外旅行をしていました。東南アジアを訪れることが多かったのですが、その際に現地のかたに聞いた「旅行では行きたいけれど、住みたくはない」という日本の評価に衝撃を受けました。

「英語が通じない」、「日本で働いている友人からの評価が悪かった」、「母国の都市部で働いた場合でも同じくらいの給与が得られる」ことなどが理由です。一方で、日本国内では外国人労働者を求める企業が多く、外国人と日本国内にギャップがあると感じました。そこで、日本を外国人労働者が働きたいと思えるような社会に変えていきたいという気持ちが芽生えたのが創業のきっかけです。前職での勤務を続けながら、2017年に人材業界の市場調査を始めました。人材の紹介に必要な許可を取得したタイミングで前職を退職し、2018年2月に創業しました。

創業後に苦労したことは、私たちのサービスを利用していただく企業を探すことです。創業して間もないことから、企業に対してどのように営業を行ったら良いのかが分からず、取引のあった金融機関に協力を仰ぎました。金融機関が主催する企業向けのイベントには県外であっても参加し、同席していただいた金融機関の支店長に多くの企業を紹介してもらうことで、ようやく企業から人材紹介の依頼を受けることができました。一方、外国人のかたには、出身国の伝統文化や料理に関するイベントの開催や、WEBマーケティングを通して当社を知っていただきました。

しかし、創業当初は売上が少ない時期もあり、資金繰りに苦労したこともありました。そういった時に利用したのが、愛知県信用保証協会です。親身になって話を聞いてもらい、スタートアップである当社の将来性も含めて支援していただきました。

このように、さまざまな機関からの支援やメディアからの取材、利用していただいた企業からの紹介のほか、当社の社員がリクルーターとして働きかけたことなどのおかげで、多くのかたに当社へのお問い合わせをいただくことができました。現在では、ベトナムなど東南アジア出身のかたを中心に、年間約100人以上の外国人労働者を紹介しています。

多国籍な社員の声と利用者への調査でニーズを把握

当社の強みは、日本で暮らす外国人のかたのニーズを把握できているところです。当社の社員 16 名中 11 名は外国人であり、彼らから日本での生活で困ったことを聞き出すことで、当社のサービスを拡充しています。また、当社のサービスを利用している外国人のかたや企業に対する調査も行っています。例えば、「病院に行って自分の症状を伝えることが困難である」、「宗教上の理由などで食べられないものがあり買い物が難しい」、という意見がありました。意見を基に、病院に行く際の電話での通訳事業の実証実験や、多言語での成分表示がある EC サイトの作成などに取り組んでいます。

さらに、スタートアップならではの強みとして、スピード感は大切にしており、収集した意見を短期間でサービスに反映することを心がけています。

当社としての目標は、11 期目である 2029 年に上場することです。そのために、「KUROFUNA PASSPORT」アプリの利用者を 4 万人獲得することを目指しています。アプリの利用者を増やしていくためには、ニーズに応じてアップデートを積み重ねていくことが必要だと考えています。

加えて、外国人の住人が多い自治体に向けたアプリの開発など、新たな事業も検討しています。

目指すのは「KUROFUNA」として「日本を開国させること」

私が経営にあたって大切にしていることは、どんなことがあっても冷静に対処することと、ポジティブでいることです。経営を行うなかで、良いことも悪いこともありました。冷静に対処し、悪いことも一つの経験としてポジティブに捉えるようにしています。

もう一つ心がけているのは、社員を大切にすることです。多くの会社があるなかで当社を選んでくれた社員には感謝していますし、自分に足りないところをいつも補ってもらっています。当社では、四半期に 1 回全社員が集まる機会を作っており、ワークショップや四半期の振り返りを行っています。今後も、社員とのコミュニケーションは積極的に行うようにしていきたいです。

当社は「KUROFUNA」という社名のとおり、「日本を開国させること」を目指しています。私は、「開国」とは外国人のかたが住みやすく働きやすい社会になることだと考えています。また、外国人労働者を取り巻く環境整備の必要性について、日本社会全体が意識することも大切だと感じています。

これからも、当社のサービスを通じて、外国人が働きやすい・住みやすい日本社会の実現を目指します。

