

オハイオ、インディアナ、ケンタッキー州での最新就職情報

3州における日系企業の現状

中西部や南部エリアに進出している日系企業の多くが自動車関連製造業のため、2008年後半から全般的に景気悪化に対し、勤務シフトの削減、派遣社員の契約解除、時間給社員の勤務時間削減、年俸制社員の給与カットなどによってメーカーからの減産要請に対応してきた。また、元来日本語バイリンガル人材の比率が低い製造業だが、今回の不況では今まで対象とされなかったバイリンガル社員のレイオフ・解雇なども耳にすることが増えた。このように、当地で大きなシェアを占める自動車関連製造業の不況のあおりを受け、物流や商社など製造業を取引先とする業種でも同様に景気が悪化し、2009年前半までは近年稀に見る低調な求人数であったが、2009年後半に入り一部企業が採用活動を再開させるなど、最近では企業による採用意欲の格差が拡大しつつある。

しかしながら、エントリー・レベルの人材採用は現在も引き続き低調であり、逆に企業の即戦力となるようなポジションは少数であっても引き続き求人がある。これは不況下において企業の即戦力志向がさらに高まっていることや、組織の中でも不可欠なポジションは景気の動向に関わらず需要があることを意味している。

当地におけるバイリンガル人材採用状況

当地で日本語能力を求められる職種で多いのは、営業、エンジニア、アドミニストレーティブ・アシスタントの3職種。ほかには通訳・翻訳関連職種のニーズが多いのもこのエリアの特徴である。ただし、正社員としての通訳・翻訳専任ポジションの需要は以前と比較して減少する傾向にあり、最近では景気の不透明感も手伝って、雇用期間を自由に設定できる派遣ポジションにシフトしている。その理由としては、日本からの赴任者が多様化し、英語を話す駐在員が増えたこと、間接部門の人件費抑制を考へる企業が増えたことなどが挙げられる。このような状況下で企業が正社員の通訳ポジションに求めるのは、技術的な専門知識があり高いレベルの通訳業務がこなせる人材や、通訳以外にも総務・人事や秘書、経理補助、生産管理などほかの職務経験を併せ持つ人材である。

もうひとつ最近の特徴として、各企業の現地化推進により、現地採用のマネジャー以上のポジションが徐々に増加していることが挙げられる。日本語を必要としないポジションが中心ではあるが、顧客や本社の都合により日本語能力を求められるケースも含まれており、この傾向は今後もしくは継続するものと思われる。

バイリンガルポジションに限った当地の現地の採用給与水準は、大都市と比較しても決して低くなく、逆にリビングコストが安いこと（＝住みやすさ）を考慮すれば、生活全般における満足度は比較的高い。たとえばACCRAの生計費指数調査によると、全米平均を100とした

場合のリビングコスト指数は、ニューヨークのマンハッタンでは212.1、サンフランシスコでは177.0、シカゴでは128.6という数値が出ているが、オハイオ州のシンシナティでは95.1となっており、リビングコストの安さを数値的にも裏付けている。

ほかにも日系製造業の場合は、保険や休暇等ベネフィットのよい企業も多く、これは当地での就職を希望する人にとっては朗報といえるだろう。

当地のバイリンガル人材に求められる能力

ポジションごとに求められる能力や経験とは別に、日本語バイリンガルだからこそ求められる条件をここで紹介しよう。

前述の通り、日系企業といえども当地の製造業で働く社員の多くは日本語を話さないスタッフである。このような環境下で仕事を遂行するために、まず全ポジション共通で、英語での高いコミュニケーション能力が挙げられる。とくに営業ポジションの場合、顧客の担当者が日本語を話さないことが多いので、英語による複雑な交渉を日本語と近いレベルで行えるような能力を求められる。同様に、日本人マネジメントや日本本社とのリエゾンの役割を持つポジションも多いため、日本語のビジネス文書作成能力や正しい敬語が使えること、日本的なビジネスセンスを持っていることも重要である。このように、現地のアメリカ人と日本からの駐在員、あるいは親会社である日本本社との間に立って、スムーズかつ確に仕事をこなすことが、当地のバイリンガル人材に求められる一般的な能力である。最後に意外と見落とされがちだが、異文化への適応力も重要なポイントである。当地はニューヨークやロサンゼルス等の大都市と異なりアジア人の数も少ないため、言葉以外でもアメリカ人とのコミュニケーションや独自の文化・習慣への理解が、仕事を成功させるためにも必要となってくる。

就労ビザのサポート状況について

当地においては現地のバイリンガル人材が少ないという事情もあり、以前は就労ビザのサポートに積極的な企業も多かったが、近年は永住権保持者の採用が以前より容易になったこともあり、ビザをサポートする企業数も減少気味である。しかしながら、永住権や市民権を持っていることが、就職に絶対的に有利かといえば、そうであるとも言い難い。確かに以前は永住権を持ち、ある程度英語が話せるだけで比較的簡単に仕事をもらえる時代もあったが、近年の不況も手伝って、バイリンガル人材の少数精鋭化、ポスト駐在員としてのコア人材となり得る経験や能力を求める傾向にあるので、英語と日本語が話せるだけでは仕事が見つかりづらいのが現状である。

当地の生活環境

リロケート・アメリカ社が行った2009年「住みたい街ベスト10」に、ケンタッキー州のレキシントン市が選ばれるなど、場所による多少の違いはあっても、全般的にリビングコストが安価で、教育水準が高く、勤勉な人たちが多く、安全で住みやすいエリアが多いのが当地の特徴といえるだろう。ニューヨーク、ロサンゼルス、シカゴ等の大都市と比較すれば、日本人が生活するにはいささか不便な面もあることは否めないが、それでも生活に必要な施設はほぼ揃っており、日本食レストランや日本食グロッサリー、日本語が通じるサービスなども年々増加し、日本語補習校もこの3州内だけで12校を数える。

就職活動を成功させるために

全米の失業率が10%を超え（2009年12月米国労働省発表データ）、まだまだ先行きの見えない経済状況の中で、当地でもしばらくは求人数の大幅な増加は期待できない。そこで就職活動を始める場合は、まずは日本もアメリカもこの1年で就職を取り巻く環境が大きく変化したことを理解する必要がある。その上で当地に限らず就職活動を成功させるために重要なことは、次の2点である。

まずは絶対的な求人数の減少に対応するために、人材紹介会社への登録はもちろん、個人のネットワークも含めた情報収集の幅を広げ、あらゆる方法で1件でも多くの求人情報を得るようにすること。人材紹介会社に登録して待っていれば次々により条件の仕事が舞い込んでくるような時代は終わったのである。

次に就職に関する希望条件の緩和。場所は○○、給与は○○K以上、職種は○○だけ、業種は絶対○○、○○以外の業務は担当したくない、というように多くの希望条件が付けば付くほど仕事は見つかりにくくなる。とくに当地では特定業種が多く存在し類似する職種が多いため、仕事内容も含め細かな希望条件を持つ人が少ない。だれでも仕事に対してこだわりがあることは理解するが、前述の通り求人マーケット自体が劇的に変化しているのである。このことを理解せずひたすら「自分目線」で仕事を探し続けても、よい結果が得られないばかりか、貴重な時間が無駄になってしまう。ここは少し発想を転換して「企業目線」で就職を考えてみることも必要だろう。あきらめた条件の代わりに、入社したら思わぬメリットや新しい発見があったということも少なくない。

【監修】

永岡 卓 / 人事・就職コンサルタント
クレオコンサルティング代表取締役社長

※クレオコンサルティングの詳細はP.000、000「日本語が通じる各種ビジネス」参照。