

関西弁を操るインド人

「ボランティアで教育する永原」。大阪市の中堅ソフトウェア会社、エヌ・ディ・アール (NDR) の永原隆嗣社長は業界でこう呼ばれている。

1990年から、200人を超えるインド人を日本に連れてきてはソフト技術者に育て上げた。まさにインド人技術者教育のパイオニアだが、教え子のほとんどを欧米金融機関などの日本法人に奪われてしまった。それでも永原社長はくじけない。「ソフト技術者になりたがる日本の若者は激減している。世界で事業を拡大していくには、日本人的な感性や能力を持つ外国人を育てるしかない」と語る。

5月25日夜、NDRの東京事務所がある東京・錦糸町駅の近くの居酒屋では永原社長が同社の大黒柱である3人のインド人社員を慰労する会を開いた。99年来日したセンチル・クマル氏は派遣先のソフト企業で、大手自

動車メーカー向けの営業を担当している。この2年間で、大手自動車部品メーカーなど150社以上に食い込み、相次いで大型受注を獲得した。来日以来、長く大阪で過ごしたから、流暢な関西弁を操る。ソフト技術者でありながら営業を志望したのは泣かせる理由があった。「NDRは営業が弱い。早く一流企業になれるよう、私が営業マンになって貢献したかった」と言う。

浪花節が通じるほど親密に

同じく99年来日したビナヤ・クマル氏も派遣先の大手電機メーカーで営業に励む。ビナヤ氏は来日してすぐに腕を骨折してコンピューターの仕事ができなくなった。帰国させられるかとびくびくしたが、永原社長が父親のように接し、面倒を見続けた。だから、「永原社長に恩返しをしたい」と言う。インド人にも浪花節が通じるのだ。

NDRは97年にインドのバンガロールに現地会社を設立し、本格的な教育を始めた。現地では1人当たり130万円もかけて日本語やソフトのプログラムの作り方などを教える。最初の5年間でセンチル氏ら50人を日本に連れてきたが、このうち、今も会社に残っているのは12人に過ぎない。英語ができるインド人で、日本語も話せるから、引く手あまただった。わずか来日1年で外資系企業に転職する教え子が続出していた。それでも永原社長の心が折れることはなかった。センチル氏ら心が通じ合った人材が残っていたからだ。

NDRは現在、国内の従業員数が80人だ。このうち、最近来日した若手を含めてインド人が40人、日本人が30人だ。2年前から本格的に採用を始めたタイ人も10人いる。今年からは日本企業が海外進出する際の情報システム構築などの事業を進めていく。最も有望な市場はインドだ。永原社長は「医薬品や食品など、あらゆる市場が急速に成長している。うちには日本人の心を持つインド人がいることが強みだ。情報システムだけでなく、現地市場の調査などを含めてきめ細かくサポートができる」と言う。

日本企業のグローバル経営にとって最大の悩みは世界で活躍できる人材の確保だ。国内では少子高齢化によって、どんどん採用が難しくなっている。人材の宝庫であるインドのような新興国で採用し、日本人のようなメンタリティーを持たせることができれば理想的だろう。NDRの例を見れば決して不可能ではない。

センチル氏は「NDRで10年も働いているのは日本の中小企業を持つアットホームな雰囲気が好きだからだ。外国人であっても、日本人のような気持ちで働ける」と笑う。

エヌ・ディ・アールの永原隆嗣社長 (右から2人目)はインド人社員と親子のような関係を築いている

