

JP-MIRAI

インドスタディツアー 人材送り出しポテンシャルについて



YUIME

YUIME株式会社
取締役
江城 嘉一（えしろ よしかず）

2012年に前身の株式会社エイブリッジで農業分野における日本人の人材派遣事業を発足。現在は外国籍人材の特定技能での「派遣」「請負」「直接雇用」を通じ1000人の人材支援事業事業に携わる。

「日本の一次産業を世界の一流産業にアップデートする」をビジョンに掲げ日々全国行脚を重ねる。



結論

- ・インドからの受入伸び率は、伸びしろ(ポテンシャル)がとても高い！
- ・日本側からの求めている分野毎に、マッチングする地域が異なるため戦略的投資をする！

理由

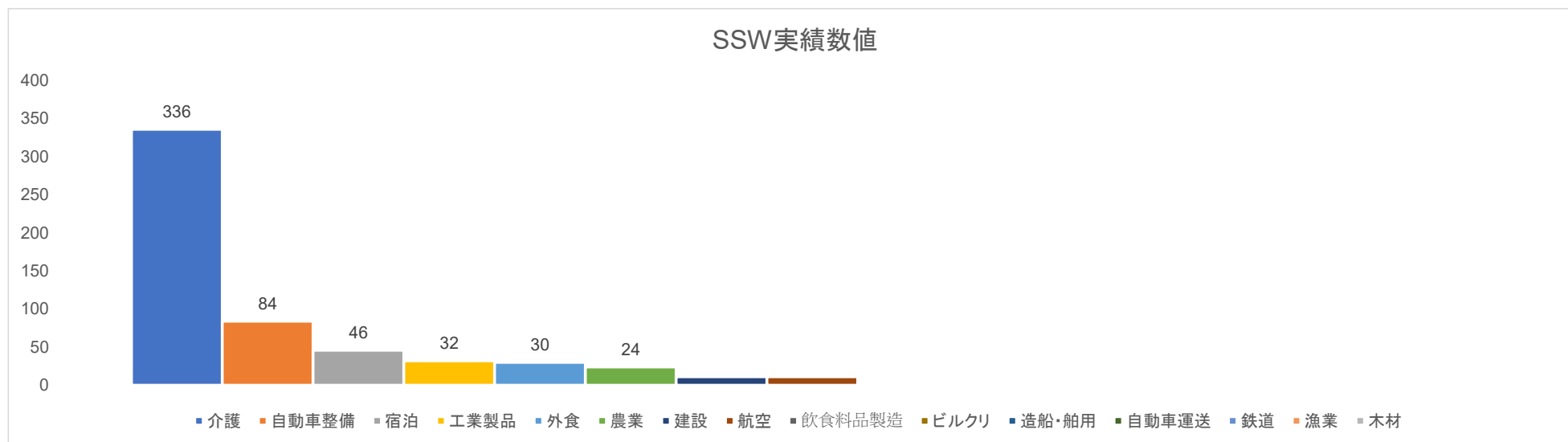
- ・インド全体（SSW）の実績として約60%を占めるのが介護分野だが、戦略的に増えたというより日本からのオーダーがあったため増やした要素が強い。国としても公共施設および公共既存事業との連携体制活用可能になっている。ただし男女同じぐらいの生徒割合にもかかわらず、日本からのオーダーが女性のみ。男性余り。
- ・他分野のオーダーが一定層あれば、介護と同じくインドを代表する分野として認知が可能

地域別比較

地域	特徴	農業	建設	自動車整備	メモ
北インド	自己主張 有	×	◎	△	建設多い
南インド	教育レベル高い 車両整備系向き	×	△	◎	自動車整備、ケララ州は介護
北東インド (ナガランド州)	モンゴロイド系、 日本人に似ている 英語文化 シャイ	◎	◎	×	農業と、外食はとても向いている

YUIME（農業）の場合は、北東インドがマッチング率高いが、建設・自動車整備などは向かない

インド SSW割合から見る状況



介護分野が約60%であるため、集中的に介護人材の送り出しに目覚めているように見える。実際に現地ツアーで深掘すると、日本からのオーダーが様々重なり、介護人材の送出しを始めたケースが多い。国の施設や仕組を連動させ、介護人材に向いている特性人材、経験者を送出そうとする意志が見える。

課題：女性からのオーダーが圧倒的多数を占める。そのため女性を取り合いの状態
男性も育成クラスに一定層勉強しているが、ニーズがないため、就職できず
やきもきする状態が、全地域で起きている。

インド 大きく3か所に分けた場合の特性

地域	特徴	農業	建設	自動車整備	メモ
北インド	自己主張大 食事制限 大	×	◎	△	農業不向き、建設多い
南インド	教育レベル高い 車両整備系向き	×	△	◎	農業不向き、自動車整備、ケララ州は介護
北東インド (ナガランド州)	モンゴロイド系、 日本人に似ている 英語文化 シャイ	◎	◎	×	最優先投資先

一概に、特定の地域をターゲットすべきとは言えない。
日本からのオーダーを一定層、分野ごとに分けて、集中投資が必要となる。

例：YUIMEのように農業分野で一定層の人数を必要とする会社やJA等の多くの人材を必要とする企業を一定層とりまとめ、戦略的にインド地域戦略に落とし込む。
その実績を継続的に出していくことで、その分野特化型の現地教育環境整備を現地自治体と取り組んでいく（一部 介護のように）

課題と対応策

① 紹介料が高い(他国に比べ5～10万円以上高い)

介護需要が高く市場価格が吊り上がっている！？

→た日本からの大規模オーダーがあれば価格交渉も可能と判断(人数が多ければ現地の経営も安定)

② SSW合格期間が長い(9～12ヶ月)

殆どの期間で教育が9か月～12か月。これは他国に比べ3か月～6か月長い。

これは他国に比べ送り出し機関が少なく競争が弱いと判断せざるを得ない。

また、1年以上授業を受けている人材も見受けられる。惰性で通っているといわざるを得ない。

→ 合格しない、できない人材がそのまま居座ることがNGであるという認識を改めて、送り出し機関、教育機関がもつことが必須(機関としては良かれと思っているケースがあるが)

6か月で育成できる仕組みに、1社でも取り組むようになることを待つか、前述のようにある一定大規模人数を受ける際の委託選定基準に明記し契約を交わす。これにより、送り出し機関の強制的教育水準向上を狙う。

③その他:インド首都からナガランドまでが遠い

日本からインドまでが10時間(往路)、そこから3時間(飛行機)、バス(3時間)

計16時間以上かかることがネック

他国送り出し機関が創成期にぶつかっていた壁に、インド側も向き合っている可能性大。

ただし、他国に答えはあるため、他国での運用方法ノウハウを、インドに落とし込んでいくことが可能なため、学びの場を作っていく