

株式会社アクシージア

設立 2011年12月
所在地 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル35階
売上高 82億円
社員数 103名



外国人材を積極的に採用し海外展開を強力に推進

「アジアの美を日本から世界へ発信する」を理念に化粧品品の製造販売を手がけるアクシージアは、社員の3割が外国人という高い外国人比率を誇る。いかにして外国人材を採用し定着させているのか。その勘どころを探った。

東京都庁のほど近くに構えるアクシージアの本社オフィス。その執務室を見学していると、はつらつとした表情で電話応対を行う女性社員の姿が目飛び込んできた。「彼女は去年入社した新卒の社員で国籍は中国です。最初は日本人のお客さまからの問い合わせに尻込みしていましたが、今では率先して電話を取ってくれています」

こう話す人事課の遠藤智映さんの周りを見渡すと、さまざまな国籍の社員が活発にコミュニケーションを交わしていることに気づく。同社では多くの外国人社員が働いており、過去3年間で32人の外国人材が入社。国籍は中国、台湾、韓国など多彩で職種も営業、マーケティング、製造など多岐にわたる。管理職として活躍している社員も在籍しているようだ。

社員に寄り添う姿勢を

では、なぜこれほどまでに多くの外国人材を採用しているのか。それは同社の販売戦略を見れば一目瞭然だ。同社は売り上げの9割



左から、内部監査室小林昭文室長、人事課遠藤智映さん、ユイット三品もえさん



製品売り上げの9割は海外

以上を中国市場で上げている。そのため中国語が堪能であること、中国をはじめとした諸外国の慣習や文化を理解していることは、事業拡大するうえで欠かせないのだ。選考は説明会↓書類選考↓面接と進むが、中途採用は外国人向けの転職サイトを、新卒採用は日本人の就活生が使うサイトを通じて募集している。これは「応募者のコミュニケーション能力やビジネスマナーの理解度を図るため」だと、採用方針の策定に携わった小林昭文氏（内部監査室室長）は説明する。

「海外の売り上げ比率が高いとはいえ、当社は日本を拠点に事業展開する会社。日本人の社員とも円満な関係を築く必要があるので、日本の文化になじみの薄い新卒の留学生は会員登録やエントリーシート作成・提出など、一定の国語力やマナーの知識が求められる就活サイトで募集しています」

一方、面接ではなるべく応募者の素顔が見えるよう、在留資格の確認はもちろん、日本での目標や中長期のライフプランを深掘りするなど親密な関係を構築するよう心がけている。

とはいえ、たとえ多くの外国人材を採用したとしても離職してしまつては意味がない。いかにして組織に定着させているのか。「月並みですが一人一人にしっかりと寄り添うことです。指導すべきことはわかりやすい言葉で丁寧に教え、褒めるときには良かった点を具体的に伝える。ジェスチャーを交えるなど、少し大げさでもポイントをおさえ、強調する方が相手に伝わるようです」（小林氏）

昨年と同じフロアで働いているという関連会社（ユイット・ラボラトリーズ）の三品もえさんも「みんな言葉遣いが丁寧で礼儀正しい。仕事に対する意欲も高く、一緒に働くうえで良い刺激になっている」と感心する。

主力製品である目元ケア化粧品や美容ドリンクは前年比プラス39%という驚異的なペースで売り上げを伸ばしている。今後も事業をいっそう拡大し、右肩上がりの成長を堅持するべく、外国人材の採用は引き続き積極的に行っていく方針だ。