



# わが社の アジア戦略

## 潜在市場としてインドネシアを選択

### サイコム・ブレインズ

国内外で研修の企画・運営・実施などを手掛けるサイコム・ブレインズ（東京都千代田区）がアジア4カ国目に着手した。同社は今年5日、インドネシア現地法人の設立を発表。インドネシアは急速な経済成長に人材育成が間に合っていない状況下で、国内外企業ともにマネージャークラスの現地人材の不足が顕著となっていることに加え、外国人の就労ビザ取得が制限されている。このため、現地人材の迅速な育成が同国に展開する企業の成功のカギになっていることから、現地に密着した活動を通じて、現地に展開する企業に優秀な人材を育成すべく、現地法人の設立を決定した。すでに同社のインドネシアでの事業活動は2011年から始まっていた。ガジャ・マダ大学ビジネススクールとパートナーシップの下、日系企業で働く現地スタッフを対象と



東京本社入口

した公開講座、日本から現地企業にインターンを派遣し、様々なプロジェクトに取り組む「新興国派遣研修」を提供している。さらに2016年からはインドネシア人を対象とした「営業力強化研修」、日本人駐在員、日系企業勤務のインドネシア人を対象とした「異文化マネジメント」をテーマとする2つの公開講座を定期的に開催している。



代表取締役社長  
西田忠康氏

### グローバル人材の育成は各国共通

中国、シンガポール、タイとアジア各国で事業展開していることから、文化や教育など各国で人材育成方法に差が生じているのかという質問に対し、同社代表取締役社長の西田忠康氏は、「基本的に我々のお客様は各国に拠点を持っているグローバル企業が中心で、育成する人材もホワイトカラーのミドルマネージャークラスとなっている。このため、言語が異なること以外、各国で育成方法に大きな違いはない」と話す。続けて同氏は、「逆に言うと、ベトナム、インド、ロシアなどあらゆる国々で事業を展開することもできる」と言う。このなか、インドネシア進出を優先した理由は、日系企業の集積が進んできたことに加え、潜在性が高いためだとの考えを示す。インドネシア市場について同氏は、「インドネシアには大企業やグローバル展開している企業が多数存在している。この点、ローカル企業向けの事業展開も視野に入れている。市場として潜在的な魅力は高い」とした。これまで同社がターゲットとしているグローバル展開を図っている日系企業と同様に、グローバル展開している地場企業でも同様の人材ニーズがあるということ。このため、インドネシアについては日系、地場企業の双方をターゲットとしていく構えだ。 (X)