

2024 年 3 月 29 日

## 株式会社ジェイテクトノースアメリカ・インターンシップレポート

インターンシップとは、在学中に短期間、給料をもらいながら会社で仕事を体験することだ。私は 2022 年の夏にトヨタグループ子会社の株式会社ジェイテクトでインターンシップを務めた。5 月 9 日ー7 月 29 日にかけての 12 週間、合計で 480 時間、社員と同じようにフルタイムで働いた。供給管理部に配属され、物流に関する仕事を中心として様々な業務をこなした。その他、翻訳の仕事を定期的に任せてもらった。以下、株式会社ジェイテクトの会社概要とインターンシップでの経験を説明し、その分析を行う。

### 会社概要

株式会社ジェイテクトは自動車部品メーカーとして日本を中心に世界中でビジネスを展開している。製品はベアリング、パワーステアリング、電子制御機器、工作機械を製造し、自動車メーカーなどの OEM に販売する一方、小売店にも販売する。トヨタグループに入っている所以日本国内ではトヨタをはじめ大手

自動車メーカーに販売し、海外では中国やアメリカに積極的に輸出している。連結 2022 年度の売上は 1,678,146 百万円で単独で 695,275 百万円だった。世界中で株式会社ジェイテクトは約 46,000 人を雇用している。資本金は 45,591 百万円だ。

株式会社ジェイテクトは 2006 年にベアリングメーカーの光洋精工株式会社と工作機械メーカーの豊田工機株式会社の合併において設立された。光洋精工株式会社は 1921 年に創立され 1958 年に米国進出した。一方、豊田工機株式会社は 1941 年に設立され 1977 年に米国に進出した。技術性が高い 2 企業が合併し、競争力の高い株式会社ジェイテクトが誕生した。2006 年以降、ジェイテクトは世界のトップ自動車部品メーカーとなった。

ジェイテクトは企業理念が複数ある。まずは、会社はビジネスを「地球のため、世の中のため、お客様のため」として考える。この方針に従い、サステナビリティ・CSR・環境のことを重視している。さらに、「安全第一・品質第二」の方針で顧客の信用を得ている。同時に「絶え間ない改善」に基づいて安価で良質な商品を販売するようにしている。

## インターンシップ

私がインターンシップを行ったのは株式会社ジェイテクトの子会社であるジェテクトノースアメリカで、米国サウスカロライナ州グリーンビル市に位置する北米本社である。そこで供給管理部に配属され、業務を行った。インターンとしての主な仕事は製品のパッキの調整をするのに加え、取引先と連絡を取った。同時に、資料の翻訳や供給管理システムの整理など、様々なタスクを請けた。以下、その経験について詳しく話す。

面接を受けにはじめて事務所に行った時、強い印象を受けた。事務所はクレムソン大学の CU-ICAR (クレムソン大学自動車国際研究センター) にあり、そこにはジェイテクトだけではなく BMW の IT の事務所やクレムソン大学の自動車工学施設も入っている。そのため社員と学生が会う機会も多く、交流と教育の重要な拠点となっている。事務所は2階建てのビルで1階は研究室、2階は事務所に

なっている。私の仕事は物流に関係しているので2階で仕事をしたが、時に1階の研究室を訪れて製品について研修を受けることもあった。事務所内には日本人の駐在が20人くらいおり、職種はエンジニア、営業者、生産管理者など多岐にわたる。インターンシップの間、駐在の日本人と交流し、人脈を作ることができた。日本人と話すことで、自分の日本語の上達にも役に立った。

インターンシップの一日目は上司のピーターさんからジェイテクトの作業と供給管理の方針を中心にして研修を受けた。ジェイテクトの供給の流れは次のようになっている。まず、アメリカ国内か日本の工場で製品を製造する。次に、倉庫に配送する。最後に、取引先に製品を届ける。この流れは一見簡単に見えるかもしれないが、ジェイテクトは製品を何百も製造する。これらすべての製品の供給を管理するのは容易ではない。供給を整理するため Oracle というソフトウェアを使用し、製品の数と現在位置、そこからどこに送るか等、様々な情報を見ることが出来る。研修には他のソフトウェアも紹介してくれたが、Oracle を中心に仕事をした。

最初に請けた業務は製品の Karton の個数の問題を解決することだ。工場が製品を Karton に入れる数と取引先から請求される数が合わない場合があり、倉庫で包装をし直さなければならない製品があった。倉庫側にとっては時間の無駄であり、非常に効率が悪い。例えば、工場が毎月製品 X を取引先 Y のために 1000 個製造して、20 個ごとに個別の Karton に詰める。しかし、取引先 Y は製品が 15 個入っている Karton を注文する。そのため、取引先に製品を送る前に倉庫で社員が 20 個入り Karton を 15 個入り Karton に詰め直さなければならない。この問題を避けるために工場と客先の注文の数を調整するのが私の業務だった。私はまず、Oracle で工場と客先の注文の Karton に詰める製品数を調べ比べた。それらを確認して合っていない製品を指摘した。その後、工場に客先が要求する Karton の入り数と合わせるように伝えた。この手順で米国と日本の工場から情報を得て英語と日本語を使う機関となった。このように入り数の調整が必要な製品が多く、インターンシップの最後までこの仕事は続いた。

入り数調整以外にも様々なタスクがあったので、紹介する。まず、資料の翻訳を任せられた。資料というのは、研修で使われるパワーポイントや工作図面

などで、これらを日本語から英語に翻訳した。単語に慣れていなかったので工作図面の翻訳は特に難しかったが、段々できるようになって色々勉強になった。そして Oracle などのシステムで情報を整理をしてわかりやすくした。

ジェイテクトは仕事とは別にクラブがあり、私は日本人とアメリカ人の交流を促進するために日英会話教室を開催した。このクラブで、私は駐在の日本人に英語を教える一方でアメリカ人に日本語を教えた。インターンシップの期間はたった3ヶ月間だったので、行うことが多くなかったが来てくれた人は非常に楽しそうだった。

## 分析

インターンシップを通して貴重な経験を積むことができたが、社内では様々な問題が発生した。以下それを詳しく紹介する。

まずは日本人とアメリカ人との間で色々なコミュニケーションの問題が発生した。特に会議で日本人が英語が聞き取れず、内容が分からないまま会議を終

わらせるということが多くあった。なぜそんなに聞き取れないのかというと、日本人の英語力が低いからだ。EF English Proficiency Index によると 113 か国の中で日本は英語力で 87 位に位置する。そのため、社内での英語教育を重視することは大事だ。しかし、英語力だけではなく文化の違いが混ざることもあり、そうすると日本人とアメリカ人の間のコミュニケーションはさらに進まなくなる。

例として、駐在の日本人である A さんとアメリカ人のマネージャーの B さんの会議に私が出席した際、A さんは会議の後で私の所に来たり連絡したりして B さんが何を言っていたのかと聞いてくることがあった。A さんは B さんの言葉が速くて理解できないと言ったため、私は「B さんに聞いたら」とか「会議中ゆっくり話すようお願いしたら」と言ったが、A さんは目上の人にそのようなことを言うのは失礼だと考え、言いたくないと答えた。アメリカ人の私からすると、相手がそういうお願いをしても何も失礼だと思わない。逆に、相手が自分の言葉が分からないままになる方が問題なので、理解してもらうことを優先すべきだと思う。

このケースから、コミュニケーションの取り方に対する文化の影響が大きいことが分かった。日本人は相手の気持ちや「空気を読む」ことを大切にするので、問題が起こった場合、それを直接伝えるのは失礼だ、特に上司に対しては言葉遣いに気を付けるべきだと考える。一方で、アメリカ人は「空気を読む」よりも、何か問題があったら直接言ってもらいたいと考える。Bさんはゆっくり話すようお願いされても全く失礼と思わず、相手の立場が分かってコミュニケーションができるように助けると思う。しかし、日本人のAさんにとっては失礼なことなので何も言わないで済ませようとする。このように、言語の違いによってコミュニケーションに問題が起こり、さらに文化の違いによってその問題に対する簡単な解決方法が見つからないというケースが見受けられた。この例から、海外進出をより効果的に進めるためには、言語力に加えて文化の知識が必要だということが分かる。

今回のジェイテクトでのインターンシップでは、日系企業で働く経験を得ることができ、大変勉強になった。物流や営業をはじめ、ビジネスの戦略や海外進出の仕方など、多様なビジネス方針に触れ、視野が広がった。人とのつながり



を築く方法も学ぶことができ、実際に就職したら自信を持って仕事をスタートできるようになったと思う。ジェイテクトだけではなく、様々な企業が文化の違いというハードルを抱えている。私はそのことを重視し、日本とアメリカの間のビジネスを繋げることの手助けをしたいと思う。

## 参考

株式会社ジェイテクト. (2024, March 21). 株式会社ジェイテク

ト. <https://www.jtekt.co.jp/>