

日印の人材交流を目指す

—— 困難だから意味がある



Miraist Private Limited
Founder & Managing Director

関野光剛

最近では海外で起業する若手の日本人経営者が増えている。あえて厳しいビジネス環境のインドで、人材コンサルティング会社を起業した関野光剛氏にその背景と現状、将来の展望について聞いた。(聞き手: 科学技術振興機構 インド代表 西川裕治)

計り知れないポテンシャル・魅力

——インドで起業した理由・経緯

大学を出て半導体商社、人材コンサルタント会社を経て、より大きな場を求めて最大手のリクルートキャリア社（以下 R 社）に転職しました。キャリアコンサルタントとして製造業や IT 企業への人材紹介経験を経て、グローバル人材の転職サポート新規事業立ち上げに参加。その過程で自分自身もグローバル人材を目指したいと思うようになりました。当時はシンガポールとインドの選択肢があったのですが、あえてインドを選び赴任し、2012 年にインド拠点 (RGF) を立ち上げました。インドを選んだ理由は、より厳しい環境下の方がより自分が成長でき、かつ武器 (強み) が手に入ると考えたからです。

その後、インド拠点が軌道に乗り日本に戻ったのですが、インドビジネスの熱気が忘れられず、R 社を退職。単身インドに戻り、16 年 1 月にインドで人材紹介のコンサルティング会社を起業しました。ある事情で、人生の時間には限りがあることを痛感したことも決断理由の 1 つです。

——インドの魅力・可能性は？

インドのポテンシャル・魅力は計り知れませんが、数十年後にはインドの人口は間違いなく中国

を抜いて世界一になります。かつ、中央年齢は日本が 45 歳、中国 35 歳に対してインドは 25 歳と低く、人材業界にとっては、まさにこれからの国です。経済規模 (GDP) においても、いずれ米国、中国と並ぶ 3 大国の 1 つになる。日本がまだ経済的に優位にある今から、日本とインドの人材交流の懸け橋になることを目指したいと考えています。日印関係も良好であり、モディ首相が提唱する Make in India 政策はまさに日本が得意とする分野です。日本企業のインド進出も増えつつあり、現在約 1400 社が進出しています。マルチスズキなどの成功例・ロールモデルもあります。また、在留日本人数も 9000 人くらいに増えてきました。着実に人材市場も拡大しています。

現在一緒に仕事しているパートナーのインド人は仕事もできるし信頼もでき、浪花節の世界も理解できる人物で、こういう人物に出会えたことは幸運なことです。彼とはお互いの能力・経験を補完できる良い関係です。

苦勞から学んでこそ成長する

——どういう点に苦勞しましたか

最初 R 社の事業立ち上げの頃は、インド社員と仕事のやり方が大きく違ったことで、しょっちゅうケンカのような議論をしていました。当時は先行していた日系の同業社がいて多くの日系クライアントを抱えていたので、インドではまだ知名度の低かった R 社としては、同じことをしても勝てません。だから小口案件でも着実に拾い上げてしっかりフォローするつもりでした。しかし、インド社員は効率を追求し大口案件だけにしか