

The F-35's Value Proposition

INTERNATIONAL
Newsweek®

OFF THE SCALE

WHY SO MANY
INDIAN
EXECUTIVES
HAVE REACHED
THE TOP

01-08-08-2025

ISSN 2978-0918



ALBANIA €6.25	FINLAND €7.60	ISRAEL NIS35	MONTENEGRO €8.30	ROMANIA LEI 42.00	SWITZERLAND
AUSTRIA €11.50	FRANCE €8.50	ITALY €8.00	MOROCCO MDH70	SAUDI ARABIA SR35.00	CHF12.50
BELGIUM €8.00	GERMANY €8.90	KUWAIT KD3.00	NEW ZEALAND \$14.00	S LEONE SLL30.000	UAE AED45
CHINA RMB80	GIBRALTAR £6.05	LATVIA €6.50	NIGERIA \$3.40C	SINGAPORE S\$11.95	UK £6.99
CYPRUS €8.00	GREECE €7.50	LEBANON LLL10.000	OMAN OR 3.250	SLOVAKIA €6.50	US \$10.99
CZECH REP CZK180	HOLLAND €8.25	LUXEMBOURG €9.50	POLAND PLN32.99	SOUTH AFRICA R55.00	ZIMBABWE ZWD4.00
DENMARK DKK69	HONG KONG HK\$80	MALAYSIA RM27.90	PORTUGAL €8.00	SPAIN €8.00	
EGYPT E£ 65.00	HUNGARY HUF 5.990	MALTA €8.00	QATAR QR65		

Rapid Workforce Solutions for Japan

Entry is addressing Japan's labor challenges by quickly matching the right people with the right job. *By Daniel de Bomford and Arthur Menkes*



Jun Teramoto, President, Entry Co., Ltd.



ENTRY



<https://entry-inc.jp>

With labor shortages expected to become more acute due to Japan's demographic challenges, businesses are seeking new solutions, particularly in sectors such as agriculture, where the average worker age exceeds 65. Dispatch agency Entry is providing solutions to staffing challenges by delivering rapid, short-term labor solutions with extremely short lead times. President Jun Teramoto states that the company enables its clients to scale their workforce as needed, whether for a few days or several months. "With Entry, com-

panies can request a precise number of workers according to demand and modify that request down to the smallest detail," he says.

This is especially impactful in agriculture, where seasonal factors such as harvests dramatically fluctuate the demand for labor. Teramoto says that Entry's ability to respond to these demands quickly sets them apart. Many of the company's key clients operate logistics and distribution, including major apparel and e-commerce businesses. With the shrinking workforce, Entry is targeting international students to fill vacant positions. To ensure that employees are ready for work in Japan, Entry employs field directors who can help bridge cultural gaps. "Expanding our collaborations into these regions will allow us to further strengthen our pipeline of well-prepared international students," he says.

While Entry's domestic business is primarily B2C, its vision for international expansion centers on a C2C system. Teramoto aims to establish a more equitable economic cycle, ensuring that around 80 percent of earnings go directly to the worker, rather than to a middleman.

With Japanese manufacturers establishing facilities across Southeast Asia, Teramoto wants Entry to be the first company they think of when seeking labor solutions. At home in Japan, he says



Helping with snow removal



Helping the apple farmer



Helping the grape growers



Commemorative photo of welcoming Vietnamese interns

that Entry aims to create an efficient system that connects workers from Southeast Asia to Japan to fill labor shortages. "I want workers in Southeast Asia to develop a positive perception of Japan—one that encourages them to come here, work and contribute to our industries."

Solusi Tenaga Kerja Cepat untuk Jepang

Entry mengatasi tantangan tenaga kerja di Jepang dengan cepat mencocokkan orang yang tepat dengan pekerjaan yang tepat.

By Daniel de Bomford and Arthur Menkes



Jun Teramoto, President, Entry Co., Ltd.



ENTRY



<https://entry-inc.jp>

Dengan tantangan demografis yang kian memuncak, kekurangan tenaga kerja di Jepang diperkirakan akan menjadi semakin parah. Sektor-sektor seperti pertanian, yang kini didominasi oleh tenaga kerja berusia rata-rata di atas 65 tahun, menjadi yang paling terdampak. Menyikapi hal ini, perusahaan penyedia tenaga kerja Entry hadir dengan solusi baru yang memungkinkan penyaluran tenaga kerja secara cepat dan fleksibel—bahkan dalam jangka waktu yang sangat singkat.

Presiden Direktur Entry, Jun Teramoto, menjelaskan bahwa perusahaannya memungkinkan klien untuk menyesuaikan kebutuhan tenaga kerja secara dinamis, baik hanya untuk beberapa hari maupun beberapa bulan. "Dengan

Entry, perusahaan bisa menentukan jumlah tenaga kerja secara presisi, bahkan sampai ke detail operasional terkecil," ujar Teramoto.

Pendekatan ini sangat relevan dalam sektor pertanian, di mana fluktuasi musiman seperti masa panen menyebabkan lonjakan kebutuhan tenaga kerja dalam waktu singkat. Teramoto menekankan bahwa kecepatan dan fleksibilitas Entry dalam merespons kebutuhan ini menjadi nilai jual utama mereka. Klien utama Entry pun tidak terbatas pada sektor pertanian; banyak berasal dari industri logistik, distribusi, serta perusahaan besar di bidang fesyen dan e-commerce.

Seiring menyusutnya jumlah angkatan kerja domestik, Entry kini juga membidik mahasiswa internasional yang sedang menempuh studi di Jepang untuk mengisi kekosongan tersebut. Untuk menjembatani perbedaan budaya dan memastikan kesiapan kerja, Entry menempatkan field director—koordinator lapangan yang membantu orientasi para pekerja asing. "Kami ingin memperluas kerja sama dengan berbagai negara, khususnya di Asia Tenggara, guna membangun rantai pasok tenaga kerja yang berkualitas dan siap kerja," tambah Teramoto.

Jika di dalam negeri Entry fokus pada model B2C, visi ekspansi internasional perusahaan justru mengarah pada sistem C2C—consumer-to-consumer. Teramoto ingin menciptakan siklus ekonomi yang lebih adil, di mana sekitar 80 persen pendapatan langsung diterima oleh pekerja, bukan diserap oleh perantara.



Membantu membersihkan salju

Membantu petani apel



Membantu petani anggur



Foto kenang-kenangan bersama pemegang asal Vietnam

Dengan semakin banyaknya perusahaan manufaktur Jepang yang membangun fasilitas di Asia Tenggara, Entry ingin menjadi mitra pertama yang terlintas saat mereka mencari solusi tenaga kerja. Di sisi lain, Entry juga berambisi menjadi penghubung utama antara pekerja dari Asia Tenggara dan pasar tenaga kerja Jepang. "Saya ingin para pekerja dari Asia Tenggara memiliki persepsi positif tentang Jepang—sebuah negara di mana mereka bisa bekerja, berkembang, dan berkontribusi pada industri kami," tutup Teramoto.

日本のための迅速な人材ソリューション

エントリーは、日本の労働力不足という課題に対し、「適材適所」の人材を迅速にマッチングすることで解決を図っています。By Daniel de Bomford and Arthur Menkes



Jun Teramoto, President, Entry Co., Ltd.



ENTRY



<https://entry-inc.jp>

日本の人口減少と高齢化により、労働力不足は今後ますます深刻化すると思われる。特に、従事者の平均年齢が65歳を超える農業分野などでは、担い手の確保が急務です。こうした中、即戦力となる短期労働力を迅速に供給できる体制を強みに急成長を遂げているのが、派遣会社の株式会社エントリーです。

「エントリーなら、必要な人員を、必要な期間だけ、ピンポイントで確保できます」と語るのは、代表取締役の寺本潤氏。同社は、最短即日で数日単位の人員派遣を実現し、業種や作業内容に応じて細かく要望に応える柔軟性を持っています。

こうした仕組みは、季節による繁忙差が大きい農業現場において、特に力を発揮します。収穫期など突発的に需要が高まるタイミングでも、即座に人員を手配できるスピード感が、同社の競争優位性の源泉です。寺本氏によると、現在の主要取引先には大手アパレルやEC企業の物流センターなども含まれており、流通分野でも同様のニーズが高まっています。

国内での人材確保が難しくなる中、エントリーは留学生を新たな労働力として積極的に受け入れています。現場には「フィールドディレクター」と呼ばれる管理者を配置し、文化的なギャップを埋めるサポート体制も万全です。「今後は東南アジアとの連携をさらに深め、現地で日本での就労準備ができるような仕組みづくりを進めたい」と、寺本氏は展望を語ります。

一方で、海外展開においては、従来のBtoCモデルではなく、労働者間で直接やり取りができるCtoCモデルへの移行を構想中です。目指すのは、より公平な経済循環。「働いた人が正当に報われる仕組みをつくりたい。報酬の約8割が労働者本人に届くようなモデルを構築していきたい」と強調します。

現在、日本の製造業は次々と東南アジアに生産拠点を展開しています。寺本氏は、「その際に“人材のことならエントリー”と思い浮かべてもらえる存在を目指したい」と意欲を見せます。国内においても、東南アジアから日本へ



除雪作業のサポート

りんご農家の手伝い

ぶどう農園での収穫補助



ベトナム人実習生の歓迎記念写真

と人材がスムーズに行き来できる仕組みづくりを推進し、慢性的な労働力不足の解消に貢献していく構えです。

「日本で働くことに対して、ポジティブなイメージを持ってもらえるようにしたい。東南アジアの人々が“行ってみたい、働いてみたい”と感じる日本を、私たちはつくっていききたいと考えています」

Giải pháp nhân lực nhanh chóng cho Nhật Bản

Entry đang giải quyết bài toán thiếu hụt lao động tại Nhật Bản bằng cách nhanh chóng kết nối đúng người với đúng công việc.

By Daniel de Bomford and Arthur Menkes



Jun Teramoto, President, Entry Co., Ltd.



ENTRY



<https://entry-inc.jp>

Khi tình trạng thiếu hụt lao động tại Nhật Bản ngày càng nghiêm trọng do tốc độ già hóa dân số, nhiều doanh nghiệp đang tìm kiếm giải pháp mới—đặc biệt là trong các ngành như nông nghiệp, nơi độ tuổi trung bình của người lao động hiện đã vượt mốc 65.

Một trong những cái tên nổi bật trong lĩnh vực cung ứng nhân sự ngắn hạn là công ty Entry, chuyên cung cấp giải pháp lao động linh hoạt với tốc độ triển khai cực nhanh. Ông Jun Teramoto, Chủ tịch Entry, cho biết doanh nghiệp của ông giúp khách hàng dễ dàng điều chỉnh quy mô lực lượng lao động theo nhu cầu thực tế, từ vài ngày đến vài tháng. “Với Entry, doanh nghiệp có thể yêu cầu số lượng nhân sự chính xác theo từng đợt công việc và tính chính xác cầu đó đến từng chi tiết nhỏ nhất,” ông nhấn mạnh.

Điều này đặc biệt có ý nghĩa trong ngành nông nghiệp, nơi yếu tố mùa vụ khiến nhu cầu lao động biến động mạnh. Ông Teramoto chia sẻ: “Chúng tôi có thể phản ứng gần như ngay lập tức trước những biến động này—đó là điều khiến Entry khác biệt.”

Hiện tại, nhiều khách hàng chủ lực của Entry đến từ các lĩnh vực logistics và phân phối, bao gồm các thương hiệu thời trang lớn và doanh nghiệp thương mại điện tử. Trước thực trạng lực lượng lao động trong nước suy giảm, Entry đang tập trung vào đối tượng du học sinh quốc tế nhằm lấp đầy các vị trí còn trống.

Để hỗ trợ quá trình hòa nhập, Entry triển khai đội ngũ “giám sát hiện trường” (field directors), những người đóng vai trò kết nối văn hóa, giúp du học sinh sẵn sàng làm việc trong môi trường Nhật Bản. “Việc mở rộng hợp tác với các khu vực như Đông Nam Á sẽ giúp chúng tôi xây dựng nguồn cung lao động quốc tế chất lượng, được chuẩn bị kỹ lưỡng,” ông Teramoto cho biết.

Tại thị trường nội địa Nhật Bản, Entry chủ yếu vận hành theo mô hình B2C. Tuy nhiên, trong chiến lược mở rộng ra quốc tế, công ty đang hướng đến mô hình C2C—nơi người lao động có thể kết nối trực tiếp với nhau, giảm vai trò của bên trung gian. Ông Teramoto kỳ vọng mô hình này sẽ tạo nên một chu trình kinh tế công bằng hơn, trong đó khoảng 80% thu nhập thuộc về người lao động thay vì bị cắt xén qua nhiều tầng lớp trung gian.

Khi các doanh nghiệp sản xuất Nhật Bản ngày càng đầu tư mạnh vào khu vực Đông Nam Á,



Hỗ trợ nông dân trồng táo

Hỗ trợ dọn tuyết

Hỗ trợ thu hoạch nho



Ảnh kỷ niệm chào đón thực tập sinh Việt Nam

ông Teramoto muốn Entry trở thành cái tên đầu tiên họ nghĩ đến khi cần giải pháp nhân lực. Tại thị trường trong nước, Entry đang xây dựng một hệ thống kết nối hiệu quả giữa người lao động Đông Nam Á và các doanh nghiệp Nhật, nhằm giải quyết tình trạng thiếu hụt nhân sự.

“Tôi muốn người lao động Đông Nam Á có cái nhìn tích cực về Nhật Bản—một đất nước mà họ mong muốn đến làm việc, gắn bó và đóng góp vào sự phát triển công nghiệp của chúng tôi,” ông chia sẻ.

日本劳动力快速解决方案

Entry 正在通过快速实现人岗匹配，积极应对日本的劳动力挑战。

By Daniel de Bomford and Arthur Menkes



Jun Teramoto, President, Entry Co., Ltd.



ENTRY



<https://entry-inc.jp>

随着日本少子化与人口老龄化趋势日益加剧，劳动力短缺问题已成为企业发展的核心挑战。在农业等用工密集型行业，这一问题尤为突出——数据显示，日本农业从业者的平均年龄已超过65岁。面对如此严峻的人力资源困境，派遣公司Entry正通过高效、短期且响应迅速的用工解决方案，帮助企业灵活调配人手。

Entry社长寺本淳表示，公司为客户提供“即用即用”的用工机制，不论是几天还是几个月，都能根据需求精准匹配所需人力。“通过Entry，企业可以根据生产、物流或季节性需求，灵活调整用工数

量，甚至可以精确到每一个岗位的具体要求。”他说道。

在农业领域，这一灵活性尤其关键。由于收获期等季节性波动显著，用工需求也时常出现大幅起伏。寺本指出，Entry的核心竞争力就在于其快速响应能力，能在关键时点及时补充劳动力。

除了农业，Entry的主要客户还包括大型物流、电商及服装企业，这些行业也普遍面临用工紧张的压力。为应对国内劳动力持续萎缩的问题，Entry正积极拓展海外招聘渠道，尤其是针对在日外国留学生。公司设有专门的“现场指导员”，协助外国员工快速适应日本职场文化，帮助他们更高效地融入工作环境。

“我们正在加深与各国教育机构及合作单位的合作，希望建立一条稳定的国际人才输送通道，持续为客户提供高质量的人力资源。”寺本补充道。

在日本国内，Entry主要采用B2C（企业对个人）服务模式，但放眼国际市场，公司正推动C2C（个人对个人）的用工平台模式。寺本希望通过这一机制，构建更具公平性的经济循环体系，让工人获得更合理的报酬分配——目标是将80%的用工收入直接返还给劳动者，而非被中介环节层层瓜分。



协助进行除雪作业

协助苹果农户进行采收



欢迎越南实习生的合影留念

随着越来越多的日本制造企业在东南亚设厂，Entry也希望成为这些企业首选的劳务合作伙伴。寺本表示，Entry正在致力于打造一套高效的国际用工系统，把东南亚地区的人力资源与日本本土劳动力市场有效连接，填补关键岗位的空缺。

“我们希望让东南亚的劳动者对日本形成正面的印象，不仅愿意来到日本工作，更愿意长期贡献于日本产业的发展。”他说道。