

板金・特殊機械・印刷成形の3部門を核とし、ニーズに応える製品づくりへのチャレンジを続ける宏和工業(株)(本社三重県四日市市)の工藤和彦代表取締役と、幹部人材紹介や事業承継などを支援するヒューレックス(株)(仙台市青葉区)の浅野有史金融機関サポートセンター営業開発部長が対談。幹部職員の高齢化が進む中、三十三銀行との連携で次世代につながる即戦力人材を採用するに至った経緯について話を聞いた。

**浅野** 貴社の事業内容について教えてください。

**工藤** 弊社は「自動販売機部品のプレス板金加工」「工作機械用リキッドチューナーの製造」「プラスチック成形加工と各種印刷」の3部門で営業し、本社を含め四日市市内に2工場、営業所は県外に4カ所あります。リキッドチューナーは大手工作機械メーカーを中心に業界3位の販売シェアを有し、自社開発から製品化まで厚い信頼を得るまでになりました。他の2部門は大手自動販売機メーカーとの取引が50%を占めています。

た。積極的に採用を行っている背景について教えてください。

**工藤** 高齢化や少子化など社会構造の変化に伴う労働力不足は、弊社においても深刻な課題となっていました。特に幹部職員の多くが60歳を超えており、企業成長や次世代への継承という点を鑑みると人材確保は急務という状況でした。もちろんハローワークなどで募集は継続してきま

したが、経験やスキルという壁は予想以上に

強固なものがあり、長く苦戦を強いられていました。そんな時、三十三銀行からヒューレックスさんをご紹介いただき、御社の担当者と打ち合わせをし、求める人物像についてすり合わせを行いながら採用活動を行った結果、5名を採用することができました。

## レビキヤリを活用し幹部人材を採用

**浅野** その中の1名は幹部人材ですね。採用を決めたポイントを教えてください。

**工藤** 私どもにとって、とても重要なポジションでした

が、十分な経験値を持つ方があったのが決め手です。それに人柄もよかったです。現在は入社して3カ月が過ぎたところですが、既に韓国や中国での



ヒューレックス(株)  
執行役員、営業開発部長

浅野 有史 氏

あさの・ゆうし 1963年生まれ。宮城県石巻市出身。東北学院大学卒業後、山一証券(株)入社。未公開企業の上場支援などを行う。その後、ヒューレックス(株)金融機関サポートセンター営業開発部長。マリッジ(株)あわせ部部長を兼務。

打ち合わせに同行してもらったなど、即戦力として活躍いただいています。

**浅野** 今回は「レビキヤリ(地域企業経営人材マッチング促進事業)」を活用した採用事例となりました。実際に活用された感想をお聞かせください。

**工藤** レビキヤリに給付金制度があることは正直知りませんでした。今回は上限の500万円を受給することができました。レビキヤリは本当に良い制度で、我々中小企業にとってはとてもありがたいことです。しかしそれ以上に、スキルも経験も豊富な人材をご紹介いただけことが最良だったと思います。これも地元の金融機関より、人材紹介のご提案をいただいたことで、レビキヤリですばらし

いご縁につながったと感謝しております。

**浅野** レビキヤリはスタートから3年を経て、登録求人数・登録者数(大企業人材)ともに年々増加しています。国の総合経済対策にも明記され、持続的・構造的な賃上げを実現するための「三位一体の労働市場改革」を推進する重点施策の一つとして位置づけられました。全国の地域金融機関(銀行、信金、信組)よりレビキヤリについての問い合わせが急増しており、これから多くの金融機関がレビキヤリに参加してきます。今後はこれまで以上に、大企業所属の優秀人材と地域の中堅・中小企業のマッチングを国が推進していくことになり、貴社のようにレビキヤリを活用して優秀な人材

# 幹部承継

※レビキヤリは、大企業人材と地域の中堅・中小企業を地域金融機関がマッチングすることを目的に、地域経済活性化支援機構(REVIC)が運営する人材プラットフォーム

# 地域金融機関と連携し、「レビキヤリ」を活用して幹部承継を実現

宏和工業(株) 代表取締役 工藤 和彦氏



## 宏和工業(株)

代表取締役

### 工藤 和彦 氏

くどう・かずひこ 1955年生まれ、名古屋商科大学を卒業後、1978年に北伊勢野信用金庫入庫。2009年4月に同社に専務取締役として入社。同年12月に代表取締役役に就任（現職）。

つ人材を配置することで、成長とともに難しくなりがちな意思疎通という課題にも柔軟に対応できると思っています。何といたって人もこそ財産。しかし中小企業の多くは人材紹介

その経験を踏まえ、仲人役として入社後もサポートしたり、またその状況を企業さまにフィードバックするなど、転職された方が長く定着し、活躍いただける環境づくりにも取り組んでいます。

浅野 私どもは、最も製品を販売している特機事業部については自社の営業を投入した展開を目指したいですね。現時点では商品が少ないこともあり製品販売を商社に依存しています。その現状を変えていくためにも自社製品を増やし、その製品に思い入れを持って販売する自社の営業マンを増やしていくこと。その相乗効果が将来の飛躍につながるという期待を持っています。

を確保する企業が確実に増えてきます。貴社における今後の人材戦略はどのようにお考えでしょうか。

工藤 幹部人材のみならず、若い世代からミドル世代まで、すべての年代でリーダークラスを育てる必要性を感じており、設備投資と同様に、今後は人材投資についても計画的に進めたいと考えています。

製造業にとって最も重要である「現場」で高齢化が進んでいます。さらには次世代を担う経験とスキルを持った職人も不足しています。しかし、いくら募集をかけても即戦力

となる人材はなかなか集まらない。人材派遣会社を介して来ていた、たく場合もあります。が、定着率は良いとはいえません。ヒューレックスさんのように人材を紹介する際に企業と求職者の話をしっかりと聞き、入社前後で生じるミスマツチを無くすることが定着率の向上につながると思います。ぜひ今後も幹部人材や即戦力人材の採用は御社にお願

浅野 採用で困っている、悩んでいる中小企業へ、メッセージやアドバイスをお願いいたします。

工藤 中小の製造業には、まだまだ町工場という意識があり、トップダウンを待つて行動することを良しとする風潮が根強く残っています。しかし今後の中小企業の発展にはボトムアップが必要です。経営的側面からの人材投入に加え、要所要所にスキルを持つ

浅野 私どもへの依頼で最も多いのが、幹部人材や即戦力人材の採用です。強化したい、あるいは改善したいなど、企業が抱える経営課題を人材で解決できる求人希望が年々増えてきています。トップ営業マンと同じくらい営業力のある人を探して欲しいといった相談もよくあります。貴社のようにレビキヤリを活用して最適な幹部人材を得たことで組織力が強化された事例も多数あります。

浅野 私どもヒューレックスは全国の金融機関と提携を広げながら、レビキヤリによる活用支援を強化し、幹部人材の採用を通して中小企業の発展を支援し、地域を盛り上げて活性化に大きく貢献してまいります。本日はありがとうございました。

