

東京都品川区にて、1924年創業。電球、真空管用ガラス製造を手掛けた後、1951年よりガラスの販売に注力し、専門商社に。現在では電子機器・医療・理化学用硝子・硝子繊維・樹脂等の素材を扱う。



取締役 加藤 昇氏



総務部部長代理 齊藤 自然氏

## 高度外国人材が活躍する分野

将来の  
海外進出の準備

既存の  
ビジネスの改善

新たな  
ビジネス機会の  
獲得



総務部総務課 篠田 和樹氏



総務部法務課 小玉 夏実氏

# 「社員の成長なくして会社の成長なし」 人材戦略が海外ビジネス拡大を後押し



中国出身

コウ イ ナン

黄 偉楠氏

チョウ ス コウ

趙 梓好氏



韓国出身

ユン ヒョン ジ

尹 炫智氏



## 海外との取引を始めたことが外国人材に目をむけたきっかけ

前田硝子は工業用ガラスの卸売り事業を行っています。創業以来国内での売買が中心でしたが、10年ほど前から、国内の顧客の求めに応じて、中国の素材も扱うようになりました。これが前田硝子にとっての国際取引の始まりでした。

中国からの輸入ではあったものの、当初は代理店を挟みビジネスを行うなかで、まだまだ価格交渉の余地があるのではないかと感じていたといいます。言葉が分からない中で、通訳頼みではなかなか交渉も進みません。その場限りの通訳を雇うだけでは、思うようには交渉が進められないと考えた結果、外国人材の採用に取り組むようになりました。

しかし、そうして進めた外国人材採用も当初は上手くいかなかったといいます。母国語を堪能に操れることとビジネスの交渉を進める力は異なり、現地との交渉を進めるためには、言葉ができる、

というのはプラスにはなるものの、それだけでは交渉は有利には進みません。海外ビジネスを有利に進めるためには、単純に言語ができるだけではなく、優秀な人材の確保が必要です。

優秀な人材を確保しようと考え、選考の上で外国人材を採用しました。しかし、採用はしたものの定着や社内体制に不安を感じ、新輸出大国エキスパートのアドバイスを受け、受入体制や定着に向けた工夫を重ね、さらなる採用に向けて戦略を見直しました。

こうした取り組みを進める中で、とりわけ中国出身の趙さんは能力を遺憾なく発揮、中国の代理店と交渉を進めて取引条件を改善しました。前田硝子は市況を睨み、海外展開については、ジェトロの支援を通じてタイに現地法人を設けていますが、中国にも拠点が必要と判断。このため、2018年の秋に趙さんは上海へ赴任し、現地法人の立ち上げ準備を行いました。

## 日本人・外国人問わず人材の育成・採用に力を入れる

もともとこうした高度外国人材の採用に取り組む前から、前田硝子は企業として社員の「育成」にも力を入れていました。

日本人社員に海外での研修機会を提供する経済産業省の国際即戦力育成インターンシップ事業（現：国際化促進インターンシップ事業）では、同社は4年間で5人を派遣し修了生をタイの現地法人へ赴任をさせています。

また同社では、語学等の自己学習への支援制度を設けているほか、大学院への学費を支給することもしています。こうした背景には「社員の成長なくして、会社の成長なし」という前田社長の掲げるポリシーが活かされています。「会社として足りないところを埋めるための費用は、会社が出す」という考えのもと、前田硝子では人材育成に力を入れるほか、毎年4月には全員と面接を行い、会社のやってもらいたいこと、個人のやりたいことをすり合わせていきます。

これらの方針のもとで前田硝子は積極的に外部から人材を招くことにも取り組んでおり、高度外国人材はこうした人材確保の選択肢のひとつとして位置付けられています。

KOTRA（大韓貿易投資振興公社）が韓国で実施するJapan Job Fair 2018にも同社は参加。多くの学生と面談を重ね、結果的に3名に内定を出しました。出展した日本企業には名だたる大手企業

も参加しており、期待する人材が採用できるか、当初は不安もあったそうです。しかし、そうした大手は「韓国勤務」を条件としていました。前田硝子は「日本勤務」を条件としており、「日本で国際的なビジネスに携わることができる」という点に多くの韓国人学生が魅力を感じ、応募をしてきたようです。

このように多様な人材を確保している前田硝子ですが、加藤取締役は、高度外国人材の採用を進める上では、迎え入れる体制がまだ十分でないと考えています。「高度外国人材」の受入れに慣れないうちは、職場の通訳代わりに仕事をお願いしてしまいがちでした。しかし、通訳として扱ってしまえば、彼らのモチベーションも削がれてしまいます。そこで、関係する社員を高度外国人材の受入れをテーマとしたワークショップに参加させるなどの工夫を行いました。前田硝子では「外国人だから」という色眼鏡をかけることなく、スキルを持った優秀な社員、として周りが気づき評価できるような体制づくりを目指しています。



前田硝子社の出展した合同企業説明会の様子

## 社内のグローバル化が進みビジネスの可能性が広がる

これらの人事政策をとる中で、徐々にですが社内の雰囲気が変わってきたと加藤取締役は語ります。同社では、わずか数年で調達元から販売先まで、海外との取引が伸びてきました。また斎藤部長代理は、ビジネスのグローバル化が進む中で、英語にチャレンジする社員がポジションを問わず増えたと話します。海外との接点が増える中で、通訳に頼らず、どんどん自分たちで英語を話すようになっていったと言います。

また、こうした人材の獲得が、海外との新規ビジネスにもつながる下地になっています。前田硝子はもともと韓国との取引がありましたが、同社が新規取引を検討する中で、韓国人社員の

さんからは「ぜひともこの案件に取り組みたい」と非常に意欲的な声が上がりました。「もしこれが何年か前だったら、迷っていたかもしれない」と加藤取締役は述べます。尹さんや採用予定の学生をはじめ、安定した人材確保や育成の仕組みを整えられたことが、海外ビジネスの拡大につながっています。

前田硝子は外国人材の活用を通じてアジアの成長を取り込み、グローバル化を目指しています。



ソウルで開催されたJapan Job Fair

### Message

#### 日本で働くことへの想い



黄 偉明氏

#### 自分の強みを生かし、ビジネスの橋渡しをしていきたい

高校生の頃に日本に來日して、10年になります。専門学校卒業後はスポーツクラブでインストラクターを務めていましたが、将来を考える中で前田社長にお声がけいただき、前田硝子に入社しました。現在は中国からの仕入れを主に担当しています。今後は仕入れだけでなく販路開拓を、特に中国や東南アジアの中国企業などへ向けてやりたいと思います。

中国出身。東京YMCA社会体育・保育専門学校卒。スポーツクラブ勤務を経て2017年4月、前田硝子株式会社入社。



趙 梓好氏

#### 将来の起業を目指し、会社とともに成長していきたい

大連外国語大学を卒業した後、大学院から日本に留学しています。大学院を卒業し、はじめはコンサルティング会社に入社したものの、海外に関わる業務を求め、前田硝子へ入社することを決めました。中国からの仕入れ業務を経て、現在は中国現地法人の立ち上げの準備をしています。もともと米国CPAの資格を取得し、起業をすることを目指していました。資格取得をしたい、また、いつか事業を興したい、という思いは今でも変わりませんが、まずは自分自身の成長が必要だと思っています。アジアのグローバル商社を目指す前田硝子とともに成長していきたいと思っています。

中国出身。広島大学大学院国際協力研究科 博士課程前期修了。コンサルティング会社勤務を経て2017年9月、前田硝子株式会社入社。



尹 炫智氏

#### 日本でビジネスの基礎を身に付け、海外でも活躍したい

母国の韓国は極めて競争が厳しく、「海外と接点のあるグローバルな仕事をしたい」と考え大学から日本に留学し、8年になります。新卒で入った会社では海外関連の業務を行っていましたが、海外とのビジネスも手掛けたいと思い、前田硝子に入社しました。現在は韓国との新規事業に携わっています。今後は日本に限らず海外でも働く機会があれば、ぜひ駐在したいと考えています。

韓国出身。帝京大学経済学部卒。コンサルティング会社勤務を経て2018年4月、前田硝子株式会社入社。