

インターンシップの受け入れから始めて、
今は高度外国人材と働くのが当たり前の環境に。

CASE 09

COMPANY

株式会社光大



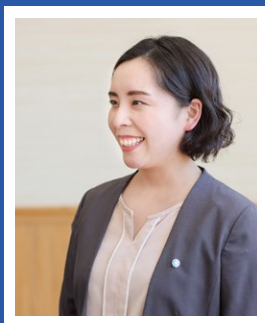
企業概要

- 企業名:株式会社光大
- 所在地:福島県本宮市本宮字作田台68-1
- 設立年:1972年
- 資本金:1,000万円
- 従業員数:33名
うち高度外国人材2名／国籍内訳:ネパール2名
- 業種:製造業
- ホームページ:
<https://www.kodaimokuty.co.jp/ja/>

事業内容

山林保全のために切り出される木材を活用し、家庭用木製品の製造・販売を行っている。国内の主な取引先はホームセンター。DIYキット品や踏み台、すのこ、まな板などを製造している。海外の主な市場は北米。FSC®森林認証のひのきのまな板を輸出している。

企業インタビュー



取締役

根本 実和 氏

担当部署:国内／海外営業

高度外国人材を受け入れたきっかけ・背景

東日本大震災をきっかけに海外市場への進出・拡大を図る

きっかけは2011年の東日本大震災です。本社と工場が被災しましたが、全社員で復旧を急ぎ、10時間で操業を再開しました。ところが、原発事故の風評被害により、国内の取引先を失ってしまったのです。海外市場に活路を見出し、2012年から海外販路の開拓を始めます。幸いにも輸出は順調に伸びましたので、更なる販路の拡大を図るため、英語のできる高度外国人材の採用を考えました。

高度外国人材受け入れに当たっての取組内容

インターン生を迎えて、「外国人と働く」を経験した

高度外国人材の受け入れには、社員さんたちの「外国人と働く」という経験が不可欠だろうと考えました。そこで、経済産業省「国際化促進インターンシップ事業」に参加し、2018年にインドネシア人、2019年にベトナム人を迎えました。二人とも日本語は話せませんでしたが、2カ月半、社員さんたちはなんとかコミュニケーションを取りながら、一緒に働くことに慣れていったようです。

高度外国人材採用に当たっての課題と解決策

社内の公用語は英語ではないから、採用条件はN2以上に

ジェトロ「高度外国人材活躍躍進コーディネーターによる伴走型支援サービス」を利用したので、採用活動は順調でした。初めての高度外国人材はバングラディッシュ人。ビジネスレベルの英語力を持ち、海外営業には適任でした。ところが、日本語はできません。漢字どころか、ひらがなとカタカナが読めず、社員間のコミュニケーションにも支障を来しました。これは、採用時に英語力を重視するあまり、日本語レベルを

あまり気に留めなかったせいです。

社内の公用語は英語ではないので、ある程度は日本語ができなければならぬと痛感しました。ただ、採用の幅を狭めてもいけませんので、「日本語能力N2以上」という基準を設け、面接のときにも会話のレベルを確認するようにしました。今在籍しているネパール人社員は二人とも日本語を使って問題なく仕事を遂行しています。

高度外国人材定着に当たっての課題と解決策

母国語の通じる同僚がいると、心強いかもしれない

これからは、国籍を問わず、様々なバックグラウンドを持つ人たちと一緒に楽しみながら働くことが、会社を発展させる鍵になるのではないのでしょうか。だからこそ、高度外国人材の社員さんたちにも、ここに長くいてほしいですね。

残念ながら、バングラディッシュ社員は、結婚を機に退職してしまいました。そのあとに採用したネパール社員二人は、まもなく入社3年

目を迎えます。もしかすると、母国語で話せる同僚がいるというのは重要なかもしれません。じつは、二人が会社見学に来たとき、付き添いの先生が、複数人での受け入れをお願いしたいとおっしゃいました。初めて働くにあたり、二人以上のほうが心強いはずだからと。二人とも弊社の求める人材だったので、そのまま採用したのですが、その判断は良かったとつくづく思います。

高度外国人材活用による成果・変化

社員たちの異文化への関心が高まり、海外販路も広がった

ネパール社員は二人とも、真面目で性格もとても良く、社員たちとすっかり打ち解けて、仲良くやっています。親しくなればなるほど、知っているようで知らないネパールという国や文化を知りたいと思うようになりました。日本人の社員さんたちの発案で、会社の行事のとき、ネパールでの暮らしを紹介してもらうような場をつくったり、忘年会をネパール料理レストランで開催したりしています。お互いの異文

化への理解が深まるほど、より良い関係を築けているようで、とても好ましい影響だと思えます。

もう一つの好影響は、輸出の拡大です。それまでは英語の話せる私が、一人で海外輸出業務を担当していました。今は、英語の話せるブンさんがいるので、業務を分担。販路の拡大に成功したのです。

高度外国人材社員インタビュー

INTERVIEW

海外営業の経験を積んで、 一人前になりたいです。

入社理由

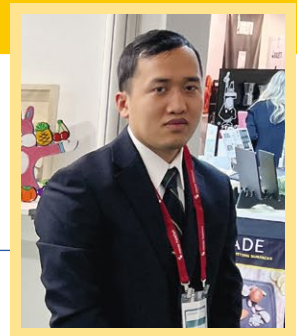
仙台にある東北電子専門学校で、2年間、日本語と国際ビジネスについて学びました。卒業後は日本で就職したいと考えていたとき、就職支援の先生から光大を紹介されたのです。仕事は海外営業で、アメリカを始め海外の取引先とのやり取りを担当するというもの。日本企業の仕事の仕方を学びたかったので、入社を決めました。

東北地域で働く理由・良さ

入社当時は同じ専門学校を卒業した同期とシェアハウスで生活していましたが、今はアパートで一人暮らしです。生活で困ることはありません。ときどき、分からない日本語もありますが、それは教えてもらいます。会社の人たちも地域の人たちも優しく、暮らしやすいですね。郡山駅からは東京にも行きやすく、仙台にも出やすいので、私にはちょうどよい街です。

Pun Khagendra 氏 (ブンカゲンドラ)

国籍:ネパール 2022年入社



業務内容

主に海外営業の事務を担当しています。取引先とのやり取りは英語で、見積書や発注書、請求書などの書類も英語で作成します。時差のある海外との取引なので、普段の連絡手段はメールですね。今のところ、海外出張は多くありませんが、去年はドイツのフランクフルトで開催された展示会ambiente2023に参加しました。来場者と対面で商談できたのはいい経験です。

今後のキャリアプラン

今は、海外営業を担当しながら、国内営業をちょっとずつ勉強しています。どちらの仕事もまだ上司や先輩に教わり、チェックしてもらいながら進めているので、もっと仕事に慣れて、早く一人前になりたいです。私の語学力や営業スキルを最大限にいかして、海外に向けて、光大の技術と商品を発信して欲しいという上司の期待に応えられるようにがんばります。