

## 人が変える 地方創生

サーキュレーションに登録するプロ人材の中には、培ったノウハウを生かして複数の企業で支援を行う女性も多数いる。求人広告大手で長年企業の採用活動を支援してきた伊藤華代さん(45)は、独立後、そのノウハウを地方企業の人材難解決に生かしている。

ある地方のメーカーもその支援先の一つ。同社では、店舗拡大のため販売スタッフを大々的に募集していた。詳しい商品案内や実演ができる自社販売員の存在は、売り上げを大きく伸ばすための鍵。さらなる成長のため多くの人材を必要としていた。

「採用課題は事前にある程度予測できる」と話す伊藤さん。

## 「地元の生活者目線」で人材難を解決

「企業力にあわせて応募数確保の手法が見いだせていない」「複雑な選考プロセスで応募者が敬遠してしまう」という共通した課題があるそうだ。

特に店舗数が急拡大している企業ではこうした現象が起きがち。年に1人採用するのと100人採用するのでは方法論がまったく違う。本来は店舗数の拡大に合わせて採用プロセスも変えていくべきなのだ。

必要母数を確保するために、伊藤さんはまず地場の生活者の志向をリサーチする。応募が集まらない求人には、地元の人材が「ここでは働きたくない」と感じる理由が必ずあるのだという。「地元を出たくない」と考えている人が大多数だっ

たり、「仕事だけが人生のメインではない」という価値観の人が多かったり。そうした志向を理解し、働く人の場作りと事業発展を同時に実現するための人材配置を企業とともに考える。

面接場所が遠い、面接回数が多いなど、面倒で複雑な選考プロセスも応募者を集められない要因となる。しかし、社内で長く運用されてきたワークフローを変えることは簡単ではない。

そのため伊藤さんは、採用面接や実務を担当する社員と密にコミュニケーションを取り、「どのプロセスならすぐに変えられるか」を見極める。地方企業との物理的な距離を埋めるべ

く、さまざまなコミュニケーションツールを駆使して関係性を築いている。

こうした企業支援の一方で、伊藤さんは「働く人たちが非正規雇用を本当の意味で活用できるようにしたい」と考えている。労働時間に制約がある人たちが働く場を探す際には、さまざまな雇用形態の中から自分に合ったワークスタイルを選ぶことが大切。今後は家族の介護に時間を割かれ、フルタイムで働けない人が急増することも予測される。

地方で頑張る事業会社の採用を支援することは、より多くの人に柔軟な働き方を提示することにもつながっているのだ。



山口 征人

やまぐち・まさと サークュレーション執行役員、経営戦略本部長。1981年生まれ。慶應義塾大学大学院理工学研究科を修了後、総合人材サービス大手を経て、2014年サーキュレーション創業に参画。ビジネスプロフェッショナル約2000人超に直接インタビュー、個人の強みを生かしたコーディネートを実施。「新しい働き方」実現に向けて邁進。