

CASE 09

企業名

ハイメカ株式会社



想定以上に言語能力の高い高度外国人材が入社、海外事業の強化へ一歩を踏み出す

企業インタビュー



叶内 兵衛 氏

担当部署
総務ユニット

事業内容

1972年の創立以来、異種金属溶接をコア技術に、産業用電子部品製造装置や検査装置等の開発・製造・販売を行ってきた。中でもタンタルコンデンサ製造装置は、独自の自動化技術により、世界の70%のシェアを獲得している。

企業概要

企業名：ハイメカ株式会社

所在地：山形県米沢市窪田町窪田2534番地6

設立年：1972年

資本金：1億円（払い込み資本金）

従業員数：141名

うち高度外国人材4名

出身国・地域：中国2名、ベトナム2名

業種：製造業（電気機械器具製造業）

ホームページ：<https://www.hi-mecha.co.jp/>

高度外国人材を受け入れたきっかけ・背景

中国のお客様との信頼関係を強化すべく、高度外国人材を採用

当社は、欧米・アジアを含む世界18か国に、電子部品の製造装置を納品しています。中でも中国については、1980年代から営業拠点を設けて事業を強化してきました。高度外国人材の受け入れを検討し始めたきっかけは、この中国事業を長年担ってきた日本人社員の高齢化。組織の若返りを図ると同時に、現地のお客様や工場との信頼関係をさらに強固にしたいと、中国語と日本語が堪能な中国人社員の採用を決めました。

高度外国人材受け入れに当たっての取組内容

研修内容を正確に理解してもらうため、中国語の資料を用意

当社の新入社員研修は3か月間で、1か月目はビジネスマナーや会社概要などを学び、2か月目以降は製造プロセスを含む各部署を回って現場業務の理解を深める構成となっています。中国人社員も日本人社員と同じく上記の研修を受けてもらうことを想定していましたが、研修内容を理解するにあたって日本語が障壁になるかもしれないと考え、中国語に翻訳した社内資料や中国語の外部参考資料も用意しておきました。

高度外国人材採用に当たっての課題と解決策

想像以上に日本語能力が高く、探究心が旺盛なことに驚き

採用プロセスでは、特に大きな課題はありませんでした。最も懸念していたのは日本語能力でしたが、採用した中国人社員は想像以上に日本語が流暢だったのです。日常会話では聞き返してくることもなく、日本人社員の発言を正確に理解していた他、読み書きも申し分なく、当社が用意していた中国語の資料も必要ないほどでした。その上、探究心が旺盛で、わからないことがあればすぐに調べる姿勢を見せていたため、当社製品の技術や特徴などについても、自ら勉強して身につけていくだろうと感じました。いい意味で大きな誤算だったのは、彼が中国語と日本語だけでなく、英語も堪能だったこと。当社は、中国以外に欧米や東南アジアなどへ自社製品を納品しているため、英語の得意な海外営業人材も別に採用しようと考えていましたが、彼に一任できると判断し採用を終了しました。

CASE 09



高度外国人材定着に当たっての課題と解決策

社員に長く働いてもらうため、メンター制度や福利厚生を充実させた

当社では国籍を問わず、社員に長く働いてもらうために様々な工夫をしています。その一例が、新入社員の悩みや不安に先輩社員が寄り添うメンター制度です。中国人社員は入社してまだ1年半のため、定着の結果がわかるのはこれからですが、中国語が堪能で中国文化に詳しい日本人社員がメンターについてことで、スムーズに職場に馴染んだ様子でした。

また、手作りの食事を格安で提供する社員食堂や、業務時間中に体調を崩してもすぐに駆け込める社内診療所、精神的なケアを行う健康管理室を用意し、社員の健康を維持できるよう努めてきました。

このような取り組みを行う背景には、「会社は社員が主役、社員が人間的に成長できる場であるべきだ」という考えがあります。設立当時は利益重視の経営でしたが、上記の方針に転換後は社員が定着し、今では入社3年内の離職率が0%です。

高度外国人材活用による成果・変化

成功事例に勢いを得て、新たに2名の高度外国人材を採用

お客様の要望に合わせて唯一無二の製品を作るという当社のビジネスモデル上、一人前の海外営業になるには高度な専門知識を身につけなければなりません。そのため、中国人社員も長期スパンで育成する予定ですが、彼は既に中国のお客様の問い合わせ対応や海外現地工場への納品時の技術通訳などで活躍しています。

この成功事例に勢いを得て、新たに2人のベトナム人社員を採用しました。現地採用だったため書類申請が大変でしたが、ジェトロの支援のおかげでなんとか手続きを完了。日本語能力には向上の余地があるものの、職場研修と並行して日本語学校に通ってもらうなどして対応しています。

高度外国人材にはできる限り長く当社で働いてもらいたいです。たとえ母国に帰る場合も、同じ業界に留まって新たなつながりの中で当社の力になってくれることを期待しています。

高度外国人材社員

インタビュー

世界最高水準の製品を、
海外にもっと広めたいです。



張宸銘

チョウ・シンメイ氏

国籍・地域
中国 2023年入社

入社理由

母が山形県米沢市に住んでいたことをきっかけに、私も日本に移住して日本語学校に通い、さらに山形大学で日本語教育を学びました。大学卒業後、もう少し日本にいたいと考え、求人サイトで語学力を活かせる海外営業の職を探していた時に見つけたのがハイメカでした。家賃補助はもちろん魅力的でしたが、何よりも人事担当者の対応が気遣いに溢れ、丁寧だったことが印象的で、入社を決めました。

業務内容

入社2年目の現在は、私が「師匠」と呼ぶ直属の上司のもと、海外営業の業務を学んでいます。これまで担当したのは、中国のお客様の仕様確認業務や見積もり業務、来社時のアattend業務、お客様の現地工場へ製品を納品する際の通訳・折衝業務など。ハイメカの技術水準は世界でもトップクラスであり、海外事業の進出エリアや売上高も大きいため、自分の仕事に誇りとやりがいを感じます。

東北地域で働く理由・良さ

山形県の人たちは、やや内向的ではありながらも優しい印象です。特にハイメカでは、入社前こそ上下関係が厳しいのではないかと心配していましたが、実際は冗談好きで親しみやすい上司ばかりで楽しいです。もう1つ大きな東北の魅力といえば、美味しい食事。週末の度に美味しそうなお店を探しては車で食べに行っていますが、中でもあっさりとした醤油味の米沢ラーメンが大好物です。

今後のキャリアプラン

今後の目標は、自分だけで製品を売れるような一人前の営業マンになること。今はまだ、自社設備の知識やお客様対応の経験が足りないので、工場を見回りながら技術職の社員に詳しく教えてもらったり、お客様からの問い合わせに自分で対応したりして、地道に努力を重ねていくつもりです。ゆくゆくは、師匠のように親しみやすく頼り甲斐のある上司になり、海外営業を統括していきたいです。