

Routes

ルーツ >> 経営者たちの軌跡を辿る

The story of the entrepreneurs' businesses and lives

■巻頭特集

昇進は報われない？

管理職を敬遠するビジネスマンが増加

2025.7
VOL.339

ay

SMBC
三井住友フィナンシャルグループ

SoftBank



■表紙写真 三井住友FG、ソフトバンクと個人向け決済サービスで提携

Routes
ルーツ
令和7年7月1日発行（毎月1回1日発行）第29巻4号通巻339号 発行 国際通信社HD USPマネジメント／発売 星雲社

ISBN978-4-434-35239-3
C2334 ¥1500E



9784434352393



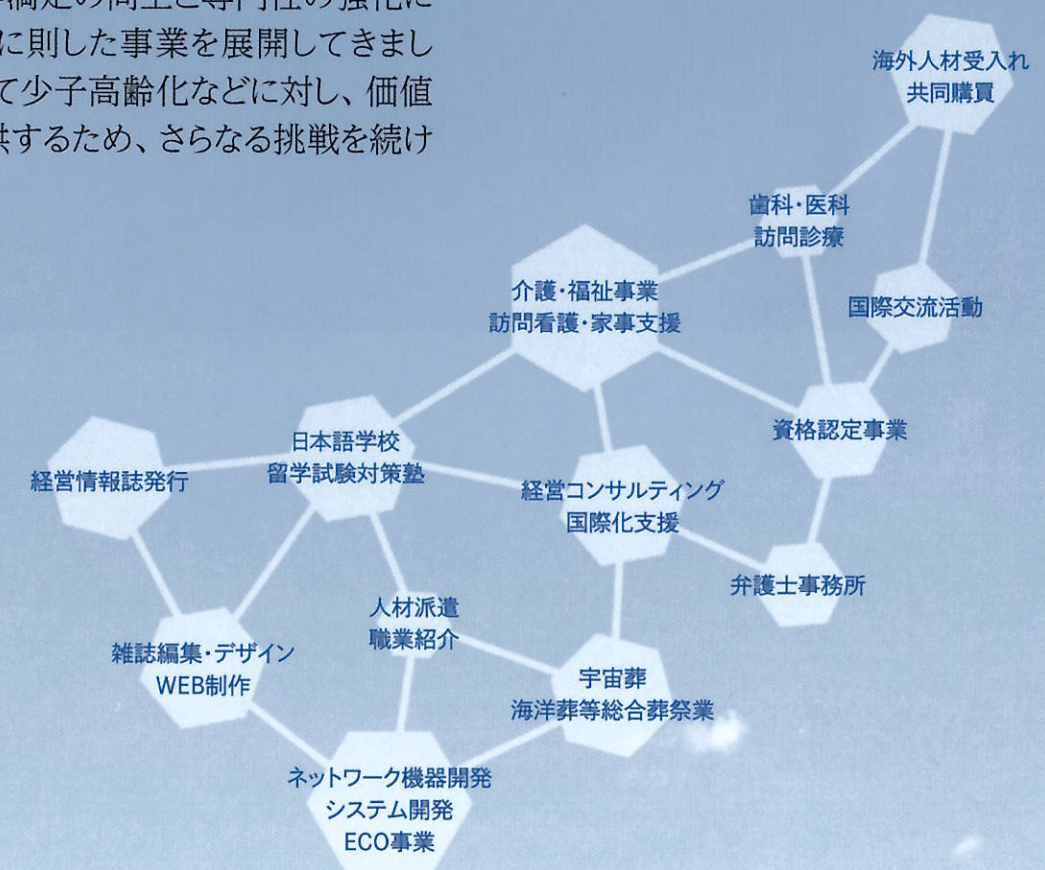
1922334015002

PRINTED IN JAPAN

変化し続ける社会に 多角化と進化で応える

1984年の創業以来、顧客満足の向上と専門性の強化に取り組み、時代のニーズに則した事業を展開してきました。多様化、国際化、そして少子高齢化などに対し、価値ある製品・サービスを提供するため、さらなる挑戦を続けています。

株式会社 シナジー総研
株式会社 報道通信社
株式会社 USP マネジメント
株式会社 IED
株式会社 R.O.D
株式会社 R.O.D サービス
株式会社 アイビック
株式会社 ATEC アジア人材交流事業団
株式会社 楽友社
株式会社 銀河ステージ
れんげメディカルグループ
NPO 法人 れんげメディカルグループ
株式会社 れんげリビングサービス
株式会社 JAHC
株式会社 フェリスケア
株式会社 GOHAN
医療法人 蓮華友愛会
J 国際学院
アジアケアユニオン アジア介護協同組合
一般財団法人 国際生涯学習研究財団
国際みらい法律事務所
一般社団法人 生活安心事業団
NGO CFDF



株式会社 国際通信社ホールディングス

〒550-0012 大阪市西区立売堀1-7-18 www.kokusaig.co.jp

定価1650円（本体1500円＋税10%）



小佐野社長の歩みから伺います。
祖父が『国際興業』の社長だったもので、慶応の一貫校上りなのでクラスメイトには社会的に有名な人の子息もちらほらいたんです。貴重な交友関係に恵まれた一方で、大変な思い出もたくさん。私自身、『国際興業』に入社する予定だったのですが、紆余曲折ありそれが叶わなくなりました。人生のプランが大きく狂ってしまったんです。2004年に『慶応大学』の経済学部を卒業した後は、『早稲田大学大学院』でMBAを取得。その後、M&Aを手掛ける企業『レコフ』に就職し、8年間勤めました。初めのころはひたすら営業電話をかけなくてはならないというハードな環境下でしたが、勤続3年目にはトップの営業成績を収めることができたんです。実はその後、『国際興業』のスポンサーだった米系ファンドに呼ばれて、『国際興業』の経営企画担当部長に転じたのですが、やがてファンドがEXITし、追って私も会社を出ざるを得なくなりました。

—では、そのタイミングで独立を考えたのでしょうか。
はい。『レコフ』に勤務していたころのお客さんから「M&Aを手伝ってほしい」というお声がけをいただき、お手伝いをさせていたのですが、そちらで想定以上の売上を上げることができず、独立してもやっていけない手応えがありました。なので、2019年に法人を設立した次第です。設立後も順調で、毎年複数のM&Aを成立させ、すぐに事業を軌道に乗せることができました。そんな中、ミャンマーで日本語学校を営む大学時代の友人から、人材会社設立の誘いを受けたのです。内容を聞く限り、互いにシナジーを生み出せることを確信し、その誘いを受けることにしました。そうして2023年に立ち上げたのが、2社目の『かいじ人材』です。こちらは、M&Aの分野で出会ったお客様にも多くご利用いただいているんです。

—つながりから生まれた事業だったんですね。お話を聞いていると、社長は決断力があり、いずれの事業の立ち上げにお



●外国人特定技能人材の紹介
登録支援機関

かいじ人材 株式会社

●M&A 仲介・アドバイザー
事業承継・再生コンサルティング ほか

かいじキャピタル 株式会社

東京都千代田区平河町 1-7-22 万代半蔵門ビル5階
URL: <https://kaiji-jp.com>



—でも迷いがなかったように思います。経営者になるということは、予てから心に決めていらしたのでしょうか。
それが宿命だと思っていました。思い描いていた通りの形ばかりではありませんが、経営者として企業のトップに立つ以上、共に働いてくれている仲間を幸せにしなければいけないという責任感を持って励ませていただいています。ゼロからスタートするという点においてはこれ以上ないやりがいを感じていますし、難題をクリアしていく工程も面白い。経営者としての仕事は、自分には合っているのかもしれないですね。素質がおりなんですか。お仕事としては、人材の分野がメインですか。
今のところ、稼働している時間は人材の分野が圧倒的に多いです。ただ、売上高が大きいのはM&Aですね。総合的に見て、どちらもバランス良く運営できていると感じています。

—人材の分野では、登録しているスタッフのスキルの高さが自慢です。当社ではミャンマーとインドネシアの人材を主に雇用し

地だったため、英語に対する反感が強いのもかもしれません。日本軍の訓練を受けてイギリスと戦ったという経緯もあり、日本に対して感謝の気持ちを持つ方が少なくないという背景もあるのではという。進んで日本語を勉強する方が多く、レベルもかなり高いです。コミュニケーションの面でも長けている。そのため当社に登録しているミャンマー人のスタッフは、接客業を営むお客様から高い評価を得ているんです。—たしかに、明るく友好的な方が多い印象ですね。価値観が異なるスタッフが一緒に働くことでサービスの幅も広がっているように思えます。最後に、社長ご自身の今後の目標について伺います。
登録支援機関を拡大し、日本全国への展開を目指していきたいと思っています。特定技能外国人一人ひとりの強みを見極め、より大きな場で活躍していただけるようなサポートを行っていきたくですね。労働に見合った報酬を受け取り、豊かな人生を過ごしてほしいと願っています。

Column

現代において数多くの経営者が頭を抱えている人手不足問題。少子高齢化が深刻化する今、国力を維持するためには国外の働き手の力を借りるほかに手段はないと警鐘を鳴らす小佐野社長。現在、ミャンマー人とインドネシア人をメインとした外国人特定技能人材の紹介・登録支援機関を事業の柱の一つに据えている社長は、低収入に苦しむミャンマー人とインドネシア人を救いたいという思いのもと、事業に邁進している。日本企業の人手不足問題解消に貢献してくれた暁にはより大きな場で、豊かな人生を送ってほしいと語る社長の目には強い信念が宿っていた。およそ150名もの外国人特定技能人材を受け入れている『かいじ人材』において、それぞれの国が抱える社会問題や宗教における価値観の違いに向き合うことが今後の課題とした上で、日本企業と外国人特定技能人材の橋渡し役として事業のさらなる拡大に挑む構えだ。

かいじ人材(株)
代表取締役

小佐野 匠

特別 対談

敦士

ゲストインタビュアー
俳優・タレント

After the Interview

「『かいじ人材』さんには優秀なミャンマー人スタッフさんのほか、小佐野社長の前職である『国際興業』で課長を務められていた方もいらっしゃるそう。社長の人柄や仕事への姿勢に惹かれて転職されたとのこと。経営者としてのノウハウだけでなく、人を惹きつける魅力が社長にはおありなのではないでしょうか」

敦士：談

特定技能外国人の

豊かな人生を力強くサポートする

