

アットコンシェル

技術系外国人の就労サポートおよび輸出入ビジネスの翻訳・通訳

40年のキャリアを活かした
技術系外国人の就労サポート

英語の語学力と異文化理解の専門性を活かし先駆的なキャリアを積み重ね、2013年1月に個人事業として創業した。技術系外国人の就労サポート、輸出入ビジネスの翻訳・通訳を2本柱としてサービスを提供している。公的支援策も有効活用しながら、約40年のキャリアを活かした中高年女性のロールモデルとして、着実に前道を重ねている。



DATA 企業データ

- 会社名(屋号) : アットコンシェル
- 住所 : 東京都江東区
- 電話 : 03-3640-7388
- HP : http://www.atcon-j.com
- 事業内容 : 技術系外国人の就労サポート、輸出入ビジネスの翻訳・通訳など
- 代表者 : 代表 立木 晶子
- 創業(設立) : 2013年1月
- 前職 : プラント開発企業・外資系研究開発機関勤務
- 利用した公的創業支援制度 : 東商・創業セミナー、東商・ビジネス交流会、東京都による支援拠点、小規模事業者持続化補助金

① 起業までの経緯
「メーカー関連企業で技術系の
外国人採用業務を
ワンストップで支援」

貿易会社で輸出担当として経験を積み、80年代は結婚、育児をしながら派遣会社で働いた。90年代に入り重化学工業を対象とした外資系研究開発機関に秘書として転職を果たす。

経済環境が目まぐるしく変化中、一貫して英語の語学力と異文化理解の専門性を活かし先駆的なキャリアを積み重ねた。「時流にのって流れの中で自分を探す」生き方を自然と身につけてきたと立木氏は振り返った。

人員削減で「秘書が3人から1人に減らされた」という場面でも「どう効率的に進められるか」を考え、厳しい局面を乗り越えた経験を持つ。どのような状況下におかれても、与えられた場で「工夫してオンリーワンの人になる」という経済社会で生き残る術を経験的に身につけてきたようだ。

2000年代に入り定年を迎える5年前、メーカー関連企業に転職し人事部で外国人採用業務を担当、これが創業するための直接的な経験となった。履歴書上の限られた情報と電話やメールといった通信手段だけを頼りに仕事内容のヒアリングを繰り返した。固有の発音のクセや現地の文化の違いなども把握しながら、一定程度「見極められるようになった」と立木氏。日本企業にマッチするかどうかの適正を自身の経験も踏まえて判断、限られた時間の中で技術系の外国人労働者をセレクト・スクリーニングしてきた仕事は現在の事業に「活かしている」と立木氏は言う。

さらに、勤務先が小規模企業であったことから、「採用から日本に住むまでの手続きも全て社内で行いました」と立木氏は当時を振り返る。採用から移住までのプロセスを「ワンストップ」で支援した経験は現在、提供するサービス形成の源になったようだ。

② 起業当時の様子
「日本文化に注目が集まる
海外ネットオークションで
“通訳・翻訳”の支援ニーズ」

親の介護の必要がでてきたことをきっかけにして、生活のペースを維持しながらできる仕事を模索していた。海外ネットオークションを自ら手がける中で、日本の文化と製品に世界中の人が注目している事を感じ、さらにそのプロセスで「通訳・翻訳」も行うようになった。支援ニーズがあることに目をつけたのである。この頃から、自らが事業を立ち上げることを意識し始めたようである。

ほぼ同時期に半年程度ベンチャー企業での仕事にも携わる機会を得た。創業社長の業務に関して事務業務全般をフォローしたことは「良い経験」になったと立木氏。自身の創業に必要なノウハウの一部を思いがけず身に付けることができたようだ。

ビジネスプラン作りのノウハウを身に付けるべく、2012年、第37期東高創業ゼミナールへ参加した。その後、2013年1月に個人事業として創業、技術系外国人の就労サポート、輸出入ビジネスの翻訳・通訳という2本柱で事業をスタートした。創業の実現はできたものの立木氏にとっては、様々な意味で創業の「サンプルが無かつ

た」ことに困難さがあったと創業当時を思い返した。

③ 現在の事業内容
「よろず支援拠点への相談を
きっかけにキャリアを活かした
新規サービスの計画作成」

海外のオークションサイトを通して、商品の輸出入支援を行う。また特に注力している事業は、採用から滞在中及び帰国まで総合的に外国人社員をサポートするサービスである。優秀な外国人スタッフを雇いたい、どこから手を付けて良いかわからないといった企業に対して、外国人就労支援にも着手し実務に即したアドバイスを行っている。



キャリアを活かして行うヒアリングの場面

創業から2年が経過し、ホームページをリニューアルして新たな顧客開拓活動をスタートした際、資金需要が発生した。金融機関に相談に行ったところ、窓口で厳しい対応をされ、現実を思い知らされることとなった。危機感を覚えた立木氏は、これを一つの転機と捉え、よろず支援拠点への相

談を行ったのである。担当コーディネーターから「キャリアを活かした新規サービスを取り入れてみてはどうか」というアドバイスをもらう。同時に販路開拓の新たな取り組み場面で活用できる小規模事業者持続化補助金に応募を勧められた。

補助金申請のための事業計画の作成を通して「取引先がハッピーになる計画ができた」と立木氏。創業してから後、計画作成に取り組んだことにより、意図せず「気持ちを整理するきっかけになった」と感じている。創業後の計画見直しの必要性と支援制度活用の効果に触れた。

創業した後、創業セミナーで知り合った仲間との繋がりから、大学でのマナー研修案件の紹介を受けたり、ホームページ、販促物などのデザイン企画の外注依頼をしたりとネットワークを有効に活かしている。東京商工会議所主催のビジネス交流会にも積極的に参加して、人脈作りを助けているようだ。

④ 将来の目標
「アジアの最後のフロンティアとの
“架け橋になりたい”」

今後、アジアの発展が日本の発展に繋がると立木氏は考えている。中でも勤務時代に人材で担当したフィリピンは「アジアの最後のフロンティア」になるポテンシャルがあると立木氏は指摘する。

持続化補助金が採択されたことも後押しして、2015年6月にはフィリピンの現地視察を行った。マニラとクラーク経済特区の日本企業が作った施設などを訪れ「どんな人材が必要とされているか」というビジ

ネスチャンスのリサーチを行った。「10年後のフィリピンがどう変わるか、架け橋になりたい」と立木氏は力強く語った。

2015年9月には定年後にキャリアを活かして起業している中高年女性として日経新聞の取材を受けた。取材記事掲載をきっかけとしてこれまで取引のなかった介護の事業者から「話を聞きたい」という問い合わせもでてきている模様。「別の業界も見えてきた」と立木氏。今後の新たな事業展開に向け、次の新たなステージに目をむけているようだ。

⑤ 起業を目指す方へのメッセージ
「大きく一歩踏み込むのではなく
“小さい後悔を少しずつ”する」

創業時に「やりたいことはこれだ」と考えても、創業した後、「やりながら変わっていく」と立木氏は振り返る。いったん創業したとしても事業を取り巻く環境は変わって行くことから、「こだわらない」姿勢の大切さを立木氏に触れた。「輸出と人材」といった異なるサービス内容、「個人と法人」といった属性の違い顧客層についても、「片方ずつカバーしていく」ことが現実的であると立木氏は考えている。

立木氏自身の創業経験を通して「定年後、退職金を手にしてから手探りで進める」、あるいは「突出したスキルはないが、経験を活かし、いろいろなことができる」といった「身の丈」にあった創業のスタイルが増えて欲しいという切な願いが聞かれた。

生活の基盤として「きちんとしたもの」をもち、事業資金の計画をたてて行うことが重要だと立木氏は指摘する。大きく一



フィリピン労働雇用者海外雇用行にて



現地「技術者との懇話シーン」

歩踏み込むのではなく「小さい後悔を少しずつ」する、「本業プラスアルファ」のような形で始めて生活していければ、スタートアップ時のリスクは低くなることを立木氏は訴えている。

約40年のキャリアを活かしながら、着実に前道を重ねる立木氏。キャリアを活かした中高年女性のロールモデルとして、今後のさらなるステップアップが期待される。