



## 第11回

# iconic アイコニック

有限会社アイコニックは、2008年5月にホーチミン市で設立された人材採用コンサルティングを専門に行う企業である。

現在の主な業務内容は、日系企業向けに日本人及びベトナム人の求職者を紹介する人材紹介業務で、2008年の設立から順調に業務を拡大しており、弊誌アクセスでも『アイコニック人材通信』としてベトナムの労働事情コラムを掲載して頂いている。

今回は、27歳でアイコニック社を立上げ、現地でご活躍の安倉社長にお話を伺った。

### ●業務内容

ベトナムにおいて人材紹介・就職・転職サービス  
人事労務コンサルティング・調査業務  
ベトナム語 通訳者 短期紹介・派遣

### ●ホーチミンオフィス

5F Starview Bldg, 63A Nam Ky Khoi Nghia, Dist 1, HCMC  
Tel: 84-8-3821-5122~24 Fax: 84-8-3821-1294

### ●ハノイオフィス

3F TDL Bldg, 22 Lang Ha, Dong Da Dist, Hanoi  
Mobile:090-3592-683  
E-mail: kura@iconic-intl.com <http://www.iconic-intl.com>



日本への貢献を目指す安倉社長

## ベトナム起業の経緯

安倉社長は学生時代から既に起業を志しており、28歳までには必ず自分で会社を立ち上げたいと考えていたそう。その為、学生時代から日本で様々な起業家や経営者に会い、来るべき会社立上げに向けて活動を行っていた。

その後、大学を卒業して、フランチャイズ展開支援を始めとする中小企業支援企業に就職した安倉社長は、当時から将来の起業を見据えて、業務時間以外は常に自分にとってやりがいのあるビジネスとはどのようなビジネスをなのかを考え続けていたそう。

その頃、学生時代に知り合った経営者が主催するベトナム視察ツアーがあり、安倉社長は忙しい業務の時間の合間を縫って何とかその視察ツアーに参加した。それが安倉社長にとって初めてのベトナム訪問であった。それまで、日本国内での起業しか念頭に無かった安倉社長であったが、この視察を機に海外での起業、特に発展途上国での起業の可能性を考えるようになる。当時は日系企業の進出先としては中国への進出が一般的であり、安倉社長も中国やその他途上国での起業も検討したが、既に中国などの国では様々な企業の進出が進んでおり、それに比べてベトナムの発展性と潜在能力の高さに魅力を感じた安倉社長は、遂にベトナムでの起業を決意するにいたり、当時の会社を3年で退職し、2007年2月に起業の為、来越することとなる。

ベトナムへ来て最初の1年間は、以前から交流のあった日本人経営者がベトナムで経営する企業で仕事をしながら、ベトナムでの企業の準備を進め、丁度1年後の2008年2月に同社を退社し、会社設立の手続きを全て自分でやり、3ヵ月後の2008年5月に人



情報収集と分析を行うアイコニックのオフィス風景



エントランスを飾るのロゴマーク



材採用コンサルティング企業である有限会社アイコニックをホーチミン市に設立した。因みに社名のアイコニックはパソコンなどでよく用いられるアイコン(象徴という意味)という言葉から決定したそうだ。

設立当初は、ベトナム人スタッフ3名からのスタートであったが、その後、順調に業績が拡大し、現在ではスタッフも10名に増えている。また、2010年8月には、ハノイでの需要に対応する為、ハノイオフィスも開設した。

### 業務内容

アイコニック社の現在の主な業務は、日本人及びベトナム人スタッフの日系企業への紹介で、顧客はほぼ100%がベトナムに進出している日系企業である。

同社では、インターネットや紙媒体を使用して求職者の登録を広く宣伝しており、現在、同社のデータベースではベトナムでの就職を希望する日本人が約1,200名、ベトナム人は10,000人以上が登録しているとのことであった。同社の特徴の一つとしては、他社があまり本格的に手がける前にベトナムでの日本人の採用サポートを始めたことがあり、日本人現地採用者の紹介に特に強みを持っているとのことである。

安倉社長によると、如何に求職者の質を見極めて、最適な企業とマッチングさせられるかがポイントになるとのこと。その為、同社では、求職登録を行った求職者に出来る限り直接面談し、その個性やキャリアを確認しているとのこと。最新の求職者情報を常にアップデートしているため、顧客起業の要望に沿った人材の選定もスムーズに行えるとのことであった。現地での最近の求人事情をお伺いすると、同社への依頼では、事務職、ITエンジニア、営業スタッフ、生産管理スタッフなどの需要が高いそうである。一

般的には日本語か英語も求められる求人が多いそうで、安倉社長によると何らかの専門性と外国語など2つ以上の条件が重なる求人であれば、人材紹介会社を利用する方が効率は高いとのこと。アイコニック社では、企業の求人に対して適切な人材が紹介できた場合にのみ手数料が発生する為、採用を考えている企業は効率よく人材を採用する手段の一つとして人材紹介会社を有効に活用して欲しいとのことであった。

### 人材採用

ベトナムでの人材採用に関わる経験が豊富な安倉社長に、ベトナムで人材採用を考える企業に対する留意点やアドバイスなどをお聞きしてみた。

安倉社長によると、まず採用する人材に求めている条件をクリアにする作業が大切とのことであった。兎に角、あれもこれもと何でも求めてしまうのではなく、必要最低限の条件を明確にして求人をするのがポイントとのこと。

次に給与面に関しては、同業他社との情報交換が重要になる。また、特に英語人材は、日系企業だけではなく欧米企業などの給与相場の情報なども知っておくことが大切である。また人材紹介会社の発行するメルマガなども確認するなどして常に、給与の相場を意識しておくことが大切である。但し、ベトナム人スタッフが長期に渡って勤務するかどうかは必ずしも給与面だけで判断できるものでもない。仕事に対する興味や職場の環境によっては、給与額が多少低くても長期で働き続けるベトナム人も少なくないので、スタッフに対する仕事の適性や職場の人間関係なども考慮することが大切である。

また、ベトナムは日本と違うという前提を受

け入れ、雇用する側も日本的な考え方を押し付けるのではなく、ベトナムの文化・習慣を認めた上で日本的な良さを融合させ、仕事や会社に対する愛着を持たせる工夫が必要である。

面接に際しては、基本的にその人の経験してきたことを具体的に聞くのが最も良いとのことである。仮定の質問や将来に関する質問に対しては、基本的に理想的な答えしか出てこない為、皆答えが似通ってしまい個々の人物像を見分けづらいことが多い。実際にその人間が過去に経験してきた内容を具体的に話してもらうことで、求職者のスキルや人物像の見極めが容易になるということであった。

### 今後の展開

安倉社長によると、現在ホーチミンとハノイでの日系企業向けの人材紹介がメインであるが今後は規模を更に拡大させ、日系企業以外へも人材紹介をおこなって行きたいとのことであった。

ベトナムでの起業に際し、安倉社長が最も重視したことは、日本の良さを世界に知ってもらいたいという気持ちであったとのこと。最近、日本は国内に閉塞感が漂い、海外に活路を見出す企業も増えて来ている。その中で、日本人として日本のグローバル展開に少しでも貢献したいという気持ちが強く、ベトナムをはじめ海外に日本の良さを広めたい、日本を好きになってもらいたい、日本を選んでもらいたい、そして、共に成功していきたいと安倉社長は語る。