



事例から学ぶ!

英語人員や

人手が足りなくとも

シンプルに

米軍ビジネスに

参入する方法

非売品

**DUE TO TOP SECRET TIP,
NO UNAUTHORIZED THIRD
PARTIES ALLOWED
THIS CONTENTS
DISCLOSURE ...**

このたびは

「事例から学ぶ! 英語人員や人手が足りなくてもシンプルに米軍ビジネスに参入する方法」

をご覧ください誠にありがとうございます。

【著作権について】

ここにある内容はすべて【米軍ビジネス実践会】2021©を主宰する合同会社アルファマーケティングソリューションに帰属します。

ここに記載のある内容、データを無断に複写、掲載、転載を固く禁じます。

いかなる手段、電子又は機械上の無認可の使用、共有、複製または販売は固く禁じられています。出版元からの文書による明確な同意がない場合は、本書のいかなる部分も複製はできません。

ここで紹介している内容は、あくまでも個人の見解であり、確実性を保証するものではありません。よって法的にここに記載のある内容に関しての第三者による行動には法的責任を有さないものとします。

ただし一つでも書かれている内容を実行することで、現在のあなたの会社の米軍ビジネスの状況を改善させるきっかけになることは保証します。

はじめに

米軍ビジネスに限らず、建築や飲食、サービスなど様々な分野で人手不足が深刻化し、人がいないという理由で普通に取れる仕事が取れないなどビジネスに深刻な影を落としていることはご存知だと思います。

人は企業の宝ということはよく言われていますが、

募集をかけても人は来ない、

例えば面接に来てくれたとしても面接を辞退されたり

人材は気づけばどんどん会社から抜けていってしまう。こんな状況が続く状況だと思います。

人材不況という言葉もあるくらい、どの業界でも人手が足りないと呼ばれる世の中です。

ビジネスチャンスを手不足という深刻な理由で何度とあきらめたことと思います。

米軍とビジネスを始めるのであれば英語要員を確保することが重要なのですが、

ただでさえ、人材不足なのに英語要員を見つけるなんて非常に厳しい状況だと思います。

今回の特別レポートでは人材不足が深刻な状況でも、米軍ビジネスに参入し、プロジェクト現場で作業員が足りない中頑張っている企業の事例と人材不足の世の中でいかにして人材を集めプロジェクトを進めていくかのヒントをまとめてみました。

この内容を参考に米軍プロジェクトを獲得するために行動をとってもらえればきっと人材不足に悩まず、米軍とのビジネスを進めることができるようになるでしょう。

事例Ⅰ：人手不足でも英語要員と作業スタッフを雇った従業員 5 名の機械設備企業

横須賀の海軍基地で機械設備企業を営む企業 B 社は従業員が 5 名という小さな会社です。

その企業は基地内の各施設の非常用発電機のメンテナンスを請け負う契約を持っています。

20 か所あるディーゼルエンジンの発電機をメンテナンスをたった 5 名で行うのは非常に困難ですが、作業スタッフを付き合いのある企業から 4 人トレードし、発電機のメンテナンス作業を行っています。また英語要員は実際に企業で直接雇わず、フリーランスの英語要員として通訳と翻訳が必要な場合に会社に来てもらい時間給で雇う契約を交わしています。

事例Ⅱ：本土系大手建設会社にならう人材不足解消方法

建設系ではよくある形態ですが、プロジェクトの指揮系統だけは元請け、実際プロジェクトの作業は下請け企業に担ってもらう【完全アウトソーシング】型。

あなたもご存知かもしれませんが建築系の会社では、基礎から構造物、電気機械、通信上下水道など多くの作業をプロジェクト進行中同時に進めて完成させるために多くの企業が協力企業として参加します。

それらの各作業の指示、段取り、米軍側、協力企業とのスケジュール調整や交渉、書類作業を元請けが取り仕切る。

プロジェクトが無事終われば各作業を担う企業との契約は終了。

手っ取り早く英語要員を見つける方法

英語要員はそう簡単には見つからないのはあなたもご存知のはずです。ハローワークや就職雑誌で募集をかけてもそう簡単にはやってきません。例え面接にやってきたとしても類化で就職先が見つかったなどと辞退されることもよく起こります。そういう場合は、手っ取り早く見つける方法としてここにいくつかの方法をご紹介します。

1) 人材派遣会社

一番オーソドックスですが、英語要員を専門に人材を派遣してくれる会社は必ず存在します。それらの企業に英語要員として通訳もしくは翻訳ができる人材を派遣できるかどうかを問い合わせましょう。直接あなたの企業が雇う場合の人件費は高額になりますがプロジェクト期間や入札案件の情報収集や応札案件が見つかった場合の必要な期間だけで雇うことができます。おおよそ月単位で人材を利用することができます。

2) 翻訳/通訳の専門企業

上記の例とは似ていますが、翻訳/通訳が必要となった場合のみ専門の通訳・翻訳を依頼します。一定期間人材を雇い入れるなどを行う必要性はなく要所要所で必要に応じて時間対応で利用します。なので人材派遣会社のように1カ月単位で人材を派遣してもらう必要はありません。

3) フリーランサー

全国にはフリーランスで通訳/翻訳をしてくれる自営業の方が大勢います。それらのフリーランサーを専門にしたサイトがネットで検索知れば多く見つけることができます。それらのサイトを利用して仕事の依頼をして通訳・または翻訳の依頼をします。それらサイトで掲示板など仕事の内容を記入して募集をかけます。でこの場合出来高制やギャラの設定を行えばそれぞれが案件に対しあ

なたへコンタクトしてきます。いくつかのコンタクトがあればあなたの条件に合った人を見つけることができます。

4) 他社から人材を借りる

現在コロナ禍のただ中で一部の業界が売り上げがたたなくて廃業を決める企業が相次いでいます。その業界は【観光業】。観光業界はインバウンドビジネスに参入している企業が非常に多く、それらの企業は外国語が堪能なスタッフがたくさんいる業界でもあります。それら企業の直接コンタクトを取ったり、観光業界を介して人材を一定期間借りれないかと聞いてみましょう。きっといくつかの企業から要請に応じてくれる企業が見つかるかもしれません？

素早く作業スタッフを見つけ人材不足を補う方法

特に労働集約型である建築業界やメンテナンス業界、清掃業界などでは人確保が厳しい状況で労働力を提供して対価を得る業界に人が集まりにくくなってきています。そういった状況では募集をかけて人材を発掘するには非常に機関がかかるうえ、人材獲得の競争が非常に激しくなっています。そういう場合はこれからお話する方法で人材を確保するのも手です。

1) あなたの知り合いの会社から人材を借りる

建築業界に限らず、業界での人のつながりはあなたの救世主となってくれます。

あなたが一定期間または特定の時間だけ人材を借りるという方法です。先ほどの事例 I でもお話した企業は、作業に足りない人員をあるときにだけ知人の企業を通して使わせてもらっています。どの会社も人手不足で人を貸すほど余裕はないというかもしれませんが、いくつかの企業に問い合わせればきっと人手を提供してくれる企業を見つけることができるでし

よう。

2) SPC を作って人員を確保する。

SPC とは特定目的会社のことである一定の目的のために存在する企業体のことを言います。建築系では大規模プロジェクトを行う際 JV とよばれるジョイントベンチャーという合意を結びプロジェクトを進める方法が一般化しています。通常の JV といえば、現地の建設許可が必要な案件の場合に本土系企業が地元の会社と提携したり、資本を二社以上の企業が提供し出資比率に応じて利益を配分します。人材が足りない場合、人材が豊富な企業と提携関係を結ぶことによりあなたの会社に足りない人材を提供しプロジェクトを進めるやり方です。大がかりですが、プロジェクト進行中の人材を確実に確保ができる反面、運営費用にコストがかかるのでじっくり計画を練り誰と手を結ぶのかを考えていかなければなりません。米軍機以内の建設系プロジェクトでは現地企業や本土系企業が米国資本と JV を組むのは人材確保するためと現地企業の建設許可を利用するため、履行ボンドの保証枠の問題で米軍プロジェクトを取りたくても取れない地元企業が案件獲得のために動く方法です。

3) 協力企業にお願いする

上で述べた 1 の方法と似ていますが、少し異なる方法です。プロジェクトに必要な作業ごとに応じて完全に作業を協力企業にやってもらうようにする方法です。建築企業系がよく行う【完全アウトソーシング】型です。基本プロジェクトの進行はあなたの会社が務め、実働作業はすべて協力企業に依頼する方法です。建設系の企業では一般的な手法ですのでプロジェクトの規模や作業量に応じてこの方法を利用するのも選択肢に知れておくといいかもし

れません。ただし作業人員を使う場合、外国人のスタッフがいるかどうかの確認をするよう注意しましょう。というのも出身国によってパスが発行できない場合があるからです。特定の国のスタッフは基地内の入場規制があります。例：ベトナム、中国、台湾、ネパール、イランなど…。

3) フィリピン人コミュニティにコンタクトを取る

ここ沖縄に限らず、米軍基地のある都道府県の基地内ではフィリピン人の軍属や基地内従業員がかなり多く存在します。英語圏の国ではないですが、英語教育の発展していて、人件費も比較的安いという理由で多くの企業がフィリピン人を雇っている例を多く見てきました。彼らは場合によって日本語も話せて英語も話せる人々である場合があります。彼らも外国である日本には【コミュニティ】が必ず存在し、それらのコミュニティを通じて人材を探します。しかも入場規制のある国ではないためパス発行にも何ら問題はないです。(もちろん犯罪歴のある人物は不可)

横のつながりの強いのがアジア系の人々。彼らのコネクションを使って探してみるのも一つの手段です。

まとめ

英語スタッフ、作業スタッフをプロジェクトに合わせて集めるといとなると現状のジョイン材不足の中見つけるのが難しい場合、あなたの会社の「外部の力」を利用することも一つの選択肢になると思います。普通にあなたの会社に人材がやってくるのを待っているのも非常に長い時間がかかります。

その間にあなたが得るべきだったチャンスが手からこぼれてしまっはといった何のために会社を営しているのかがわからなくなってしまう循環に陥ります。業績が悪くなるなんて悲しい話はありません。取れるチャンスは確実に取る体制づくりも大切ですが、人がいないという理由だけでせつかく売り上げを上げる機会を逃さないようにするために外部であなたの会社に代わりに仕事をやってくれる人を探す選択肢を検討してもよいかと思ひます。

米軍ビジネスを進めるための人材を見つける方法について

質問や疑問点があればこちらまで

info@alphamarketing.co.jp まで

米軍ビジネス実践会

主宰 前盛達司