

で失敗しています。日本の的な教育を持ち込んで、「飛び込み営業をしろ」などとハードなマネジメントをするとき、すぐ辞めてしまいまです。留学生はエリートですから、ベトナムでは幹部候補として扱わないといけないのです。

多くのエリアにまたがった紹介会社が強くなっていく

—御社がサービス開始してから、ベトナムにおける人材ビジネスはどうに変化していますか？

顕著だったのはIT分野です。円高のときは、日系のIT企業がエンジニアを取り合い、給料だけが上がっていました。しかし円安になり、オフショアに魅力がなくなってきたからは、日本国内にベトナム人を連れてきた方がいいのです。という傾向になりました。すると、能力以上に給料をもらっていたベトナム人は転職ができず、あるいは給料が下がるなど、調整が入るようになりました。今後もベトナムだけでIT分野を行っていると、ITの動きが活発になってきているミャンマーに人材を奪われてしまうでしょう。当社はミャンマーで日本語教育を行っていますが、IT企業がかなり進出しており、開発者やテスト工場で日本語教育をしてほしい、といふ引き合いを実際にたくさんもらっています。

巨大マーケットになりつつある欧米・韓国系企業の開拓を強化していく。



—ベトナムならではの工夫や取り組みがあれば教えてください

今年の3月、「人材紹介センター」というハローワークのような施設を、双日（株）の工業団地内に開設しました。そこで中核人材の採用もしたい、という企業に人材紹介サービスを提供しています。双日と合弁会社ののようなパートナーシップの形を取り、利益をシェアしています。恐らく、こういった取り組みをしている紹介会社はほかにないでしょう。私はエクセルントカンパニーではありませんし、先行者として地元と土着していることしか優位性を持つています。

G.A. CONSULTANTS VIETNAM CO., LTD
Room 2B - 2C, 2nd Floor,
Maison Building, 180 Pasteur
Street, Ben Nghe Ward,
District 1, HCMC
Tel.: +84 8 3827 2472
<http://vietclambank.com/>
<http://r-vietnam.com>
2006年設立。「R VIETNAM」「vietclambank」「ベトキヤリ」などの転職サイトを通じて、組織と人のベストマッチングの実現を目指している。ベトナムで積み重ねた経験とネットワークを活かして、クライアントの「人財パートナー」であり続けることが理念。

—自社サイト以外での求職者の開拓はどのように行っていますか？

WEBを活用して独自に集客を行うために、最初に立ち上げたのが、ベトナム国内で転職するベトナム人向けの「vietclambank」。次にベトナムで働きたい日本人向けの転職サイト「R VIETNAM」で、日本在住のベトナム人留学生、をベトナムにある日本企業に紹介しています。売上げとしては、①が6割、残りが2割です。

—御社の設立までの経緯を教えてください

G.A.コンサルタンツは1995年に、ベトナム人を日本の企業へ紹介する、というビジネスモデルで設立しました。当時は日本での需要がほとんどでしたが、海外進出する日系企業の増加に合わせて、2006年にベトナムにも拠点を設立。最初はポータルサイトを立ち上げ、2007年に人材紹介に

シフトチェンジしました。
—人材紹介では、主にどのような人材を紹介しているのでしょうか？

チャネルを3つ設けています。
①ジユニアクラスから管理職クラスまでのベトナム在住のベトナム人
②ベトナムで働きたい日本在住の日本人
③日本在住のベトナム人留学生、をベトナムにある日本企業に紹介しています。売上げとしては、①が6割、残りが2割です。

—人材の開拓はどのように行っていますか？

—人材紹介では、主にどのような人材を紹介しているのでしょうか？

チャネルを3つ設けています。
①ジユニアクラスから管理職クラスまでのベトナム在住のベトナム人
②ベトナムで働きたい日本在住の日本人
③日本在住のベトナム人留学生、をベトナムにある日本企業に紹介しています。売上げとしては、①が6割、残りが2割です。

—自社サイト以外での求職者の開拓はどのように行っていますか？

W.E.Bを活用して独自に集客を行ったために、最初に立ち上げたのが、ベトナム国内で転職するベトナム人向けの「vietclambank」。次にベトナムで働きたい日本人向けの転職サイト「R VIETNAM」で、日本在住のベトナム人留学生、をベトナムにある日本企業に紹介しています。売上げとしては、①が6割、残りが2割です。

—今後は欧米系企業の開拓を強化していく

—コンサルタントはどのくらいの成約を毎月挙げているのでしょうか？

コンサルタント一人につき、平均すると月に5人くらいですね。それぞれの得意なエリアに集中させるようにしていますが、伸びが高いエリアは、新規の会社やエンジニアの大量募集があるので、月に15名も成約することができます。特にベトナム南部に進出してくる会社は製造業がメインで、そこを担当しているコンサルタントは必然的に成約数が多くなります。

—現在、何名のコンサルタントがいるのでしょうか？

コンサルタントはどのくらいに採用したのでしょうか？

ベトナム人は現地採用です。日本は、現地採用と当社の東京と大阪で働いていたスタッフがこちらに来てます。フランス人はNPO団体のアイセックを通じて採用しました。

—ベトナム人のコンサルタントをマネジメントする際に、気を付けていることはありますか？

ベトナム人は、仕事よりも家族を優先する人がほとんどです。教育に力を入れて強い営業マンを育成しようとしても、家族のためという理由で急に退職してしまうこともあります。また多くの日系企業は、留学生を採用すること



SEPCIAL INTERVIEW
File.04

G.A. CONSULTANTS VIETNAM CO., LTD TAKEHIKO SEKI



Director 関 岳彦

1995年からベトナムで人材ビジネスを行っている、先駆者というべきGAコンサルタンツ。求職者のチャネルごとにWEBサービスを立ち上げ、また地元の工業団地にも拠点を設けて、日系を中心とした企業に紹介してきた。今後は欧米や韓国系企業へのアプローチも強化していくという同社が、これから時代に生き残る紹介会社について見解を語った。

Interview=Tomomi Watanabe text=Kazuyuki Koenuma photographs=Kenji Sakurai

拓方法があれば教えてください

いらっしゃるのですか？

【Job Street】や【Career Builder】のデータベースを活用しています。また、【LinkedIn】や、ベトナム人向けのビジネスプロフェッショナルSNS【anphabel】を通じて人材を探しています。【LinkedIn】は、求人一件掲載につき12000USD、SDです。

—クライアント開拓はどのように行っているのでしょうか？

日系企業がベトナム進出すると、最初にコンタクトする会社との連携を強めるようになります。具体的には銀行や会計事務所、進出コンサルタント、工業団地の管理会社などです。

—クライアント開拓はどのように行っているのでしょうか？

日系企業がベトナム進出すると、最初にコンタクトする会社との連携を強めるようになります。具体的には銀行や会計事務所、進出コンサルタント、工業団地の管理会社などです。

—コンサルタントはどのように採用したのでしょうか？

ベトナム人は現地採用です。日本は、現地採用と当社の東京と大阪で働いていたスタッフがこちらに来てます。フランス人はNPO団体のアイセックを通じて採用しました。

—ベトナム人のコンサルタントをマネジメントする際に、気を付けていることはありますか？

ベトナム人は、仕事よりも家族を優先する人がほとんどです。教育に力を入れて強い営業マンを育成しようとしても、家族のためという理由で急に退職してしまうこともあります。また多くの日系企業は、留学生を採用すること

社員は全部で33名で、その内コンサルタントが25名です。ベトナム人が17名、日本人が5名、あと韓国人とアメリカ人とフランス人が1名ずついます。この3名で、どんどんベトナムに呼び戻していくことを目指しています。またベトナムには、韓国系の企業が3万社、在住者が10万人おり、大きなマーケットになっているのであります。

フランスでは失業率が高まっており、仕事を探しに移住してくるフランス人が増えています。アメリカにはベトナム人の難民が多いので、どんどんベトナムに呼び戻していくことを目指しています。またベトナムには、韓国系の企業が3万社、在住者が10万人おり、大きなマーケットになっているのであります。