

9年間の現地経験を活かし、日系企業400社以上を支援

経営者の「ビジネスパートナー」として ベトナム法人の課題解決に貢献

2012年上半期の海外投資額において、日本からの投資が56%を占めているベトナム。いまや生産拠点としての役割にとどまらず、新たな成長市場としても注目が集まっている。そんな潮流のなか、2003年からベトナムの日系企業400社以上を支援してきたのがI-GLOCAL CO., LTD.だ。代表の實原氏とマネージャーの永井氏に、現地法人の経営において重要なポイントや顧客に対する想いを聞いた。

ベトナム法人経営 5つのポイント

- 1 エース級の人材を送り込む**
ベトナム市場には多くの企業が進出中。すでに競合他社がシェアを確保した市場を開拓するには、営業力やマネジメント力に秀でたエース級の人材をトップとして駐在させる必要がある。
- 2 現場に経営を任せろ**
ベトナムではビジネスの慣習や人事労務の実務などが日本とかなり異なる。そのような違いに対し、いちいち親会社に許可を取っているようでは遅い。ときには現地法人のトップが即断即決することが求められる。
- 3 社外の人的ネットワークを構築する**
ベトナムでは法律が頻りに改正されるが、それらの情報を事前に得ることは難しい。常に情報や知恵を得られる現地の人的ネットワークをつくっておく。
- 4 税務リスク対策を事前に講じておく**
日本では考えられない商慣習により、不測の損失を被ってしまう日系企業が意外と多い。特に税法違反時の罰金が非常に高いので、税法の解釈を確認するなど、事前にリスクを軽減することが重要。
- 5 ベトナム人の経営者候補を育成する**
本来、自国を知る現地人材に経営を任せられた方が成功しやすい。経営者候補となる優秀なベトナム人を採用・育成する中期計画を策定し、段階的に権限を委譲していく。いつまでも「日本人が上司、ベトナム人が部下」の関係では、メンバーの士気にも影響してくる。

エース級の人材を送り込み
優秀なベトナム人を育てる

—— 現地法人の経営において、重要なポイントをお話してください。

實原：営業力とマネジメント能力が高く、社内でも、二を争うような優秀な人材を現地の責任者に据えることです。ベトナム市場には多くの日系企業が進出しており、すでに同業他社に先を越されている可能性があります。そのような市場を開拓して事業を立ち上げていくには、まず誰を送り込むかが成否を分けるファクターなんです。

永井：そのうえで優秀なベトナム人を採用・育成し、ハイブリッド型の組織をつくっていく。そして継続的な成長を目指すため、将来はベトナム人に経営を任せられるビジョンを描くべきです。やはり将来的には、ベトナム人がベトナム人と一緒に、ベトナム人に対して事業を行っていくべきです。また、「日本人が上司で、ベトナム人が部下」という構図が長く続くと、メンバーのモチベーションも下がります。

—— なぜ多くの企業から支持を集めているのですか？

實原：豊富な実務経験を活かし、お客様の課題解決に一緒になって取り組んできたからだと思います。当社はベトナム初の日系会計事務所として、多くの企業を支援してきました。この9年の間には失敗もありましたが、そのたびに抜本的な見直しを行い、経験を蓄積してきました。

たとえば、当社は現地法人の理想的なカタチを模索し、日本人とベトナム人が有機的につながる組織体制を構築。日系企業のロールモデルを目指し、中長期的視点に立つてベトナム人の人材を育成しています。このように私たち自身が実践と改善を繰り返しているからこそ、お客様に共感していただけるアドバイスができるのではないかと思います。

永井：もうひとつの理由として、日本のビジネス文化を熟知したベトナム人コンサルタントが多く在籍していることがあげられます。彼らは日本語が堪能なため、ビジネスの話だけでなく、お客様からプライベートな話をご相談いただくこともありますね。彼らは日本や日本人が大好きなので、現地の日本人にもベトナムを知ってほしい、好きになってほしい、という思いから、「即レス！喜んで！」という姿勢で仕事をすることができているのです。

「お客様に仕事をやらせていただいている」という感謝の気持ちで、お問

1981年、東京都生まれ。明治大学商学部卒業。公認会計士の資格を取得後、大手監査法人に勤務。2010年よりI-GLOCAL CO., LTD.に入社。現在は同社ハノイ事務所の中心的存在として、投資コンサルティング業務や会計・税務・監査業務などを行っている。



マネージャー
永井 義直
ながい よしなお



I-GLOCAL CO., LTD

代表取締役社長
實原 享之
じつはら たかゆき

1983年、神奈川県生まれ。2007年に神戸大学工学部を卒業後、大手不動産会社に入社。営業、経理業務を経験後、米国公認会計士試験に合格。2009年にI-GLOCAL CO., LTD.へ入社し、翌年に日本人で4人目となるベトナム公認会計士試験に合格する。現在は同社代表として日系企業へのアドバイスをしながら、現地スタッフの育成・組織化に力を注いでいる。

—— 合わせてはやく対応し、丁寧なサービスを提供する。これこそ当社のもっとも重要な企業文化です。

—— ベトナムへ進出する日系企業は今後も増え続けると予想されています。御社のビジョンを教えてください。

實原：私たちはお客様さまに対し、第三者的立場のアドバイザリーではなく、当事者意識を持った「ビジネスパートナー」という思いで向き合っています。これからも受け身の姿勢にならず、積極的に改善案を進言していきたいです。

永井：今後は日系企業がベトナムで強い理由として、世界中から「進出企業のパートナー」にI-GLOCALがなっているから、と言われるようになっていく。そんな理想の実現に向けて、今後もお客さまの課題解決に尽力していきます。

I-GLOCALが支持される

3つの理由

1 顧客数400社以上の経験と9年の現地経営のノウハウ

400社以上の支援経験を活かし、顧客のさまざまな課題解決に貢献。また、同社自身が9年間、現地法人の理想的な経営形態を追求。失敗と成功を繰り返しながら、そのノウハウを提案し続けている。

2 日本語が堪能なベトナム人コンサルタントが多数

日本語が堪能で、日本のビジネス文化を熟知したベトナム人コンサルタントが多数在籍。日本人同士で話しているような対応によって、海外駐在で不安を抱える顧客に安心してもらえる。

3 「即レス！喜んで！」の社風

「即レス！喜んで！」の姿勢こそ、当社が最も重要視している企業文化。顧客の問い合わせにすばやく対応し、全社員が常に「仕事をやらせていただいている」という感謝の気持ちを持って仕事に望んでいる。

I-GLOCALグループ

設立/2003年9月
I-GLOCAL、I-GLOCAL CO., LTD., IGL AUDIT CO., LTD.など5社
グループ資本金/約100万米ドル
グループ売上高/約400万米ドル
グループ従業員数/約150名
事業内容/会計コンサルティング、税務コンサルティング、会計監査、人事労務コンサルティング、M&Aコンサルティング、企業進出コンサルティング、その他
URL/http://www.i-glocal.com/

お問い合わせはコチラから
☎03-5549-2021

株式会社マイズ 東京事務所内
マイズグループ ベトナム事務所