



株式会社サザビリーグ取締役・井浦正美氏（中央）、株式会社フ
アーイストカンパニー人事・総務部チームリーダー・上川詩織氏
（右）、株式会社エーアンドエス管理部担当部長・大畑香氏（左）

「高岡 当社は18年に台湾法人を設立し、日本企業の台湾進出のサポートなどをしています。現地では台湾の人たちと接していく中で、日本が好きで、日本で働きたいという人が多くなったことを実感しました。日本企業も販売スタッフの人手不足が深刻化する一方、インバウンドの拡大が見込まれる中で、人材の確保、特に語学力に優れた外国人材確保へのニーズが高まっています。留学やワーキングホリデーで訪訪する台湾人」

「は、日々増えています。台湾人とは日本で働きたい、日本人と人材を求める日本企業を「WINWIN（ウィンウィン）」でつなぐ事業が必要と考へ、23年1月1日に職業紹介免許を取り、事業を始めました」

「サザビリーグが契約第1号ですね」

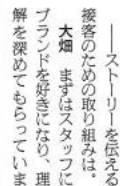
井浦 3年前、富岡様とお会いする機会があったて、お話を伺いました。当時は、コロナ禍の影響で取り、海外からの求職者が一気に増えた時期だったので、ぜひとも取り組むたいと考へ

インバウンド対応力向上

商業施設コンサルティング事業のブリン・アンド・パートナー（B&P）は留学やワーキングホリデーで訪日する台湾人と外国人材を求める日本企業をマッチングさせる「台湾と日本人企業をつなぐ」（ツナグ）を23年7月開始。ファッション・ビジネス企業を主体に順調に広げている。契約企業は約3社、通訳兼販売スタッフを中心に活躍する人材は約60人に入社した。アルバイトから正社員になるスタッフも増えている。中でも、契約第1号であるサザビリークは23年8月・26日付までに12人を受け入れ、成果を上げている。高岡吾郎B&P台湾代表（B&P取締役、井浦正義サザビリーク取締役、エアーランドエスの大畑香管理担当部長、ファーストスカンパニの土山詩織人事・総務部チームリーダー）に取り組みの成果などを聞いた。

台湾人材マッチング事業「ツナグ」、順調に拡大

グローバル戦略を強化するファッションブランドに好評



海外市場を視野に入れる

「活用」のメリットは、
大畑 三つあります。一
つはインバウンドへの対応
力の向上です。紹介された
人材の中には中国語、日
語だけでなく、英語でも
できる人もいて、中華圏
以外の顧客への対応もで
き、売上に貢献してくれ
ます。二つ目はブランドの
価値の発信。冒頭で申し
上げた通り、アフターケ
アやデザインが伝えた

上川 「アナイ」でも海外からのお客様に丁寧な接客が十分にできていますでした。そこで、ご紹介いただいた人にお会いしたところ、とても素数な人だったので、23年9月に松屋銀座店の店舗で受け入れしました。現在まで計9人を採用しました。

また、サザビリーワークグループとして23年7月24日に登録契約し、グループ内に専業会社に人材受け入れの判断をせよという旨に決まってきた。

——23年8月に「アガット」で初めて人材を受け入れました。

大畑 販賣タッグが不足しており、海外からのお客様への接客十分な価値提供ができていませんでした。ジュエリーブランドですのので、接客ではアフターケアやブランドのストーリー、ジュエリーへの思いなどをお客様に伝えることが非常に重要です。海外のお客様に必要とされている人材がいないと考えると、ツナグを知り、活用したいというところに、最初に受け入れたのは伊勢崎新宿本店の店舗で、大学の留学生でした。半年ほどは勤務してもらったのですが、ブランドを非常によく理解し、後任の留学生のオールドもすっかりしてもらいました。現在までも、累計で計10人を採用しました。

時間がかかるとして業務など、目の人が多く、日本人でもの習得のスピードも早いので、日本人スタッフに良いで、日本人スタッフに良い刺激を与えています。日本人スタッフとのコミュニケーションにも熱心です。店舗からは、「日本と台湾のギャップがなく、同じ目標に向かっている」との声も上がっています。この点も大きなメリットです。

リでお客様に伝えています。三つの目は、組織の多様性につながっている点。日本人スタッフがいる点。日本人スタッフと接する中で、国による異なった価値観を受け入れて、グローバルな視点を持つようになりました。

上川 海外のお客様への対応が活用の目的ですが、スタッフは日本人のお客様にも真摯に対応しています。スタッフは非常に真面目で、

A black and white photograph of a young woman with long dark hair, smiling and looking down at a piece of clothing she is holding. She is in a clothing store, with racks of clothes visible in the background.

東京と大阪のアナイの店舗で通訳兼販売員として活躍する台湾人スタッフ

上川 アナイは海外に店舗はありませんが、ツナグの人材が海外にブランドを広げるきっかけになればと考えています。インバウンドのリピーターが付いたスタツプもいます。そうした人たちに海外に広げる役割を期待しています。良い人材がいれば、正社員採用も考えています。

大畑 アガットはグローバル展開を強化するフェーズに入りました。日本でアガットを知って、本国でも愛好するお客様も多いのので、越境ECなどにも人材を活用できればと思います。

——今後の方向性は。

井浦 将来に向けた人材作りにつなげたいですね。ブランドによって海外市場を視野に入れた取り組みも出てくると思います。

は本社で、入、エアーライン
は本社の正社員になりつ
ました。本社員のスタッ
プは公定より海外事業タ
ンクでアルバイト勤務した留
学生でした。語学力に非常
に優れてたといふに加え、
日本で働いたという熱意が
あり、彼の将来のキャリア
アップと成長意欲が高え
い人材を求める当社の考え
が一致し、以て年４月に正社
員採用しました。今は新規開
業開発チームで働いていま
す。エアランドエースのこ
れは海外事業部勤務です。

ナグの強みです。面談でその人のファッションスタイルなどを見て、要望も聞いた上でブランドを紹介し、そのブランドを好きになってもらうことから始めていきます。日本語でのコミュニケーションレッスン、入社後も定期的な面談を行うなどアフターフォローにも力を入れています。

— 正社員も増えています。

東京と大阪のアナイの店舗で通



販売販売員として活躍する台湾人スタッフ