

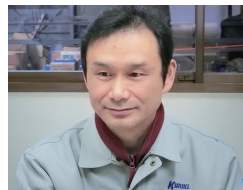
茨城県行方市にて、レバーハンドル錠・ドア金物、引戸金物、浴室・トイレ用アクセサリー等の建築金物の製造を行う。自社開発・自社生産・自社販売の一貫体制でニーズに合わせた対応を行い、輸出にも取り組む。1970年設立。



代表取締役社長 久力 章喜 氏



取締役 久力 秀行 氏



製造部部长 黒部 健 氏

高度外国人材が活躍する分野

将来の
海外進出の準備

既存の
ビジネスの改善

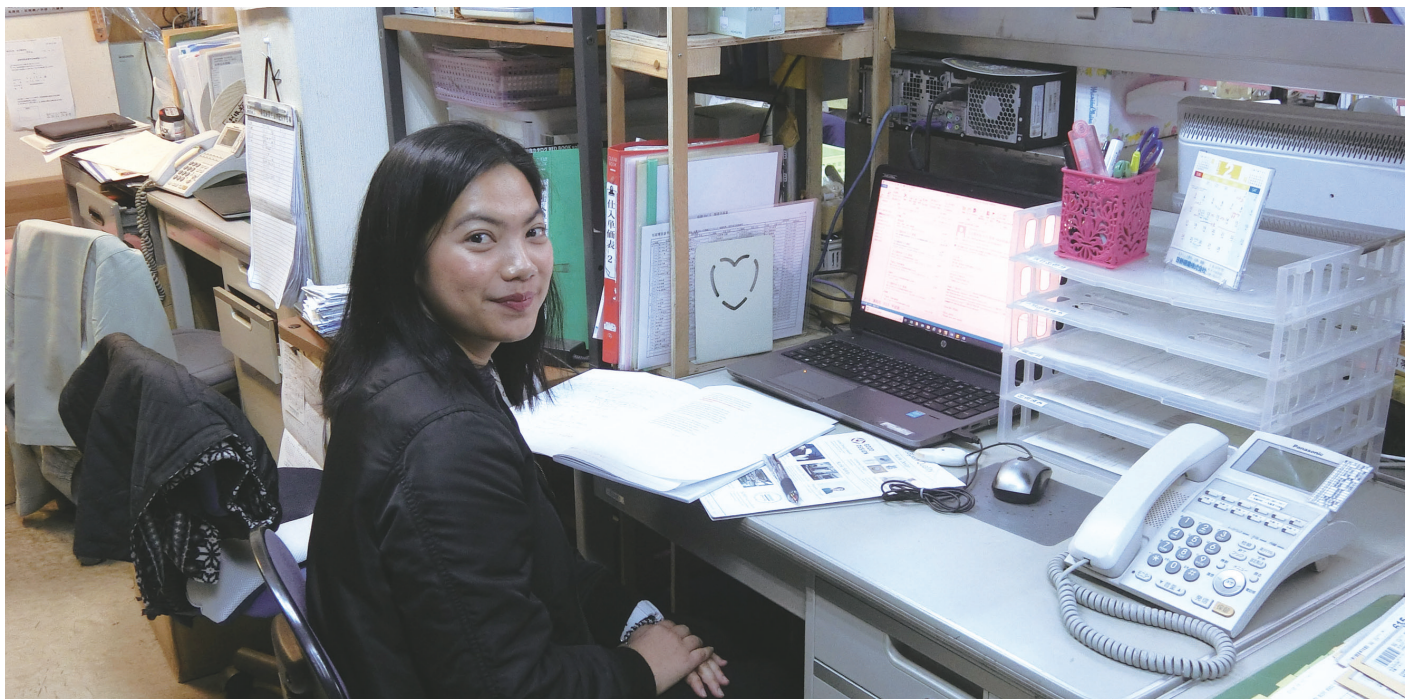
新たな
ビジネス機会の
獲得

即戦力を求めて出会った 高度外国人材が海外ビジネスを担う



インドネシア出身

ヌルル・ヒダヤー氏



市況変化に対応するため輸出を開始し、海外ビジネスの担い手を探す

久力製作所は茨城県行方市でドアノブやレバーといった建築金物の設計から製造までを行っています。2003年には製造拠点を中国に設けることでコストダウンを図り、以降順風満帆に事業を進めていました。転機になったのは2013年、為替が円安に振れたタイミングです。それまでは円高と相殺されていた中国での人件費上昇が一気に顕在化し、収支に大きな打撃を与えました。これをきっかけに久力社長は輸入だけでは為替変動がリスクになる、輸出入の両方を考えるべきだ、と実感。また、住宅の新規着工件数に大きく左右される業界構造からも、新たな市場開拓を進めた方がよいと判断し、海外展開に取り組み始めました。

なかでも東南アジアを有望と考え、2013年からはシンガポールの展示会に出展するとともに2015年からはジェトロの

輸出有望案件支援サービスを利用。また、2016年からは新輸出大国コンソーシアムのパートナーによる海外展開支援を受け、ASEAN地域全体への販路開拓に挑みました。輸出には手間がかかるものの、海外では日本製の優良な製品に対する価格面での理解がありました。これらは安定した利益率を確保でき、また、国内と異なり価格競争が激しくないことから、確かな手ごたえを感じています。しかし、着実に軌道に乗った海外事業を拡大していくためには、社長の右腕となる人材が必要です。

英語能力のある人材を求め、求人をかけて採用を実施したものの、なかなか長期に渡って定着する人材を得られませんでした。2018年4月、前任の日本社員の退職が決まり後任を探していたところに、タイミングよく同社へ応募があったのがヌルルさんでした。

専門家のアドバイスやインターンシップを通じ、採用・受け入れを進める

ハローワークに出していた求人を通じた応募でしたが、同社では高度外国人材の採用経験はありません。同社は「日本語ができるだけでなく、まずはビジネスレベルで不安のない英語力を持ってほしい」と考えていた一方、ヌルルさんは語学力を活かして海外とのビジネスの前線に立って仕事をしたいという希望を持っていました。

久力社長は、当時支援を受けていた新輸出大国パートナーにアドバイスを求めつつ面接を行い、ヌルルさんの海外ビジネスへの高い意欲と英語力を直接確認し、採用に至りました。

在留資格の変更に当たっては高度外国人材の活用分野の新輸出大国エキスパートに相談し、採用手続きを問題なく進められることを確認、同社にとって初となる高度外国人材の採用に一步を踏み出しました。

採用と同じタイミングで、インターンシップを受け入れていたことは同社にとってよいきっかけとなりました。ヌルルさんの採用と並行して、久力製作所では経済産業省の国際化促進インターンシップに申込み、インドネシアからの学生の受け入れに挑戦をしていました。インターンシップで来日するには受入計画の策定や住居の準備など様々な準備が必要になります。久力常務と黒部部長が主導して受入準備を進めることで、インターンのノヴィアさんと社員として採用したヌルルさんの双方を受け入れられました。

特に、同社にとって初めての受け入れとなった、インターンシップの開始時は社内の反応は分かれたと黒部部長は語ります。海外とビジネスを行っている企業であっても、海外との直接の接点を持っている部署は限られています。久力製作所は社員数約60名6部署の企業ですが、初めての外国人の仲間に当初は距離感がつかめない社員もいました。インターン受入開始から数週間でヌルルさんも入社する中で、どういう風に接してよいかかわからず戸惑う社員もいましたが、互いに交流する機会を設けることで次第に打ち解けていきました。

茨城での生活の立ち上げに当たり、ヌルルさんとインターンのノヴィアさんは市内のアパートで同居することとし、また、会社への車での送迎は社員による交替の当番にしました。現在ではインターンシップは修了し、ノヴィアさんは母国に帰りましたが、ヌルルさんは社員としてこれまでと同様の生活を送っています。インターンシップを受け入れるとともに、社員の採用も進めることで、久力製作所は高度外国人材採用のノウハウをひと時に習得することに成功しました。



本社前でのヌルルさん、ノヴィアさん

必要としているのは即戦力 ~高度外国人材は有力な選択肢に~

久力製作所は輸出を軸に海外事業を伸ばしていくことをめざしており、現在海外事業はヌルルさんと中国にルーツをもつ李さんの2名が担当しています。久力社長は、現在の事業の規模から、海外事業部の適正人数は当面2名と考えています。そのような限られたポストにふさわしい人事戦略は、定期的な新卒採用ではなく、即戦力としての採用です。同社の求める即戦力の要件は「海外ビジネスを担える英語力」ですが、この条件を満たす「英語のできる日本人」はなかなか見つかりません。それよりも、日本でグローバルなビジネスに関わりたいという希望を持った留学生を探す方が、高いモチベーションや英語力を有している人と出会える可能性が高いということが、ヌルルさんの採用を通じて分かりました。

久力社長は、この「即戦力」について、「正直、外国人材がこれほど優秀な即戦力であるとは思っておらず嬉しい誤算だった。彼女は将来の夢として、母国に帰り日本との橋渡しになりたい、と面接時に話していた。おそらく彼女がずっと久力製作所で働き続ける、ということではないと思うが、それでよいと思っている。今すでに即戦力として力を発揮してもらっているのだから。彼女がいなくなった後の体制を今後構築していく必要がある」と語っています。

ヌルルさんは入社から半年足らずの間に3回の海外出張に同行、社長の片腕として実力を存分に発揮しています。海外の事業者とのやりとりは基本的に英語で行うこととなりますが、業務の指示は日本語です。日本語と英語のニュアンスが異なる中で、思ったとおりに意思疎通をしながら業務を進めてもらうことは容易ではありません。語学能力もさることながら、高いモチベーションを持ち、業務を理解しようとする姿勢も重要になります。ずっと海外とのビジネスに携わりたいと思っていたヌルルさんだからこそ、存分に能力を発揮することができており、活躍する下地があると言えます。

久力製作所は現在ヌルルさんとともに輸出を拡大しているところです。ヌルルさんを通じて得た高度外国人材の採用・協働の経験を活かし、将来ヌルルさんが独立した場合でも、安定して海外ビジネスを運営できる体制を作り上げていきたいと、久力社長は考えています。



開発部との打ち合わせ

Message

学んだことを活かし、グローバルなビジネスの拡大に貢献したい



ヌルル・ヒダヤール氏

母国インドネシアの大学では日本語教育を専攻していました。卒業後は学んだことを活かしたいと考え、現地の日系企業に入社しましたが、同社での通訳業務は先輩社員と重複する部分が多く、自分の力が発揮できないと感じました。悩んだ後に退社を決め、日本で働くことを念頭に置き日本語学校への留学をすることにしました。

留学中は先生の勧めもあり、ハローワークに通って仕事を探しました。見つかる仕事は技能実習生の管理業務が多く、なかなか自分の望んでいた「海外とつながりがある」かつ「語学を活かしてグローバルなビジネス経験を積むことができる」仕事は見つけれられませんでした。ある日、偶然久力製作所の求人を見つけること

ができ、幸運にも入社できました。

働き始めるとすぐに様々な仕事を任せてもらい、海外出張へ同行させてもらえるなど良い経験を積ませていただいています。何かを伝えるとき、日本語はどちらかといえば丁寧に、英語はどちらかといえばフランクになるため、どう訳せば違和感がないか迷う時もありますが、試行錯誤する中で経験を積んでいると感じています。

将来のことはまだまだ考えられてはいませんが、培った語学スキルを活かしつつ、マーケティングや交渉を勉強できる久力製作所での仕事はずっとやりたかった仕事に近いと感じています。週末も東京にいる大学時代の友人と遊ぶなど、プライベートも充実した生活を送ることができています。引き続き久力製作所のビジネスに貢献しながら、自分も勉強をしていきたいと考えています。

インドネシア出身。国立スラバヤ大学言語芸術学部卒業後、在インドネシア日系企業での勤務を経て、日本語学校へ留学のため来日。2018年10月、株式会社久力製作所入社。