

中小企業庁経営支援部新事業促進課 課長補佐 木ノ本 知 弘

こんにちは。ただいまご紹介いただきました、経済産業省中小企業庁で海外展開を担当しております木ノ本と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は、皆様の貴重なお時間をいただきまして、私どもの事業について簡単にご紹介をさせていただきます。この留学生事業を担当しております河原、本日2名でまいりましたので、もし何かございましたら、このあとも、私どものほうにお問い合わせいただければと思います。では、資料を使いまして簡単に説明をさせていただきます。座って失礼いたします。お手元の資料ですが、今原稿を映しております、こちらの、中小企業の海外人材に関する支援策についてという資料と、もう一つ、こちらのパンフレット、2点ございますでしょうか。これらを使って説明をさせていただきます。まず、私ども中小企業庁がなぜ留学生のキャリア、就職支援を行うのかという点でございますが、もうご案内のとおり、中小企業につきましては、特に海外展開に関する人材が不足しているという実態がございます。ちょっとこちらの1枚進めてですね、2枚を見ていただければと思いますが、こちらの中小企業白書のなかで取り上げております、マーケットに基づくデータでございますが、中小企業が抱えるいろんな事業環境面の課題、リスクを聞きましたところ、非常に多くの割合で、現地人材の確保、育成、労務管理といった回答があがっております。これ、特に業種に偏りなくですね、何か物を売っていこうという企業であったり、ものづくりの企業が同じように高い割合でこの人材についての課題を抱えているという実態がございます。下のほうのグラフでちょっと見にくくて恐縮ですが、国別に見てもですね、特にどの国がということもなく、やはり地域に見ても人材に関しては大きな課題の一つとしてあがっているというのが実態でございます。私ども中小企業庁としましては、どうしても企業目線ということにはなってしまうけれども、こうした中小企業が抱える課題の解決の一つとして、なかなか新たな人材を中小企業が育成、確保していくというには、どうしても時間もお金もかかってまいりますので、まさに即戦力となる外国人の人材を採用して、企業のなかで、何より働いていただくということが有効な方法の一つではないかというふうに考えているというものでございます。ただ、そうした人材を企業側は求めているにもかかわらず、多くの中小企業ではなかなか、これまで外国人人材を採用したという、まず経験がない。それからそもそも採用しようというノウハウがない。また、それによって結果的にですが、優秀な外国人人材を確保、活用しているという経験、実績がない。そういったないものづくしと

いいですか、ないことが多いのですが、まだまだそういった中小企業においては実績がない、というのが現状だというふうに認識しております。では、実態はどうかということをお考えますと、真ん中ほどに書いているところでございますが、日本において就職を希望する学生は多い。ただし、就職している学生の割合というのは2割程度にとどまる。このあたりのお話というのは、すいません、もうすでにこれまでのセッションであったかと思いますが、一方で留学生自らが、まさにその日本と母国の架け橋になりたいというふうに考えている一方で、希望する内容の職種には必ずしも就けていない。こうした実態があるかと思えます。すいません、ちょっと前置きが長くなりますけども、こうした状況を、ぜひとも解決して、中小企業にとってこれから海外展開を目指す上で、留学生の力をお借りしながら展開していけないかというふうに考えるものでございます。三番目として今後の課題というふうに示しておりますが、まさに即戦力となる留学生とのマッチングの機会を提供すべきではないか。それから、企業にとって海外展開を担う人材として将来的には海外拠点の責任者となりうるような母国で活躍できるような人材を育成していくことが必要ではないか。それから、中小企業側にとっては、そうした人材を生かせるような研修、マニュアル等の受け入れ態勢をしっかりと整備していく必要があるのではないか。そうした問題意識を持って、我々も取り組んでいるところでございます。今年度、今日ご案内させていただきます資料につきましては、今年度が2年度目、前年度からの継続の事業ではございまして、すでに1年間の実績というものがございます。のちほど、これから申し上げますけども、これまでに、のべ参加いただいた学生数としては1万名以上、参加いただいた企業としても約2,300社、その結果、企業に内定いただいているという学生の数も500名程度という実績がございまして、この事業、本年度も継続して、より生かしていければなというふうに考えているところでございます。具体的に、では何をやるのかということでございますが、1つめくっていただきまして、中小企業海外展開を支援するために、今、申しましたような留学生と中小企業の日常的な関係づくり、そうしたなかからマッチングを図って、さらには企業のなかで人材育成定着までを一体的に支援できないかという事業でございます。こちらの資料、右上のほうにステップ1、2、3というふうに順番でふっておりますけれども、まず一番初め、初期の段階としましては、そもそも留学生に対して、中小企業に就職をするという意識づけ。大企業に関しては、ある程度の認知度もあろうかと思えますし、まあ聞いたことがあるということもあろうかと思えますが、なかなか認知されていない中小企業、ただ、非常にものづくりの分野ですとか、魅力のある企業もたく

さんございます。そうした企業についてしっかりと知っていただくこと、それから、そうした中小企業と留学生の交流の場をもつということをステップ1で考えております。具体的な留学生とのマッチングというのがステップ2でございます。そして、最後、ここが重要かと思えますけれども、マッチングしたあと、実際に社内に入って、元留学生という形になるかもしれませんが、従業員として定着をしていく。そこまでしっかりお手伝いさせていただきたいという事業でございます。取り組み事例としまして、このなかにも、ステップ1、2、3の順番に並べておりますけれども、たとえば1として企業訪問、また工場見学、実際に外国人留学生に企業を見ていただいて理解を深めていただく。そういった機会を設けたい。それから、マッチングのほうとして、留学生合同企業説明会を開催する。そして最後に、ステップ3にあたりますけれども、若手外国人従業員向けの研修を行うということで、この三つの、3本柱の構成で考えているものでございます。よって、参加いただく事業者としましては、左下に書いておりますが、どうしても、すいません、中小企業庁なものですから、対象としては中小企業、そして外国人留学生ということで、それぞれにご活用いただければという資料でございます。今、簡単に、ざっと申しましたけれども、では実際この事業は誰がやっているのか。どこに問い合わせればよいのかという点でございますが、1枚めくっていただきまして、予算としましては私ども中小企業庁のほうから、上のほうから、全国中小企業団体中央会を置きまして、事業実施団体。こちら、公募で選定をさせていただきましたけれども、全国広く、各地域別にこうした団体をお願いをさせていただいております。事業全体の問い合わせ先としまして、クオリティ・オブ・ライフさんというところがございます。また、地域別にも、やはり当然地域、地域、根を張って活動していくということが重要だと考えておりますので、ちょっと見にくくて恐縮ですが、各地域の一番上の団体ですね。太字にしていますけれども、そうした団体を担当窓口としてお願いをさせていただいております。こうした体制のなかで、地域別、また、地域間をまたぐような形も情報共有をはかりつつ、全国的に留学生の定着支援を行っていくということを行っているところでございます。もう少し具体的に取り組みの紹介をさせていただければと思いますが、今ステップ1、2、3というふうに順に申し上げました。どうしているのかという点であります。まずステップ1についてですね。ちょっと資料のほうにもございますけれども、たとえばステップ1の事業としましては、就職活動ガイダンス。まず、これも皆様ご案内のとおり、留学生の就職活動で一番ネックとなるのが、日本の就職活動に対する理解不足。システム、仕組みの問題ですとか、そうし

たことについてなかなか留学生にとっては不慣れである。就職活動のスタートの時期を知らないとかそういった問題もあろうかと思えます。結局就職活動そのものに乗遅れてしまう留学生もおります。この事業のなかでは、そうした就職活動を行う上での事前準備、方法ですとか、しっかりガイダンスを行って適正な時期に、万全な体制のもとで就職活動を始められるように指導する。そうしたガイダンスというのを一つ行っております。それから、これがなかなか好評いただいているのですが、ビジネス日本語ガイダンス。留学生が就職活動において不安に感じている点の一つとして、日本語の運用能力というのがあるかと思えます。一方で、中小企業の採用担当者の側においても、気にされている点として、日本語能力という点がございます。特に、単に挨拶というようなことのみならず、ビジネスシーンで利用できるビジネス日本語能力というのはどうなのかといった点が求められている。そうした課題がございますので、この事業のなかでは、留学生のビジネス日本語能力の向上を行う。非常に短期ななかではありますけども、行うことによって企業の求める人材像に少しでも近づけることができたらというふうに考えているものでございます。二つ目がビジネス日本語ガイダンスでございます。そして三つ目としまして、中小企業向けの外国人活用セミナー。外国人留学生を採用したいと考えておられる企業の方々が、採用におけるリスクですとか受け入れ態勢の準備、そうした不安を感じておられる方々に対してセミナーを行っております。受け入れ準備ですとか、雇用後の外国人材のマネジメント、こうしたものにフォーカスしたセミナーを行いまして、中小企業経営者、人事ご担当者への啓発を行うといったことを行っております。こうした就職ガイダンスですとか語学のガイダンス、セミナー等をステップ1のなかで行っているものでございます。一つの事例としましては、こちら、前にご覧いただいているかと思えますが、前年度の事業のなかで実施したケースでございます。こちらのように、先ほど出ました日本語の講座というようなものを、この事業のなかで実施しておりまして、敬語の基本と実践とか、自己PRの書き方といった、非常に実践的なセミナーというのをステップ1のなかで実施しているものでございます。続きましてステップ2。次に進みますが、ステップ2ではどういったことをやっているのか。先ほど、合同企業説明会について触れました。このあたり、ご説明するまでもないかと思えますけれども、各地域で大規模なものから、キャンパスの小規模なものまで幅広く開催しております。今週、たとえば5日6日にはこちら東京秋葉原ですけれども、アキバ・スクエアにて開催する大規模な合同企業説明会。約100社ほどの企業参加いただく予定ですが、こういったものもございます。全国各地で開催をいたし

ます。それから、もう一つ、そうした説明会もございますけれども、個別のカウンセリング。留学生の就職支援にあたっては、集合型の教育というということだけではなくて、やはり個別のキャリアカウンセリングも重要ではないかということで、この事業のなかでは、各地のイベントに専門のキャリアカウンセラーを派遣しまして、留学生からの個別の相談にもしっかり対応できるよう、フォローを実施しております。こうしたことが今申しました合同説明会ですとか、そうした集合の場、それから個別のカウンセリング、個々の対応の場というのをステップ2のなかでは設けております。事例としまして、また、こちら前を出しておりますが、これは昨年11月に関西大学で行った合同説明会ですね。関西大学のみならず、近隣23の大学、専門学校から留学生80名ほど参加いただいて、一方企業にも11社参加いただいたといった場ですね。中規模程度のガイダンス。こういった場を設けております。そして最後ステップ3でございます。ステップ3の柱の一つとしましては、内定者研修会というものがございます。この事業に参加いただいて内定を得たという外国人留学生を対象に、就業前の日本企業の文化ですとかマナー。それから、先ほども触れましたビジネス日本語等について研修を行っております。しっかりと就業後にもスムーズに働くことができるような知識ですとか技術を習得するということを目的に実施しているというものでございます。そしてもう一つの柱が、外国人の社員研修。日本企業で働く外国人社員、これまた入社後も日本企業独特のその商慣習ですとかマナーですとか、どうしても日本人社員に比べますとプラスアルファのいろんな努力というのが必要になってくるかと思えます。この事業のなかでは、先ほども申しましたが、単にマッチングをしてここでおしまいということではなくて、しっかりと定着支援、定着するところまでを目的としておりますので、就業後、この事業のなかでは文化の理解ですとか、日本語の研修等を開催することによって、しっかりとその企業のなかで活躍していただくためのフォローアップというのを行っております。これは非常に好評いただいております、前に一つ事例を出しておりますが、前年度開催したケースとしまして、このような場を設けております。先ほども触れました、日本語に対する関心といたしますか、ニーズが高くございますので、電話対応、ビジネスの場での話し方、ビジネスシーンで使用する日本語の使い方、こういった研修が非常に役に立ったという声をいただいております。こういったビジネスマナー講座のようなものをこれまでも開催しておりました。こちらが、ちょっと文字が小さくて恐縮でございますが、前年度の事例ですね。先ほど地域ブロック別に申し上げましたけれども、関東地域で実施したステップ1、2、3それぞれの事例、一例でございます。こういっ

た形でいろんな機関、大学の皆様にご活用いただきまして、こうした取り組みを開催してまいりました。ほんとに一部であります、引き続きこうした広い形でいろんな機会をまずは設けていただくということにつながればなというふうに思っております。こちらの皆様、もう申し上げるまでもないことかと思いますが、今ちょっと事業の面でご案内させていただきましたけれども、実際にご利用いただいた企業さんの声ですね。何がポイントになって、留学生、外国人材の活用をするに至ったか、成功に至ったかといった点をちょっと簡単に、2枚ほどのスライドでまとめさせていただきました。簡単に申し上げれば、左上に書いておりますけれども、これは仕事の進め方のポイントですね。暗黙の了解で仕事を進めないで、ストレートに指示をするということが一つのポイントではないでしょうかということで、こちらの企業様、従業員12名のベンチャー企業でありまして、この事業の前から、8年ほど前からですか、留学生を活用されておられるという企業であります、前年度、この事業を通じて1名採用されたというところでございます。なかなかベンチャーの企業ということもあって、人材確保そのものが難しい。一方で海外展開等も考えると留学生というのは非常に魅力的ではないかというようなところで、実際に採用活動に至ったと。このなかで、今触れましたようなポイントがございましてけれども、日本人の独特の文化といいますか、当然のことだからいちいち言わなくてもわかるだろうというようなことではなくて、しっかりと指示をするということが重要ではないかというのを感じながら、一方で、守るべきルールというのを最初にきちんと示すことも必要ではないか。そういったことをこの事業を通じて感じながら、留学生を活用されているという企業でございまして、一つの事例としまして、こうした形でご案内をさせていただきました。もう一つの事例でございまして。こちらの企業も、決して初めて留学生を採用したというところではなくて、以前からすでに現在3名、元留学生を含む外国人社員がいらっしゃる沖縄の企業でございまして、この方がおっしゃっているのは、日本人社員にも外国人社員受け入れのための教育をということで、単に今、申しましたような研修ですとか、留学生向けのものというのにはございまして、受け入れ側となる日本人社員のほうにも、外国人社員と働く際の注意事項等をしっかり伝えていく。双方で気持ち良く働けるような環境づくりが大事ではないかといったことをおっしゃっております。そうした、頭のなかでは理解できてなかなか本業がお忙しい、特に中小企業さんの場合そこまで時間もお金も割くことができないという方が多くいらっしゃるかと思います。そうした方々に、まさにこうした事業を活用いただいて、先ほど申しましたような、一緒に働く上での日本文化の理解ですとか、コミュニケ

ーションの方法ですとか、そうした社内での教育について活用いただいたと。このなかでも、なかなか実行できなかつた点をこの事業のなかでやってもらったといったことで、感謝いただいているというケースでございます。まさに、今、申しましたような、頭のなかではわかっている、こういうことは必要じゃないかというふうにお感じの方はいらっしゃるかと思いますので、それをマッチングのあとを含め、フォローアップという形で活用いただくというのは一つの手かなと、ご案内をさせていただいたものでございます。最後のスライドになりますけれども、今、いろいろと申し上げました件、ぜひ、本日、このページだけはぜひ覚えて帰っていただければなと思っております。留学生就活ナビというふうに書いてありますが、留学生の就職支援に特化したナビシステムでございます。先ほども申し上げました、全国各地でいろんなイベントを行っておりますので、各地の開催イベントの情報ですとか、一方、中小企業の求人情報等をこのサイトを通じて随時発信をさせていただいております。こちら、上の囲みにありますとおり、日本で就職活動を行う外国人留学生、それから大学等の教育機関、直接的には留学生を支援されておられる部署の方々、それから外国人を採用しようという中小企業さん。そして日本企業で働く外国人社員、ここでは入社3年未満の外国人社員というふうにさせていただいております。こうした4者をこのナビの利用対象者というふうにとらえまして、あらゆる情報を無料でご提供させていただいております。この真ん中ほどの、ちょっと見にくいかと思いますので、同じ情報をこちらのパンフレットのほうにも載せております。こちらでもまたご覧いただけるかと思っておりますが、外国人留学生に対しましては、企業の求人情報ですとか、それから説明会、ガイダンス等のイベントについての情報、それから就職活動に向けての学習の機会、そういったものをご案内させていただく。大学については、就職活動についての情報の提供、それから企業、その逆ですね。企業説明会、交流会の場の情報ですとか、留学生側の情報について、そして外国人社員に対しては、先ほど申しましたようないろんな学習の機会ですとか研修の機会、そうした情報をこのサイトを通じてご案内をさせていただいております。いろんな形での研修の機会というのがございますので、必ずしもどこかの場に行ってお参りいただくということのみならず、就職活動の準備対策講座といったものですとか、ビジネス日本語の講座などに関しましてはeラーニングのページも設けてございます。すべてこうした情報につきましては無料で提供させていただいておりますので、ぜひ一度、今日お戻りになられる際に、一度このページについてご覧いただければ幸いです。今、申しましたページ、今月中に400社程度を掲載することを目標としておりまして、こ

の秋までには全体で 600 社程度掲載することを目ざしております。今申しましたような求人情報では、留学生の採用数ですとか勤務地、留学生に関心ある情報などにつきましても掲載していきたいというふうに考えております。そうですね、ほかには、このシステムに関しましては、4月下旬に仮にオープンをしておりますが、ちょうど昨日 6月 2日に本格的なオープンを行ったというところでございます。先ほどのチラシの、開いていただいて右下のところですね。ちょうど右下、小さい字ですけども、留学生向けコンテンツについては 6月 2日から順次提供開始、本格運用を開始したところでございます。いずれにしても、今、申しましたような機会、場をご活用いただくには、まずこのサイトを通じて留学生の方々、企業の方々、大学の方々皆様ご登録をいただくという必要がありますので、ぜひ一度、まずは今すぐに活用の予定がないとしてもまずご登録いただければと思います。すいません、少し話が長くなりましたが、冒頭申しましたとおり、中小企業にとっては、いろんなノウハウがないといった面がございますし、留学生から見ても中小企業といえば、よくは知らない、何をやっているのかよくわからないといった面があるかと思えます。ただ、留学先の愛着ある地元での就職ですとか、あるいは母国出身の先輩がいる、比較的アットホームな雰囲気企業ですとか、そもそもなかなか知られていないものの、中小企業としての魅力というのはぎっしりあるというふうに考えております。まさに日本のものづくり、あるいはサービスの基礎とも言えるような中小企業にもぜひ目を向けていただいて、留学生の力を日本の中小企業のなかでぜひ発揮していただければというふうに思っております。ぜひ先ほどのサイトをご活用いただければと。まず第 1のステップとして、こちらのサイトから登録いただければ、すいません、ちょっとしつこくて。ぜひどうぞよろしく願いいたします。長くなりましたが、私の説明は以上とさせていただきます。」

(以下、質疑応答)

大学担当者 「留学生就活ナビってというのは、これは冠についているとおり、中小企業限定ですか。」

木ノ本氏 「はい。さようでございます。大変申し訳ないのですが、私ども中小企業庁の取り組みとしましては、中小企業に限定をさせていただいております。」