

ニッキン米州特報

編集：Japan Financial News · C:Japan Financial News 2001 Tel: 212-679-0196 Fax: 212-679-0074

発行：NIKKIN America, Inc. 445 Fifth Ave, Suite 27-D, New York, NY 10016 Tel: 212-679-1803 Fax: 212-684-2167

2001年2月19日、第407号

トップに聞く マックス・コンサルティング・グループ 名倉 学 社長

「包括的な人事コンサルティング業務を」



日本の景気が悪くなりつつあった93年頃に、若手駐在員を現地採用に替える動きがあり、それを機に退職、家内が米国籍のこともあり、米国で基盤を築こうと決心し、今の会社を設立した。最初の

半年ぐらいは苦しかったが、当時40行を越えていた地方銀行が主要顧客で、3年目から軌道に乗ってきた。地銀が30~40%占めていた時期もあり、今昔の感にたえない。

社員は10名で、うちコンサルタントは5名、そのなかに日本から採用した金融専門担当者もいる。LA、ワシントン、トロント、シカゴ、メキシコに業務提携先があり、東京には連絡事務所を置いている。常時160~170件程度のオープン・ポジションを持っている。ニューヨークでは新卒者は多いが職務経験者が少なくなかなか埋められないのが実情。最近ではテキサス、トロント、ハワイ等での求人も増加しているが、求職者が少ない。全業種を加えているが、取り扱いの半分は銀行中心の金融。

日本の人材会社での営業、マネジメントの経験を生かして、採用だけに止まらず、採用から解雇までトータルな人事コンサルティングを行なっている。米国大手人材コンサルティング会社と提携し、採用後のフォロー・ディスクリプション、教育、報酬、労働法上の問題対応など、日系企業の抱える人事問題を的確に解決することもでき、カリフォルニアでは最大規模の人材を擁している人材の総合コンサルティング会社と自負している。業界で初めて導入した個人の身元調査システムで、面接時の各種テストに加え、求職者のスクリーニングを強化、顧客に信頼される人材の紹介ができるのも当社の特色の一つ。また、4年前から、メキシコのTGM社と提携し、同地の日系企業に人事管理システム販売の窓口となっている。

今年からの新企画として、IT、金融、会計、

商社など日本でスペシャリティーのある人材会社との提携を増やし、日本に帰国する人を前もってやる業務の拡大、強化を図って行く。米国基盤のマックスが日本へのビジネスを始めたのは、帰国者の日本での転職が増えてきたため、ジャパン・キャリア・デスクを新設した。帰国者の転職の理由は、最近では保険、銀行など不安を感じてというのが多いが、責任の違い（日本に帰ると歯車の一つ）、米国と関係ない部署に行く、文化的ショックなど。

帰国に際して米国で働きたいという駐在員も月10~20名いるが、問題は「給与と給与」。採用する企業が必要とする職務経験、能力があるのか、希望給与とのミスマッチも多い。給与の関係では、日本で外資に行く給与が倍になるとの幻想があるようだが、これも同様のこと。転職の実態を十分把握、研究する必要があるという。米国経験者の陥り易いのは、身につけたアグレッシブさは必ずしも評価されないという。転職で成功している人は概して穏やかな性格が多いとされる。米国の大手インバスター・バンクなど外資でも性格重視のところが増えているという。

日本の人材マーケットの目先の動きとして、昨年は外資金融、IT企業の大量採用があり、それ以外の企業にも広がったが、米国の景気後退の余波を受け採用控えが若干出てきている様子。日本からの求人は20歳代後半から30歳代の指定があるという。嫌われるタイプとしては、スキルがないのに要求（給与）の高い人、英語力だけに頼ろうとする人、フランク・イングリッシュを話す、ズル間違いの多い人等という。

帰国の辞令が出たら転職を考えようと思っている人は、早めに対応すること、駐在員との給与水準の違いを十分認識することが重要とアドバイスをしている。

【プロフィール】1962年12月生、兵庫県出身、85年関西外国語大卒、NY州立大交換留学生、85年11月テネシー・センター（現在のババ）入社、88年11月ババLA支店、90年1月ババNY支店長、94年7月マックス・コンサルティング・グループ設立、社長】