

人材の力による地方創生

地方企業への人材紹介を通して見えてきたこと



代表取締役社長 小城武彦

2020年4月10日

日本人材機構について

地方創生を目的として、

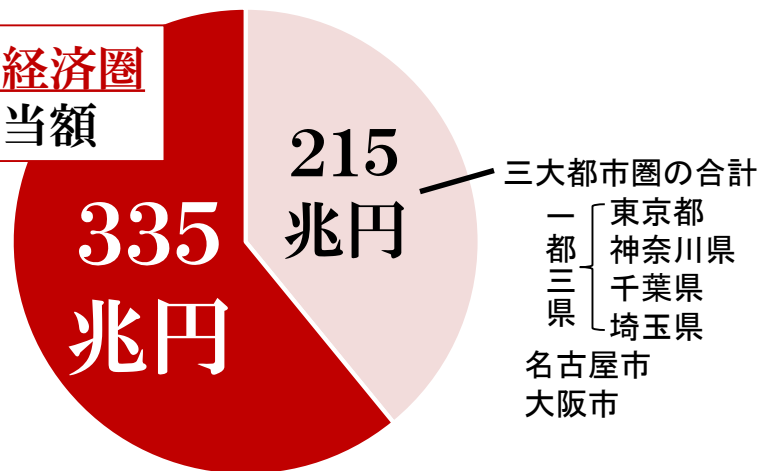
政府主導で設立

2015年末に業務開始

内閣府 平成28年度県民経済計算

GDP (名目) 550兆円のうち

地方経済圏
相当額



地域の中小企業に 今後の発展に必要な 経営幹部人材を紹介 (30~50代前半の現役層)



経営幹部人材の地方企業への転職市場の創出

- ・民間企業の参入を促すビジネスモデルの開発
- ・社会への実装(参入支援・ノウハウ開示)
- ・首都圏人材へのプロモーション

市場が動き始めた時点で、解散・撤収

地方企業が求めている支援の形 「伴走型支援」

大多数がオーナー企業・“本社機能”脆弱

■事業モデルや業務プロセスの改革に取り組むも…

オーナーが孤軍奮闘、
相談できる参謀なし

事業承継に関する悩みの
深さ

■成長戦略(今後の「稼ぎ方」)の迷い・あいまいさ

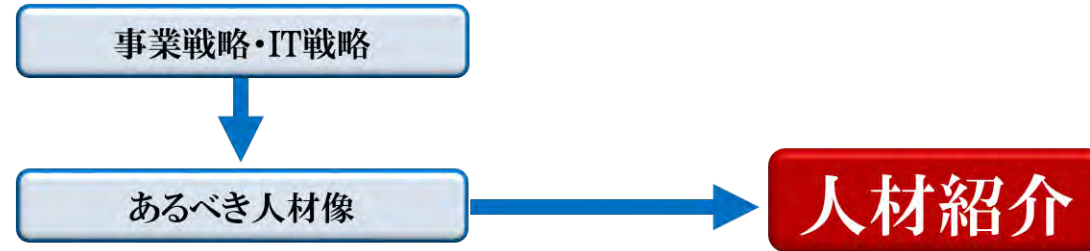
経営課題・優先順位が
不明確

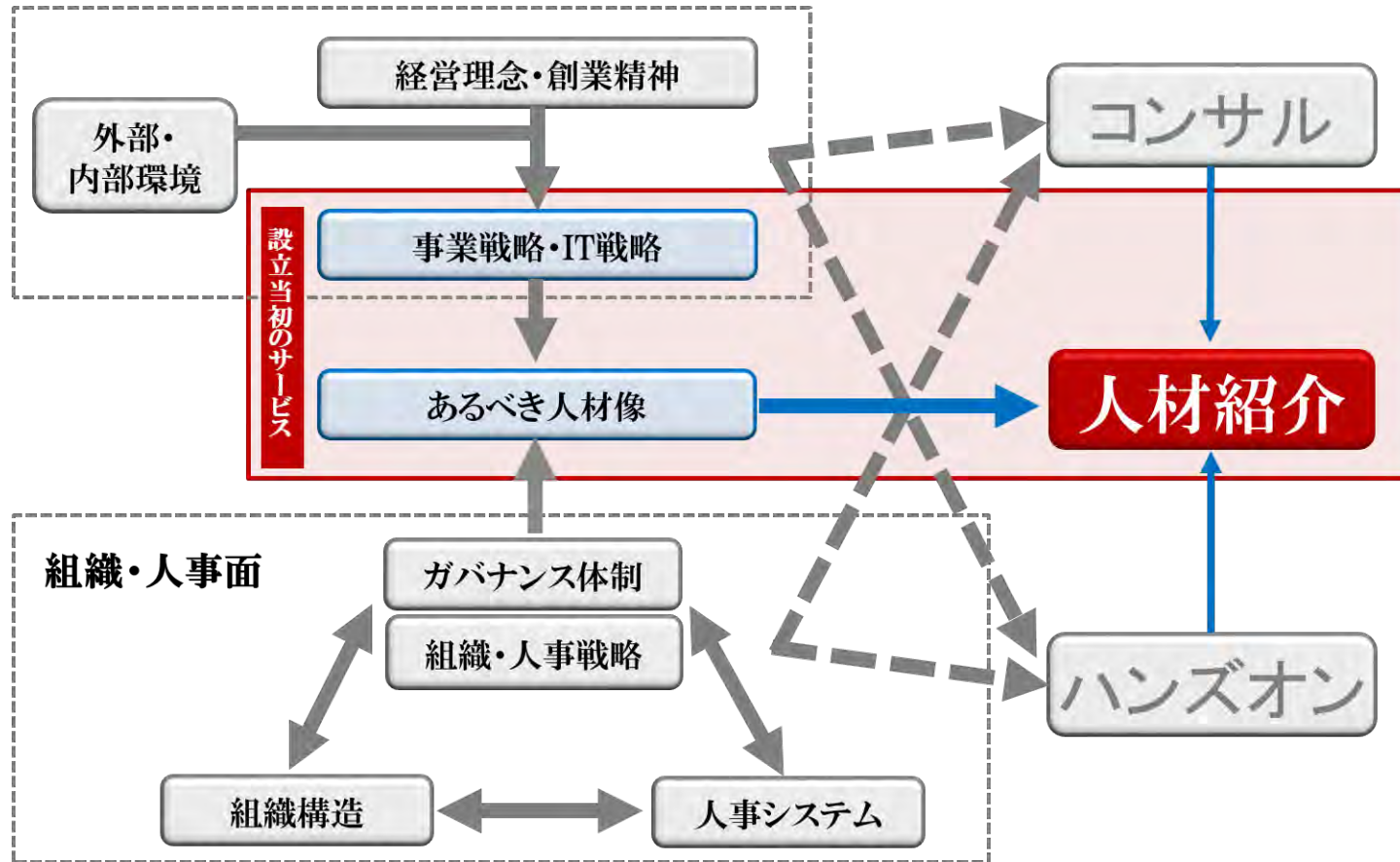
人材要件が決まらない

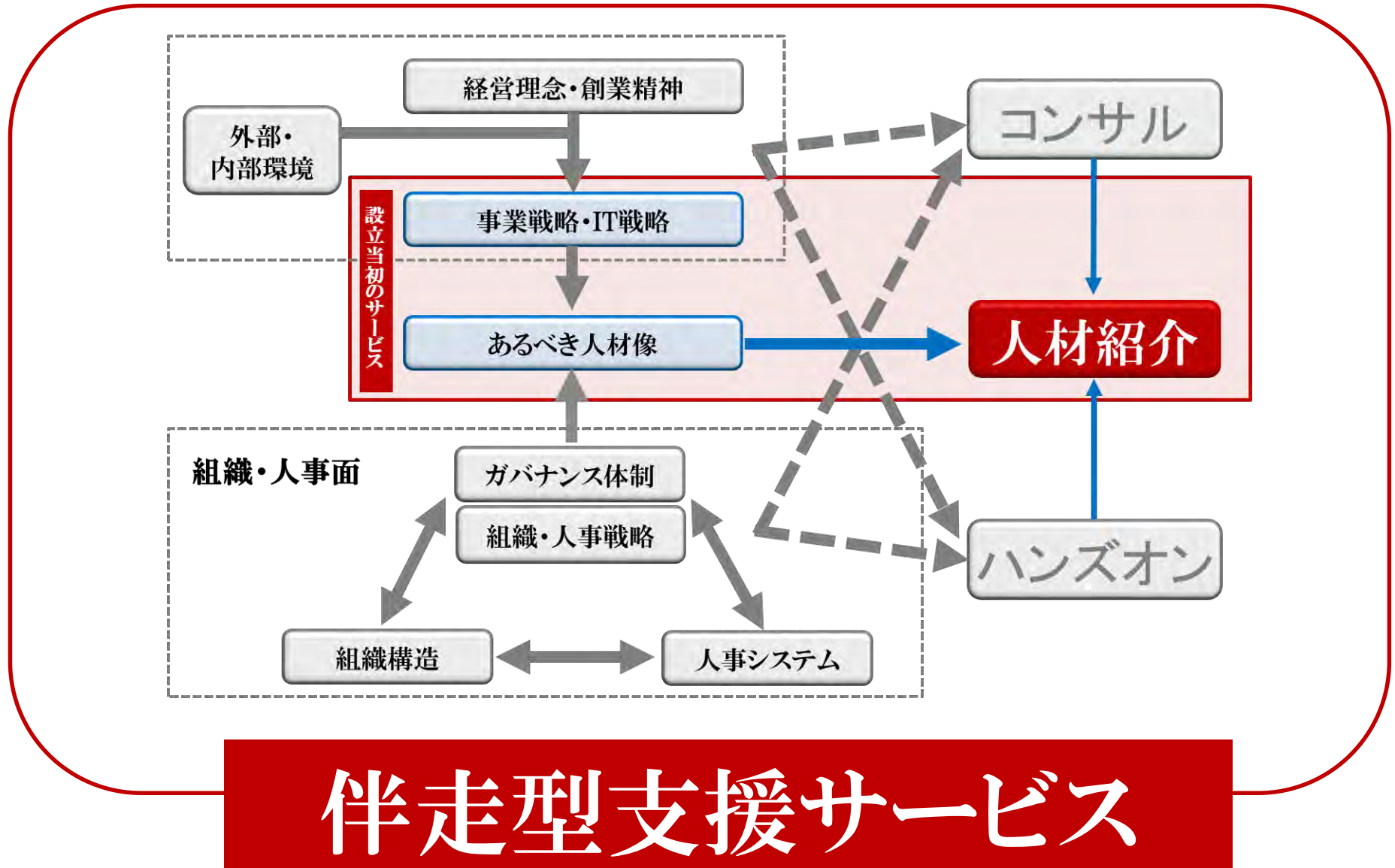
地方中小企業の事業停滞の根本原因

幹部人材ニーズの大きさ

紹介以前のサポートが必要







伴走型支援の重要性：真に必要な人材をあぶり出す

退任役員の後任

新規事業担当幹部

金属製品製造業 売上65億円
従業員数200人



定年を迎える**技術部門の常務の後任**を探したい

・これを機に、メーカーからソリューション提案型企業に生まれ変わってはどうか
 ・補充ではなく、**技術面**の**分かる営業幹部**を採用して新規事業に打って出るべき



紹介人材
【営業技術室長】
 元大手メーカー。前職の中小企業で同職

海外営業の担当幹部

国内新規事業担当幹部

電子部品製造業 売上35億円
従業員数300人



減り続ける売上を上げるため**海外進出**がしたい

・主力製品のPCパーツの売り上げ減は需要減によるもので、海外でも同じ
 ・**技術革新が進む国内自動車業界**の開拓を**狙い**、**営業担当**を採用してはどうか



紹介人材
【営業本部長】
 前職で自動車業界の市場開拓経験あり

管理部長&営業部長の2人

再生担当の副社長1人

食品加工業 売上8億円
従業員数100人



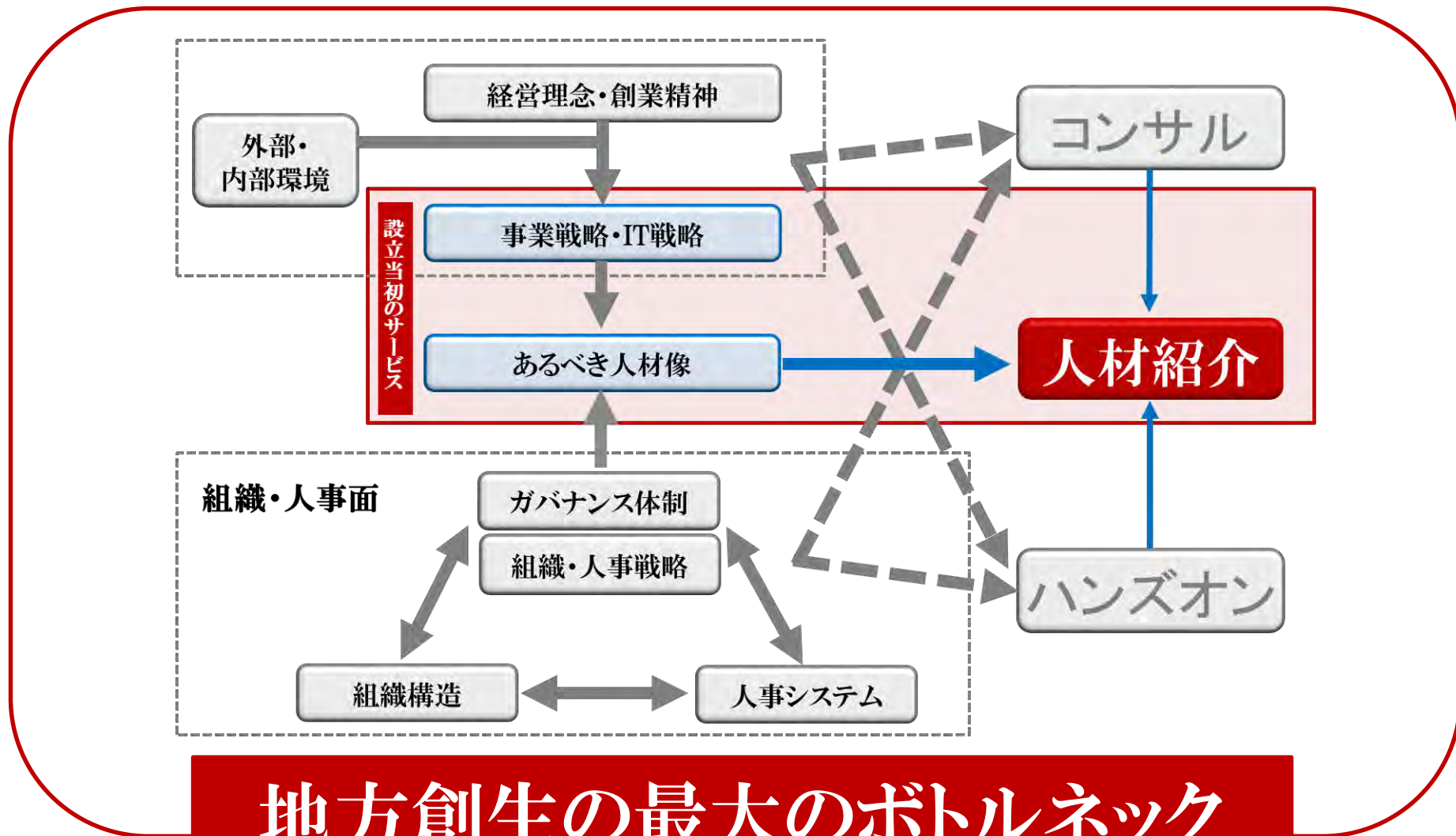
管理部門と営業部門に**合計2人**の**幹部人材**を

・再生局面にあり、**力強く牽引**できるターンアラウンドマネージャーが必要
 ・**年収500万円**の2人を採用するという発想ではなく、**有能な副社長1人**に**1000万円**という発想を



紹介人材
【副社長】
 大手飲食の経営企画親族企業を再生

地方創生が進まないのは何故？



伴走型支援サービスの 担い手は誰か？

地域金融機関の出番

① ミッションそのもの、本体果たすべき役割

② 既存業務との相乗効果の大きさ

③ 戦略的意義の大きさ

④ 首都圏人材にとっての安心感

1 地域金融機関 経営理念(一部抜粋を含む)

A銀行

地域とともに成長発展し、すべてのお客様にご満足いただき、
行員に安定と機会を与える

B銀行

地域とともに成長し、活力あふれる地域社会の実現に積極的に
貢献します

C銀行

地域社会の繁栄に貢献し、地域とともに歩む

D銀行

地域とともに夢と豊かさを広げます

E銀行

潤いと活気のある地域の明日を創る

F銀行

ふれあいの輪を広げ、地域と共に豊かな未来を築きます

2

既存業務との相乗効果例

生産性向上を担う人材

新規工場建設の提案

自動車部品製造業 売上30億円
従業員数100人



現工場の生産性を上げたいので生産管理の人材を

- ・業績好調の中、現工場は手狭で、生産性を数%上げても劇的な売上増は見込めない
- ・融資可能なので、新工場を建設しては？



【既存業務への波及】
新規融資



人材の話から、まさか融資の話に！

優秀な営業による業績回復

子息に事業を任せる提案

遊具製造業 売上15億円
従業員数30人



売上が落ち続けているので、優秀な営業が欲しい

- ・高齢オーナーの意向が強く、顧客である若年父母層のニーズと乖離しており、営業の問題ではない
- ・顧客層と年齢が近い子息に事業を任せるべき



【既存業務への波及】
事業承継サービス



複雑だが、それが正しいのかも…

受注増のための技術者確保

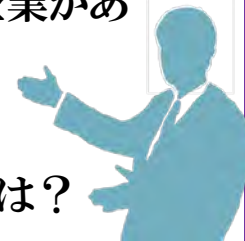
採用困難+同業企業の存在

電気工事業 売上20億円
従業員数30人



受注増のため、何とか技術者を確保したい

- ・人手不足の状況下、技術者の採用は特に難しい
- ・銀行取引先に事業承継に悩む同業企業があるのでM&Aによる事業拡大を目指しては？



【既存業務への波及】
M&A仲介



一石二鳥だし、金融機関の仲介なら安心

事業環境の
構造変化

既存商業銀行モデル
のコモディティー化

差別化困難
儲からない

フィンテックなど
異業種からの
参入拡大

「近くにいる」
強みが減殺

伴走型支援

= 地域密着 & FACE TO FACE が
強みとなる事業領域