

# グローバル化への第一歩は、 人材への投資からはじまる

地方から世界へ、グローバル展開を標榜する企業は今、何を必要としているのか。長野に本社を置き、GLIKを活用することでグローバルネットワークの構築に着手した株式会社 電算 社長 轟一太氏に聞く。

株式会社 電算 代表取締役社長 轟一太さん



ネットワーク環境のさらなる充実で  
地域の情報化に貢献

## 株式会社 電算

所 在 : 長野県長野市鶴賀七瀬中町276-6  
U R L : <https://www.ndensan.co.jp>

電算は1966年の設立以来、長野県、新潟県を基盤として、幅広い顧客の期待に応える総合情報サービス企業として成長してきました。

特に地方公共団体向けサービスについては、豊富な業務知識により「自治体に強い電算」として全国規模で展開、すでに約400の地方公共団体にシステムを導入しています。

また、民間企業向けサービスについては、流通、製造、金融、報道メディア、医療福祉等、多彩な顧客向けにそれぞれの業務内容に適した情報環境づくりをサポートしています。

GLIKを評価いただいたポイントをお聞かせください。

轟 当社は長野に本社を置き、パートナー制度を活用することで日本全国に商品を提供しており、企業戦略としては、さらに中国やベトナムなどアジア諸国への展開を検討していました。しかしながら、海外拠点を開設するには膨大な資金が必要で、リスクも伴います。まず取り組むべきは社員をグローバル化することが先決だと考えたところ、GLIKには必要なすべてがあった。たとえば「ローカルとグローバルの知をつなぐ力」というコンセプトは、まさに私たちが求めていたものです。アジア諸国から参加する留学生とともに、合宿形式のチームビルディングから始まり、イノベーションを起こしているタイやシンガポールなど急成長を続けるアジアの実践事例の現場で学ぶマルチキャンパスネットワーク、個人プロジェクトとして自ら設定する課題に取り組むキャップストーンプロジェクトなど、徹底した実践体験を行うという発想。ここで学んだ派遣者が強いリーダーとして成長するのは当然ですが、帰任後は社内にグローバルな風を吹かせ、イノベーションを起こすことが期待できます。グローバル化の第一歩と

しては、海外拠点を開設するより人材に投資の方が手っ取り早い(笑)。カリキュラムやコンセプトに賛同したと言ったらおこがましいほどで、当社としては“のらせていただいた”と言ったほうがふさわしいかもしれません。

これまでのGLIK派遣者に関して、  
帰任後の活躍状況はいかがでしょう。

轟 当社の第1期生として派遣した増田さんは、わずか3カ月の間に生涯の友と言える仲間をベトナムだけで4人も作ってきた。そのことにまず驚きます。そしてその同期生ネットワークを利用し、ハノイ工科大学においてリクルートイベント開催を実現した。初参入で個別のスペースを用意していただけるのは異例のことと聞いていますが、おかげで優秀な人材をリクルートすることができました。

もちろん、GLIKに求めているのはそうした「目に見える成果」だけではありません。海外の優秀な人材を獲得できたということは、当社として、将来にわたって深く浸透していくグローバルネットワークを手に入れた、ということだと思っています。さらに重要なのは、こうした動きが社内に伝わることで社員の意識が変わった



ことです。当社はこれまでも外国人の採用を行って社内の多国籍化を図ってきましたが、彼らと接点のない社員にはその意識が伝わらず、もどかしい思いをしていました。それがGLIKへの派遣を起点とした一連の動きで一人ひとりの視野が開かれ、グローバルな世界を身近に感じる社員が増えたことは間違いありません。

**派遣した人材が、後に会社を離れる可能性もあります。そのリスクをどうお考えになりますか。**

**轟** どんな事業にもリスクはあります。投資すべきは“人”だと考えているので、GLIKに関しては“行かせないことのリスク”の方がはるかに高い。GLIKを経て大きく成長し、その力をより広い世界で

発揮してみたいと考える社員を引き止めることはできません。それはむしろ、当社の“ファン”がグローバルな世界へ広がっていくことであり、当社がグローバルコミュニティの一角を占めていることの証であると考えます。当社を巣立った人材が新たな世界でイノベーションを起こし、いずれなんらかの形で戻ってくるのであれば、これほど喜ばしいことはないでしょう。

また、GLIKが一つのきっかけとなって海外から採用した人材も、いずれ当社を辞めて帰国する日が来るかもしれませんが、その際も彼らを引き止めようとは思いません。彼らが自国で活躍してくれれば、それは現地に当社の協力会社ができたことと同じであり、当社にとって大きなメリットです。この点でも、自ら投資して海外展開を図るよりリスクが低く手っ取り早い(笑)。

もっとも、派遣者はみな帰任して社内で活躍しており、人材への投資は彼らの周囲を巻き込んで着実な成果を上げています。

### GLIK受講生の体験談

## GLIKは毎日が刺激の渦でした。

GLIKは、プログラミング研修のように具体的な成果が見える研修ではありません。人間としての土台を一回り大きくすることで、人として成長できる研修だと感じました。一番の収穫は、海外の優秀な人材にネットワークが築けたことです。ベトナムのハノイ工科大学のように目に見える“成果”もありますが、目に見えない部分にもより大きな価値があります。3カ月間を共に過ごした仲間は生涯の友であり、彼らが世界各地でイノベーションを起こそうと取り組んでいることは、私にとって大きな力です。また、社内にはGLIKの卒業生が増えており、卒業生それぞれが得たもの、築いた人脈を共有することで、グローバルコミュニティがさらに

広がっていくことを実感しています。

「イノベーション」と聞くとスティーブ・ジョブズのような大事業をイメージしがちですが、そもそもイノベーションとは新しい価値を作ることであり、GLIKで学んだ手法や考え方はどんな仕事にも使えるものです。たとえば、現在私が取り組んでいる販売支援業務では、製品や機能(モノ)を重視しがちな姿勢を見直し、お客様が求める課題解決(コト)に寄り添う視点を見つけることで、商品の拡販、新規顧客の開拓につながりました。

重要なのは、自分がやりたいことに向かって、自分らしく一歩ずつ進むこと。講義や仲間から学んだ「人生は競争ではない」という言葉が強く印象に残っています。



株式会社 電算  
営業本部 営業企画部  
専任主幹

増田 進 さん