

# シグリーで優秀な中国人学生を採用し 企業のグローバル化を 加速させる

日本企業でグローバル人材の採用が加速している。ファーストリテイリングやパナソニックは両社とも「2012年の新入社員のうち約8割を外国人にする」と発表した。この動きは大手企業だけではない。中小・ベンチャー企業でも、グローバル人材の採用に積極的に乗り出している。そしてグローバル人材市場において、高い人気を誇るのが中国人だ。優秀な中国人の採用は熾烈を極めていく。今回は中国進出支援を手がけるグレイスケールの茂手木氏に、優秀な中国人学生の採用法について聞いた。

## 中国人の 経営メンバーが必要

——中国市場は人口13億人、経済規模5兆ドルと言われています。どうすればこの巨大市場を開拓することができそうですか？

茂手木…経営メンバーに中国人を加えること。これが、私が経営の現場で見つけた中国進出の一つの答えです。私は中国で数多くの企業へ足を運ぶ中で、「日本人だけの組織では、日本企業向けのビジネスしか生み出せない」ということを肌で感じました。中国市場を相手に仕事をするのであれば、中国人の経営メンバーが必要です。しかし、日本人だけで中国ビジネスを進めている企業が意外に多いのです。

一方、他国の外資系企業では、中国人を中心に据えて拠点展開を進める企業が増えています。今後、世界のポータリティが進んで行く中で、私たち日本企業にも中国人の採用が必要不可欠になります。

——どうやって中国人の経営メンバーを採用すればいいでしょうか。

茂手木…中国の新卒人材を採用して、自らをお話すると、まず語学が堪能。中国語と英語が話せるのは当たり前。英語のレベルはTOEIC800点以上です。そのため、グローバルな視点を持っており、中国進出だけでなく、他国へ進出する際も活躍が期待できます。

次に、地頭が良いだけでなく、学習意欲も非常に高い。大学時代は一日に14時間も勉強します。これは東大生の2倍に上る勉強量です。語学力、地頭の良さ、ハングリー精神、基礎学力の高さなど、総合的に考えれば、東大生や京大生より優秀だと思えます。

ただ、中国人学生の多くは日本企業に対して心理的な壁を感じています。ですから、日本語教育を受けており、日本人に対して理解のある人材を採用すべきです。そこで、当社では中国の日本語学会とのコネクションを活かし、日本に理解のある中国人学生の採用を支援しています。

——よく「中国人はキャリアアップを求めて頻りに転職する」という話を聞きますが、その点はどの程度でしょうか。

茂手木…たしかに中国人はキャリアアップ志向が非常に強い。自分が成長することのできる職場を「発展空間」と呼び、より成長できる場を求めて転職します。ただ、この志向性は欧米では当たり前の考え方です。逆に日本がグローバルな考え方を取り入れるべきでしょう。中国市場に参入するために、中国の考え方を受け入れ、人事制度のグローバル化を進め

グレイスケール  
代表取締役  
**茂手木 雅樹**  
もてぎ まさき  
1978年、埼玉生まれ。大学卒業後、2002年に大手通信機器商社に入社し、トップ営業マンとして活躍。2004年に株式会社シーエスソリューションを設立し、代表取締役に就任。2006年に株式会社グレイスケールを設立し、代表取締役に就任。2010年に中国大連市に古頼依(大連)信息科技有限公司を設立。



社で育成することをお勧めします。中途人材の場合、中国の商習慣が深く染みついており、日本のやり方が全く通用しません。中国法人は日本本社と連携をとることが多いので、日本の商習慣を理解していないと大きなマイナス効果を生みま

一方、新卒人材の場合は商習慣自体を持っていないので、日本の商習慣を覚えてもらうことが可能です。入社して数年間は日本で育て、その後中国法人の経営メンバーとして活躍してもらおうわけです。

## 東大生より優秀

——中国ではこういった人材が新卒で採用できるのでしょうか。

茂手木…上位大学の中国人学生のモデル。中国企業は就職先として日本企業をどう捉えていますか。

茂手木…日本企業はキャリアアップがづらいため、中国人学生から人気がありません。よく中国人のあいだでは、「日本企業にはガラスの天井がある」と言われています。上はよく見えるけれども、実際はガラスの天井があつて上に行けない。つまり、国籍による昇進差別があるということです。そのため中国人学生のあいだでは米国内企業と中国企業が人気で、日本企業はあまり人気がありません。

ただ、これは逆に言えば、中小・ベンチャー企業にとってはチャンスです。中小・ベンチャー企業には、ガラスの天井がない企業が多いからです。ビジネスの成長性があり、キャリアアップが可能な会社ならば、優秀な学生を採用するチャンスがあります。

——中小・ベンチャー企業の多くは、中国人学生を採用するノウハウを持っていません。どうすれば優秀な中国人学生を採用できますか。

茂手木…実は、現在は中国人学生も日本同様に就職難です。だから採用すること自体は意外に簡単なんです。しかし、問題なのはその人材レベルです。先ほどお話ししたように、優秀な学生ほど米国内企業や中国企業への就職を希望して

# 日本の上場企業が幹部候補となる人材を採用 こうやって優秀な中国人学生を採用した!



株式会社クロス・マーケティング  
代表取締役  
**五十嵐 幹**

事業内容 / ネットリサーチ  
設立 / 2003年  
売上高 / 34億8,300万円  
従業員数 / 157名  
市場 / 東証マザーズ  
URL / <http://www.cross-m.co.jp/>

いることを実感しました。また、個人面接においても、日本人学生を相手に面接している錯覚に陥るほど、コミュニケーション力が高かったことも驚きでした。



——採用で工夫した点は何ですか。  
内定者本人は、日本企業に就職し、日本で勤務することに積極的でした。しかし、その一方で、ご両親の同意が得られるかどうか心配でした。特に我々は上場企業ですが、決して名が通った企業ではありませんし、一人っ子政策の影響なども気になりました。

そこで、2週間後に再び学生のもとを訪れて、本人への内定通知書の授与とご両親を招いての会食などを行いました。さらに、これから仲間になるメンバーが中国現地でどのような生活をしているのかを理解する必要もあると考え、内定者の家庭訪問も行わせて頂きました。

いま振り返ると、国籍が違うからこそ「人」対「人」のコミュニケーションが重要であり、よく考えてみれば昔の日本も同じでしたよね。

**結果**

- 優秀な中国人学生を2名採用
- 今後、継続的に中国人学生に対する新卒採用を進めていく
- 会社が掲げる「グローバル化」という言葉に対して社員の意識が変わり始めていることを実感

——なぜ御社は中国人学生を採用しようと思ったのですか？  
当社のクライアントは中国市場に対する関心・ニーズが高く、いずれ私たちも中国市場と日本企業の橋渡しをするための拠点展開は必須と考えています。今回の採用は、そのための布石と考えています。

また一方で、これは中国の人材に限りませんが、グローバル人材を採用することによって社員の意識を高めたと思ったことも理由の一つですね。

——どのような採用プロセスをとったのでしょうか。  
基本的には日本で行っている新卒採用プロセス(会社説明→日本語の筆記テスト→一次面接→二次面接)をそのまま持ち込みました。選考を実施して驚いたのは、まず筆記テストの結果が総じて高かったこと。中国人学生が本当に勉強して



## 中国進出の第一歩をグレイスケールがサポート! 百聞は一見に如かず 大連視察ツアー



ツアー案内

中国オフショアの実態と日本語教育

現地で活躍する企業家との会食

業種、業態に合わせたカスタマイズ

～オフショア、BPO～

日本のオフショアの現場となっている現地のBPOセンターをご案内します。実際に中国人が業務をしている雰囲気や、中国人の業務レベルを見学します。日本企業との連携や流暢な日本語を話す中国人など、BPOの実態を体感できます

～異業種交流会～

日本にはない中国スケールの食事を堪能しながら、現地で活躍する日系企業や現地企業の方々と、企業訪問とは違った形の情報交換をします。日本から進出する際の苦労や運営していく中でのポイントなど、中国進出した経営者たちの生の声を聞くことができます

～日系企業から現地企業まで～

IT、不動産、学校、販売業など、多種多様のツアー参加企業に対して、同じ分野で成功している企業との会談を設けます。それぞれの業種における中国ビジネスの可能性について聞くことができ、自社の戦略を立てる際の参考になります

参加メリット

### 1 中国のマーケット事情を学べる

日本と違う商習慣、文化、市場を肌で感じてもらいます!

### 2 成功している日本人・中国人経営者とネットワークをつくれる

中国では人と人のネットワークが最重要!

### 3 現地の空気、パワーを肌で感じられる

高度経済成長期を体感! 活気と上昇志向のパワーがあります

※その他、下記企業などを視察します

- JETORO大連
- 税理士、弁護士事務所
- 大連ソフトウェアパーク
- 大連市内の現地マーケット



料金 (宿泊費、渡航費、会食費を含む)

3泊4日(1名様) **15万8,000円**

3泊4日(2名様) **14万3,000円**

※上記は1名様分の料金です

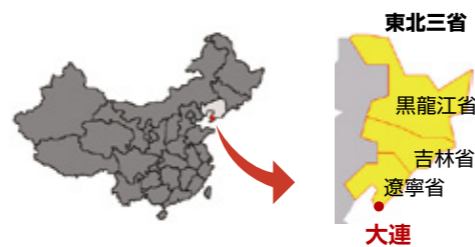
# これからは大連の時代! 大連が注目される5つの理由



人口: 約1,584万人

面積: 1,573km<sup>2</sup>(新潟県に相当)

GDP(一人当たり): 63,198元(約80万円)



## 1 親日エリア

大連は歴史的観点から見ても日本文化が根付いており、反日感情は少ない。日本人や日本企業の受け入れにも抵抗が少なく日本人が現地で生活をしていても違和感を持たれにくい

## 2 豊富な日本語人材

日本語を操る人が多い。日本に旅行や留学の経験がある人も多く日本語、中国語のバイリンガル人材が豊富

## 3 中国有数の経済都市

大連は北京や上海に次ぐ中国有数の経済都市。「東北の香港」と言われるように、香港人同様の高い潜在消費能力を持っている。大連の1人当たりGDP(63,198元)は、北京(63,029元)を上回っている

## 4 地理的な利便性

東京から片道約3時間、日本各地への直行便も多数。時差も1時間しかなく国内旅行の感覚で移動できる。また、中国有数の経済都市でありながら北京や上海に比べて主要な都市機能が中心部に集中している

## 5 中国を代表する日本向けオフショア拠点

大連は日本語教育と税制優遇を武器に、積極的に日本企業を誘致している。特に日本のオフショア拠点として有名。日系企業は3000社と非常に多い

います。彼らを日本企業が採用するのは容易ではありません。

では、どうすれば優秀な中国人学生を採用することができるのか。最も大事なのは、学校などの教育機関と連携すること。学校などの協力がなければ、私たち外国企業が中国人学生にアプローチすることはできないからです。そして、採用プロセスの中で、自社の魅力付けを行い、競合企業に採られる前に採用することが大事です。

しかし、これらの点がネックになり、中国人学生の採用に躊躇している企業は多い。そこで、私どもが学校機関への連携や採用プロセスなどをサポートしているんです。

### 日本語のできる優秀な学生を囲い込む

——具体的にどのようなサポートをしているのですか。

茂手木: まず大学との連携をサポートしています。中国には、約1200の大学があり、その中で「211工程重点大学」として指定された大学が112校あります。当社では中国の日本語教育に関して指導的立場にある、日本語教育の機関や外国語教育学校などのバックアップを受けています。そして、東北3省の211工程重点大学を中心とした上位大学と関係を構築できています。つまり、日本語が堪能で優秀な学生を囲い込むことができているんです。

次に学生へのアプローチから入社まで

うなムダをこれから進出する企業に繰り返してほしくありません。それが原因で、中国進出を断念してはもったいない。だから私の経験を共有したいと思っただけです。

——数ある都市の中で、なぜ御社は大連を推奨しているのですか。

茂手木: ①親日エリア、②豊富な日本語人材、③中国有数の経済都市、④地理的な利便性、⑤中国を代表する日本向けオフショア拠点という5つの理由からお勧めしています(右ページ上図参照)。大連は中国進出の第一歩としては最適な都市だと考えています。

——実際、大連で活躍している日本企業は多いのでしょうか。

茂手木: 大連に進出している日本企業は約3000社。業種を問わず、様々な日本企業が活躍しています。たとえば、大連のビル開発を手がける建設会社、大規模ソフトウェアパークにオフィスを構えるIT企業、中国人スタッフを揃えて海外案件を手がけている人材コンサルティング会社、一等地の大型モールに出店するアパレルショップ、複数店舗を出店する外食企業などがあります。

### 業種や国境を越えたネットワークができる

——多くの日本企業が進出している

の採用活動をワンストップでサポートしています。大学内での企業PRから説明会の開催、学生の書類選考、初期選考の代行、面談、内定契約などをサポートしています。

——どのような企業が御社の採用サポートを受けているのですか。

茂手木: 企業規模については大手、中小を問いません。業種で言えば、IT、メーカー、販売など、こちらも多種多様です。ただ、全企業に共通して言えるのが未来を見据えて「攻め」の姿勢をとっているという点ですね。

海外での採用の仕組みを構築するのは想像以上に工数がかかります。やはりスピード感を重視する企業ほど、自社でゼロから採用する手間を省くことを望んでいます。

### 大連を推奨する理由

——ところで、御社では中国大連の視察ツアーも開催しているそうですね。

茂手木: はい。中国進出を考えている経営者には、まずリアルな市場を見て頂くのが一番いいと思います。商習慣、購買心理など、日本との違いを肌で感じられるはずです。

また、私自身、中国進出の際に多くのムダ足を踏んできました。私と同じよ

です。

茂手木: 中国では、日本以上に人と人のつながりが大事になります。当社の開催するツアーでは、大連で成功している日本人経営者の生の声を聞くことができます。ぜひ大連で業種や国境を越えたネットワークを構築してもらいたいですね。

——最後に、中国進出を目指す経営者にメッセージをお願いします。

茂手木: 「まず自分の目で中国を見てください」と伝えたいですね。昨今ではインターネットさえあれば、ありとあらゆる二次情報を入力することができます。しかし、インターネットで得られる情報は限られています。自分が体感して得た二次情報に勝る情報はありません。だから、ぜひ当社の視察ツアーに参加して頂きたい。そして中国のマーケットを肌で感じ、チャンスをつかんでもらいたいと思います。

## 株式会社グレイスケール

設立 / 2006年1月  
資本金 / 1,000万円  
売上高 / 9億円(2010年9月期末実績)、12億円(2011年9月期末見込み)  
社員数 / 145名(契約社員含む。2011年1月現在)  
事業内容 / ITサービス事業、海外進出支援事業  
関連会社 / 古藤依(大連)信息科技有限公司  
URL / <http://www.grayscale.jp/>

中国人学生の採用、視察ツアーのお問い合わせはコチラ

グレイスケール

検索

03-5949-5667

(受付時間 / 平日10:00~18:00)

info@grayscale.jp