


滋賀県版

プロフェッショナル人材 活用事例集

専門人材の採用、副業・兼業人材の活用で
地域企業の課題を解決!

 内閣府事業
プロフェッショナル人材事業

 公益財団法人
滋賀県産業支援プラザ
(滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点)

(公財) 滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています





公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ 理事長

大道 良夫

滋賀県産業支援プラザは、県内産業の振興を図るため、中小企業振興関係の4団体が統合され1999年に発足いたしました。設立以来「がんばる企業を応援します!」をキャッチフレーズに、様々な企業様の経営課題に対する相談対応や専門家派遣等の経営支援をはじめ、ビジネスマッチング（商談会）等の販路開拓支援、産学官金連携による新技術・新製品の開発支援、事業立上げをサポートする創業支援、各種セミナーなどの情報提供のほか、中小企業様の様々なニーズにお応えすべく、多面的な支援に取り組んでいます。このように多岐にわたる企業支援の中でも、多くの企業様から寄せられる相談に「人材の確保」「人材の活用」があります。

プラザでは2020年度から、内閣府および滋賀県からの委託事業として「プロフェッショナル人材事業」を受託し運営しております。滋賀県内に事業基盤を置く企業様から、企業の課題解決に資する人材活用や人材確保に関する相談を受け、必要人材の提案やマッチング支援を行っております。企業様からの相談件数も年々増加しており、かなりの確率でマッチング事例を積み上げてきております。

一方でこの事業の周知度は十分とは言えず、更に多くの企業様に周知いただき、活用していただくことが必要であると認識しております。今般、滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点では今までの相談の中から参考になると思われる事例を集め「事例集」にまとめることで、できる限り多くの企業様に共有いただき、「人材確保」「人材活用」の一つのツールとしていただければと作成いたしました。この「事例集」が企業様の人材面での課題解決に繋がることができれば幸いです。今後とも滋賀県産業支援プラザをより活発にまた、より有効にご利用いただくことをお願いし、ご挨拶とさせていただきます。



滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点マネージャー

黒川 幹生

プロフェッショナル人材戦略拠点（以下プロ拠点）がスタートし8期目（満7年）。

内閣府事業として全国45道府県（令和4年度より46道府県）に設置され、地方創生の一つのプロジェクトとして生まれました。一定の成果が出ている事業として高い評価を受けており、企業様の経営課題を解決する人材に関する相談件数は全国で79,754件、滋賀県では3,727件に達し、新たに就業された人材は全国で18,636名、滋賀県では919名（2022年9月末）となっております。

滋賀県では、全国比かなり多くのマッチング（相談件数：全国2位、成約件数：全国5位）を見ているとはいえ、我々プロ拠点が関わらせていただいている企業様数は3,000社前後であり、県内企業様数に対する関与率は決して高いとは言えない状況です。県内企業様には更にプロ拠点の存在を知っていただき、ご活用していただくことで企業様の課題解決に資する人材確保をしていただくことに繋がればと思っています。

そこで、滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点ではより具体的な事例を紹介し、プロ拠点を積極的にご利用していただくべく、県内の拠点活用企業様のご協力のもと、今までのマッチング事例集を作成いたしました。ここでは成約事例はもとより、成約したが早期に退職されるなど、上手くいかなかった事例も併せてご紹介しております。実りあるマッチングに向けての一助としていただければ幸いです。

末筆になりましたが、滋賀県内の企業様の益々のご発展をご祈念し、ご挨拶とさせていただきます。

目次

雇用

01	草津電機株式会社 [草津市]3 タイ工場の生産性向上のため、自動車部品製造で培ったノウハウを活用
02	株式会社尾賀亀 [近江八幡市]4 海外事業部立上げに向けた即戦力人材の採用
03	日野精機株式会社 [蒲生郡]5 新工場稼働に備えた品質管理業務の向上と新分野参入への生産プロセスの強化
04	SKメディカル電子株式会社 [長浜市]6 若手や女性人材の活用によって事業の活性化と多様性をはかる
05	環境創研株式会社 [栗東市]7 現場管理の質の向上と若手工事担当者の育成
06	株式会社アルナ矢野特車 [米原市]8 社内他部門と連携し当社の司令塔となるべき資材調達部門の構築と部下育成
07	Red Mills Japan株式会社 (Connolly's Red Mills 日本法人) [草津市]9 優れたコミュニケーション能力で、低迷していた西日本の営業力を抜本的に改善
08	株式会社近畿予防医学研究所 [大津市]10 長年の課題だった人事制度改革、採用力の強化
09	ガットリベロ株式会社 [栗東市]11 我が社とともに自己も大きく飛躍！

副業・兼業

10	高橋金属株式会社 [長浜市]12 取引先と締結する秘密保持契約書案の一次リーガルチェックを副業人材に委託
11	近江ユニキャリア販売株式会社 [近江八幡市]13 基幹システムの一元管理による業務の効率化
12	岡本電気株式会社 [大津市]14 新規事業のマーケティング活動に副業人材を採用
13	株式会社湖南鍍金 [湖南市]15 顧客管理の自動化と新規顧客の獲得手法の取り入れ
14	株式会社ティーズモデリング [大津市]16 日本を支え、定年を迎えた設計者たちの在宅ワーク事業活用
15	前出産業株式会社 [近江八幡市]17 医療機器の新製品の企画立案と販売戦略立案に副業人材を採用

課題が残った事例

16	製造業18
17	金属加工業18
18	建設業18

タイ工場の生産性向上のため、 自動車部品製造で培ったノウハウを活用

草津電機株式会社

DATA

住 所: 滋賀県草津市

業 種: 電気機械器具製造業

業務内容: モーター、ポンプの製造・販売

設 立: 1948年4月1日

代 表 者: 高田 豊郎

従業員数: 140名

HP (URL): <https://www.kusatsu.jp>



プロフェッショナル人材

川手 一広 氏

58歳

工業高校化学科を卒業後、自動車部品メーカーへ就職。製造技術・大手自動車メーカーへの出向・品質管理・タイ現地法人の工場長と幅広い業務範囲を経験。

当時の経営課題や求人背景

生産性向上と品質の確保に加え、日本社員の後継育成

1997年クサツエレクトリックタイランドを創業以来、25年を経過し、タイ人管理職や作業者の高齢化および入れ替わり等により、生産性の向上や品質の確保が課題であった。また、生産設備の老朽化等日本人スタッフがやるべき業務も増加している状況であった。

採用のポイント

自動車部品という高度な品質を求められるメーカーでの幅広い経験とそれにより培われた知見を当社でも存分に発揮いただけるという期待。加えて、タイでの工場長経験もあり、生活面の不安もないこと。

プロ人材の仕事内容

タイ人スタッフとのコミュニケーションの強化(タイ語、英語を駆使して)

タイ人スタッフとのコミュニケーションを図り、お互いの考え方や知恵を出し合っ各部署の業務適正化および生産性向上・品質向上に向けての指導。

プロ人材がもたらした効果

数値に基づいた生産管理を指導して定着させる。幅広い付き合い経験から会社の知名度をアップさせる。

- 不良品の分析…記録だけにとどまらず、原因を追究し対策を実施するまでのプロセスの定着化を進める。数値からは多発性・傾向性などの分析ができるように指導し、ローカルスタッフの思考が少しずつ変わってきた。
- 在庫管理の指導…在庫管理の基礎的な所を指導する。現在、徐々に効果が現れてきている。
- 会社の知名度アップ…過去の経験からタイ国内に人脈があり、企業間の交流が増えたり商売の話が交わせるようになってきた。

企業様からの声、社長様の言葉

もうすぐ入社いただいてから1年が経過します。培われた経験をもとに遠慮せず、どんどん提言と実践いただくことを期待しています。



海外事業部立上げに向けた 即戦力人材の採用

当時の経営課題や求人背景

事業多角化の一環として海外事業を計画するが知識、経験を有する人材が不足
新規事業として、海外食料品を取り扱う海外事業部の立上げをするにあたり、当社
内に知識・経験がある人材が不足。海外進出に向け、食品の輸出入業務を展開する
事業計画を立てており、即戦力となる人材の確保を課題としていた。

採用のポイント

海外食料品の開拓（商品選定、交渉、仕入れ）経験があり、輸入事務や在庫管理もで
きる魅力の人材で、語学（英語、中国語）力も高いこと。面接時も常に明るい雰囲気
で、普段の人柄が伝わるような時間が流れ好印象の人材でした。

プロ人材の仕事内容

日本国内向けに販売する海外食料品のマーケティングと商品開拓

入社者は英語、中国語、日本語の3カ国語に堪能であり、それを駆使し、新規サプ
ライヤーからの海外食料品の開拓に注力いただいている。前職の経験により、新規商
品に対する鋭い嗅覚と人的交流により精力的に、熱意を持って業務に取り組んでい
る。また、貿易関連の輸入事務や、在庫管理の知識も有しており、実務面の対応もで
きている。

プロ人材がもたらした効果

豊富な知識と経験を活かして新規事業の立上げに貢献

新規事業のビジネスモデルは確立できたものの、具体的取組については暗中模索
のなか、商売の道筋をつけてくれた。具体的な海外商品が確実にラインアップでき
ている。また、弊社のビジネスモデルにも共感して、新たな人材も紹介してくれ、営
業活動も含めて裾野が広がりつつある。

企業様からの声、社長様の言葉

主業の石油製品関連事業に次ぐ新たな事業の柱を確立することが弊社の大きな課
題であった。そこで新規事業の選定に約1年を掛けた上でのスタートだったので、
経験と相応のスキルを持ったプロ人材の採用はまさに「渡りに船」であった。新規事
業の立上げは他社員の注目的であり、社内の気運もあがっている。



株式会社尾賀亀

DATA

住 所: 滋賀県近江八幡市

業 種: 小売業・卸売業

業務内容: 石油事業、ガソリンスタンドの運営、
食品事業 他

設 立: 1953年5月8日

代 表 者: 尾賀 健太郎

従業員数: 106名 (男84名、女22名) パートを
含め計197名

HP (URL): <https://ogakame.jp>

プロフェッショナル人材

非公開

39歳

大学卒業後、台湾現地で海外大手
企業向けのODM営業に従事。そ
の後、日本へ留学。日本語スキ
ルを高め、日本でのキャリアを形
成されました。貿易事務の専
門スキルを身につけ、輸入商材
のバイヤーとして、商品探索・
選定、交渉・折衝、プロモーション・
マーケティング、営業部門との
協働による販路拡大、専門的な
事務処理など、多岐に渡る業
務を遂行。

新工場稼働に備えた品質管理業務の向上と新分野参入への生産プロセスの強化

日野精機株式会社

DATA

住 所:滋賀県蒲生郡

業 種:金属機械器具製造

業務内容:音響機器・産業用機械・医療機械等の部品製造

設 立:1978年7月1日

代 表 者:福田 弘

従業員数:120名

HP (URL): <https://www.hinoseiki.com/company>



プロフェッショナル人材

非公開

①50歳代 / ②40歳代

- ①大手製造メーカーで長年、品質保証業務に携わり、ISO9001外部審査認定取得時の立上げも経験
- ②大手自動車メーカーの関連会社で、エンジン組立業務に長年従事し、統括責任者を経験

当時の経営課題や求人背景

新工場稼働による業務の拡張に備え、品質管理業務強化および生産プロセスの精度向上を目指す

新工場稼働に向け、新たな分野の取引先からの受注を増加させるために、専門性の高い品質管理能力を保有する人材と、様々な分野の生産プロセスに対応し、またそれを実現できる管理手腕を保有する人材が必要であった。

採用のポイント

高い専門性の知識を保有するのみならず、当社の現状を的確に把握し、大手メーカーで培った管理手法等を能動的に社内に展開しようとする気概を持った人材かどうか、採用するにあたっては重要なポイントであった。

プロ人材の仕事内容

①品質保証業務の質の向上 / ②特に組立業務の生産プロセスの強化

- ①品質保証業務については、現状分析に有効な過去データの整理や、そこから割り出された社内の問題点を明確化することで、品質管理業務全体の底上げを指示。
- ②組立業務については、新工場での組立生産ラインのスムーズな立上げとその効率化を指示。

プロ人材がもたらした効果

品質保証業務の向上および新分野への組立生産体制の即時対応を実現

- ①品質保証については、数値分析に伴う「現状の把握」と「傾向と対策」が社内にも明確に展開できるようになり、また、有事の初期対応方法や対応のタイミングについても適正なものとなり、品質保証業務全体の底上げを図ることができた。
- ②組立業務については、新工場向けの新分野での組立工程を受注した場面において、取引先からのニーズに応えるべく、的確な生産ラインの構築や作業の効率化を図ることができた。

企業様からの声、社長様の言葉

大手企業での経験、ノウハウを積極的に展開できる人材を迎えることができたことは、今後、新工場を軌道に乗せ、更なる飛躍を目指す弊社にとって、有意義であった。



若手や女性人材の活用によって 事業の活性化と多様性をはかる

当時の経営課題や求人背景

科学機器開発部門の強化(当社では女性初のエンジニアの獲得)

当社では、医科・歯科・科学・産業用など多品目の商品を製造しているが、年々お客様からの商品に対する要求は高機能化・複雑化し、技術開発部門では将来を託せる明るくて快活な性格でチャレンジ精神旺盛な若手開発マンを必要としている。特に感性豊かな目線で商品の仕様を見直すことができる女性エンジニアを探していた。

採用のポイント

- 面接の中でコミュニケーション能力も高く、コンパクトな当社の社風にもなじんでいただけると共に、数字に明るく論理的な思考能力があり、女性ならではの感性を活かし、業務部門や開発部門で成果を発揮いただけると確信した。
- 開発技術系人材獲得難の中で、若手や女性エンジニアの進出には、ワーク・ライフ・バランス(仕事と生活の両立)を進め、多様な働き方への理解と取り組みが必要だと考えている。

プロ人材の仕事内容

今までの経験と専門性および持ち前の柔軟な思考と発想で幅広い分野で活躍
大学や大手企業の研究開発部門向けの科学機器商品を担当、対外折衝の対応力が求められる高周波誘導加熱製品の市場開拓や客先仕様の決定や設計開発から評価まで、幅広い分野にわたって積極的に対応していただいている。

プロ人材がもたらした効果

多様な働き方・生き方が選択できる技術系職場モデル(技術開発部門での女性活躍の先進事例)
入社時には当社の事業内容を早く把握してもらうために、製造部門および資材部品の発注と受け入れを経験していただきましたが、理解が早く当社の取り扱い商品の全体像を把握していただくのに大いに役に立った。その後本人の適正と可能性および経験を活かし開発部門に異動、女性ならではの感性を活かした商品の開発に大きな成果をもたらしている。今まで技術開発部門での女性の登用事例はなく今後の活躍に期待したい。

企業様からの声、社長様の言葉

面接時には、本人のスキル・経験・経歴をお聞きするだけでなく、入社されたら当社では何に期待し、どんな課題を解決してほしいのか、具体的な業務内容を本人が納得するまで充分お話するとともに、働いていただく職場の雰囲気も見ていただき双方が合意し採用に至っている。今まで紹介事業者を通じて歯科技工士、海外出身の技術者、医療施設等から多様な経験を持つ人材を採用でき、皆さんそれぞれの業務内容に満足し長く働きたいという希望を持って、気持ちよく働いていただいている。



SKメディカル電子 株式会社

DATA

住 所:滋賀県長浜市

業 種:製造業

業務内容:医療機器および科学機器の開発・製造・販売

設 立:2008年12月12日

代 表 者:松元 昭夫

従業員数:26名

HP (URL):<http://www.sk-medical.jp/>



プロフェッショナル人材

非公開

30歳代

大学院(理学研究科化学専攻)卒業後、関東地区の大手化学メーカーに就職、エンプラ素材の研究開発に携わる。ご主人の異動に伴い滋賀県北部の製造メーカーでの就業を希望。

現場管理の質の向上と 若手工事担当者の育成

環境創研株式会社

DATA

住 所: 滋賀県栗東市

業 種: 建設業

業務内容: 排水処理施設の施工、設計、
コンサルティング、水質分析

設 立: 2009年6月30日

代 表 者: 古谷 兼一

従業員数: 26名

HP (URL): <https://www.kankyosouken.co.jp>



プロフェッショナル人材

岡野 重和 氏

75歳

建設会社にて製鉄所設備の現場管理、設計を経験後、設備会社にて給排水設備、空調工事の現場経験を経て排水処理設備などの計画、施工管理に従事。一級管工事施工管理技士、二級土木施工管理技士、下水道排水設備工事責任技術者を取得。

当時の経営課題や求人背景

現場管理能力の向上と若手技術者の育成が最重要課題

当社は、排水処理施設の計画、設計、許可申請関係、アフターメンテナンス、水質分析を一貫して行っている。そのため現場社員には豊富な知識と経験が求められるが、現状、社員は若手が多く現場管理能力の向上が経営課題となっていた。

採用のポイント

プラント建設、設備工事の豊富な現場管理経験があり、工程管理、原価管理、安全管理等現場書類関係も含め高い能力を有する人材。水質規制が厳しい滋賀県で排水処理を取扱う企業として、基本スキルが工業化学であることも当社の業務内容に一致した。更に管工事施工管理技士、土木施工管理技士等の資格を有していることもポイントとなった。

プロ人材の仕事内容

工事現場管理業務および若手担当者の指導・育成・管理

新型コロナウイルス感染症の影響による機器および材料の単価上昇、納期遅延が著しい中、現場社員の育成は待ったなしの状況となっている。採用人材の知識と経験に基づいた指導により若手工事担当者のレベルアップを図っている。同時に当社の企業全般、特に排水処理技術のスキルアップを目指した新規技術の検索、導入を検討してもらっている。

プロ人材がもたらした効果

若手社員の確実なスキルアップを実現

各現場の様々な事象、問題解決において迅速に、正確に、対応できるようリアルタイムでの連携により、若手社員が確実にスキルアップをしてきている。前向きな取り組み姿勢と幅広い見識から若手社員の信頼度も高く、積極的な行動姿勢が確実に全社員の向上性意欲に繋がっている。更に当社の将来にとって必要な新規技術の導入に関して積極的な姿勢で取り組んでもらっている。この行動に若手社員が感化され、よりアクティブな雰囲気社内が感じられるようになった。

企業様からの声、社長様の言葉

幅広いネットワークにより、通常出会いの困難な人材に会える機会を得られた。また、紹介いただいた人材の中から時間をかけて探すことができることで、より適正を持った人材の選択に落ち着いて取り組むことができたのは良かった。



社内他部門と連携し当社の司令塔となるべき資材調達部門の構築と部下育成

当時の経営課題や求人背景

高齢化に伴う資材部門の管理職候補者の獲得が急務

近年、大型車両の受注が拡大し、2003年からこの20年間余りで生産高は2倍以上に拡大、大型冷凍車では全国トップ約3割のシェアを確保している。大幅な売上増に伴い、今後は更なる組織の活性化と人材の確保が課題。特に管理職層の高齢化に伴う各部門の中間管理職候補者の獲得が急務となっている。

採用のポイント

資材部門での直近の懸案事項は、客先の納期を確保するための仕入先からの購入部材の納期と品質確保で、人材紹介会社を通じて将来を担う資材部門の管理職を探していた。しかしアクセスと知名度の問題もあり、メーカーでの資材経験が長くマネジメント実績などの求めるスキルを持った人材の採用には苦慮したが、当社が必要とする人材要件を的確に把握された紹介会社のご協力をいただき、大手メーカー資材部門出身でマネジメント経験もあり、まだ40代と若く自宅通勤も可能で将来性のある有望な人材を迎えることができた。

プロ人材の仕事内容

大幅な増産が必要な中で受発注システムや取引先との関係構築など、より効果的な資材業務の推進

入社されたプロ人材のご出身は大手製薬および医療機器メーカーで、当社が扱う輸送機器と業種は異なるが、品質・納期・価格の確保を役割とする資材部門の基本業務は変わらず、今後大幅な増産が必要な中で受発注システムや取引先との関係他、より効果的な資材業務のあり方について新しい目線で取り組んでいる。

プロ人材がもたらした効果

前職で経験された効果的な業務の仕組みを取り入れ、より信頼性の高い資材業務の実現に挑戦

現在、当社資材部門の業務全般を把握いただき、大手資材部門で習得された業務システムを参考に長期的な視野に立って、より効率的な資材受発注システム（在庫の適正化や長期手配部品も含む部品毎のリードタイム見直し他）の構築に取り組んでいただいている。材料価格が高騰する中で従来からの資材業務にとらわれず、前職で経験された効果的なノウハウも参考に、より信頼性の高い資材業務の実現に挑戦中です。

企業様からの声、社長様の言葉

仕事内容に対する理解が速く、持ち前の謙虚さと柔軟さで幅広い業務に対応していただき感謝している。今後は資材部門を統括し、購入部材の短納期化と原価低減・新規仕入先開拓など、社内他部門と連携し当社の司令塔となるべき資材調達部門の構築と、部下育成を期待している。



株式会社アルナ矢野特車

DATA

住所：滋賀県米原市

業種：製造業（特殊自動車）

業務内容：冷蔵・冷凍車等を製造する輸送機器メーカー

設立：2003年
（矢野特殊自動車へ事業譲渡）

代表者：矢野 彰一

従業員数：142名

HP (URL) : <http://www.alnayano.co.jp>



プロフェッショナル人材

非公開

40歳代

大手製薬および医療機器メーカーで約25年間資材調達業務に従事

優れたコミュニケーション能力で、 低迷していた西日本の営業力を抜本的に改善

Red Mills Japan 株式会社 (Connolly's Red Mills 日本法人)

DATA

住 所:滋賀県草津市

業 種:メーカー・小売

業務内容:競走・競技馬用配合飼料製造輸入
販売

設 立:2013年8月

代 表 者:佐藤 恵一

従業員数:3名

HP (URL) : <https://redmills.jp>



プロフェッショナル人材

小谷 朗氏

36歳

(前職)株式会社IACEトラベル西日
本統括営業部

当時の経営課題や求人背景

西日本(中京・北陸・関西・四国)の営業活動・オペレーション強化

今まで西日本担当者が1人で営業と事務を兼任していたということもあり、業務フローが見える化されることがなく、その結果業務効率の低下に繋がっていた(営業およびオペレーション部分)。オペレーションの部分はスタッフの中で業務フローをしっかりと把握し、課題点を常に払拭できる職場環境を築くことが必要であった。営業活動に関して、当社製品の売上・シェア拡大を図ることが可能な人材を求めている。

採用のポイント

コミュニケーション能力・英語力・問題解決能力・プロジェクトマネジメント/管理能力・発想力の高さ。

プロ人材の仕事内容

顧客の課題解決に向けた解決策の提案、自社商品提案によるソリューション営業
自社製品だけを売るのが営業ではありません。顧客との関わりから生まれる信頼関係構築等から製品販売増に繋がっています。顧客の用途・希望にあった商品を幅広くラインナップしているので、まずは顧客が置かれている状況、馬のコンディションなど課題を汲み取り、馬にとって、ベストなコンディションを作り出すことは勿論のこと、レッドミルズ社製品を使用することによって、厩舎成績 = 顧客満足度を上げていくことを第一のミッションに掲げています。

プロ人材がもたらした効果

国内で更なる新規顧客獲得に貢献、売上増を生み出す人材

業界的に特に営業は自分の足で生きた情報を現場から収集し、製品やサービスに反映させることが主な仕事であり、積み重ねることによって、顧客との信頼関係に繋がりが、結果、売上増へ。フットワークが軽く、営業範囲も広げられる人材なので、顧客満足度強化から更なるビジネスチャンスを探し、結果に現れ始めています。

企業様からの声、社長様の言葉

採用後、パンデミックの影響で、研修が国内(通常はアイルランド)のみであったが、初めての業界にも関わらず、各製品に対する理解が早く、コミュニケーション能力にも優れており、低迷していた西日本の売上を伸ばしてくれている。英語力(ビジネス英語)も高く、今後期待している。



長年の課題だった 人事制度改革、採用力の強化

当時の経営課題や求人背景

人事制度の見直しや採用、育成など人事戦略全般が課題

1962年に臨床検査事業からスタートした当社は、地域のニーズと時代に合わせたサービスを提供し、薬局事業、介護事業を展開。顧客企業や患者様のおかげで従業員580名の企業にまで成長しました。一方で、創業当時からほとんど変わっていない人事制度のままここまで来たため、年功序列型の給与体系など時代に合わない人事制度が目下の課題でした。また、徐々に高くなる平均年齢と今後の労働力不足から、採用にも課題を感じていました。

採用のポイント

課題となる人事制度の見直しと採用力の強化に向けて、人事部門の経験の中でもとりわけ採用部門での経験を重視して募集を開始しました。既にある人事制度を見直すとはいえ、新しい制度や仕組みをゼロから作り上げることも必要になってくるため、これまでの業務の中で新しい制度を構築した経験や新しい手法を確立した経験なども面接でお聞きし、当社のやり方と合うかどうかまで確認しました。

プロ人材の仕事内容

新卒採用の立上げから人事制度改革の舵取りまでの幅広い人事戦略

働き方改革や新しい生活様式などその時々々の労働環境の変化を察知しスピーディーに対応するなど、内外の環境変化を先取的に捉え、採用から人材育成の戦略を企画立案し推進していただきます。具体的には、採用面ではデジタル対応（SNS強化、IT化）や学校との関係強化、人材育成面では研修体系の改革（イメージチェンジ）などに取り組んでいただきます。

プロ人材がもたらした効果

新卒採用の立上げ、人事制度改革の実行

前職までの採用の業務経験を活かし、当社で初めてとなる総合職の新卒採用を立上げから実行し、1年目から内定者を複数出すまでに至っています。また、人事制度ではプロジェクトメンバーの一員になり、等級・報酬・評価・研修の見直しに着手しています。改革の主要メンバーとして採用されただけにスピードを意識して業務に就いてくれており、良い意味でこれまで社内になかったタイプなので周りの社員も日々刺激をもらっています。

企業様からの声、社長様の言葉

プロ人材拠点から地場の人材ビジネス会社を紹介してもらったことでUターン希望の人材の応募があったことや、実際に募集要件に合致した人材を採用できたこと、採用後に助成金のサポートまでしていただいたこと等プロ人材拠点に相談して良かったと思っています。



株式会社 近畿予防医学研究所

DATA

住 所: 滋賀県大津市

業 種: 医療・介護

業務内容: 臨床検査事業、薬局事業、介護事業

設 立: 1962年7月25日

代 表 者: 広田周一

従業員数: 580名

HP (URL): <https://www.kinkiyoken.co.jp/>



プロフェッショナル人材

K.M. 氏

35歳

大学を卒業後、人材紹介会社、事業会社での人事（採用担当）を経験

我が社とともに自己も大きく飛躍!

ガットリベロ株式会社

DATA

住 所:滋賀県栗東市

業 種:小売業

業務内容:アウトレット商品半額販売、店舗運営
買い取り業務

設 立:2005年9月

代 表 者:荒木 伸也

従業員数:150名

HP (URL): <http://www.gattolibero.co.jp>



プロフェッショナル人材

鯉口 隼人 氏

29歳

龍谷大学卒業大手スーパー入社。
鮮魚売場主任(加工・売場作り・部
下育成・予算管理・シフト管理・販
売計画作成等々を経験)として実
績大。2019年12月当社へ転職。

当時の経営課題や求人背景

滋賀県外店 開設準備時代

2018年までは、アウトレット商品のネット販売がメインでした。前年に倉庫の在庫一斉セールを開催したところ、多くのお客様の「宝探し」のような買い物を楽しむ景色を見てリアル店舗への移行を決定しました。2018年、2019年と滋賀県に3店舗開業(栗東・堅田・彦根)いたしました。2019年後半からは県外店舗の開設準備をしておりましたところ年末に鯉口氏の紹介がありました。

採用のポイント

鯉口氏は周囲を巻き込みながら成果を出すことができる方です。前職では正社員もパート社員も含め、全員参加型の朝礼を毎日実施されていました。具体的には、前日の反省点を全員に共有し、全員で意見を出し合い対策を立て、それを実施していました。このような取り組みをしたことで、共通の目標ができ、社員全員が前向きに業務に取り組むことができ、2019年上期売上高予算大幅達成・部門客数前年対比大幅増加という実績を残されました。今後の当社の方向性と一致することから採用いたしました。

プロ人材の仕事内容

関東圏のエリアストアマネージャー(関東圏統括責任者)

当社の全国拡大のため、まずは関西は他のマネージャーが担当しております。鯉口氏は事業拡大の重要な拠点である関東圏拡大のための新店立上げおよび売上げ拡大を担当。関東圏のエリアストアマネージャー(関東圏統括責任者)に就任しました。今後の関東圏新店舗立上げの要として活躍を期待しております。

プロ人材がもたらした効果

県内店長から県外店長へ そして県外店開設準備担当へ 現在は関東圏のエリアストアマネージャー

当社入社後は、栗東店と彦根店で勤務。仕入れ、売上げ拡大に尽力。その後、野洲店の新店立上げの責任者に抜擢。3店舗での実績が評価され、事業拡大の重要な関東圏を任せるため神奈川県川崎港町店に異動し大きく成長。その後、本厚木店と木更津店の新店立上げも担当。現在は関東圏のエリアストアマネージャーとして活躍しております。

企業様からの声、社長様の言葉

前職の経験を活かし、県内店舗・県外店舗でも大きな実績を残し、部下社員からも慕われ、常に前向きな建設的意見具申をもとに現在は関東方面責任者として頑張ってくれております。今後も大いに期待しております。



取引先と締結する秘密保持契約書案の一次リーガルチェックを副業人材に委託

高橋金属株式会社

DATA

住 所: 滋賀県長浜市

業 種: 金属製品加工業

業務内容: 精密金属プレス、板金、パイプ加工
製造、電解水装置・洗浄装置等・環境
商品関連設備の設計・製作

設 立: 1958年10月1日

代 表 者: 高橋 康之

従業員数: 325名

HP (URL): <https://www.takahasi-k.co.jp/>



プロフェッショナル人材

沼尾 ももみ 氏

30歳代

現在、上場企業人材戦略部に所属。15年以上にわたり人事・労務・総務領域に携わる。特に、総務・人事部門において取引先との契約締結に関する業務や契約内容の確認・修正作業および契約内容に関する取引先との交渉、調整業務に従事。

当時の経営課題や求人背景

新規取引先から要求される秘密保持契約書の内容チェックに時間がかかり、開発業務推進に支障をきたす

自社開発商品の受注を獲得すべく営業や提案活動を活発化させたところ、新規取引先から秘密保持契約の締結を求められることが多くなった。これまでは、商品開発担当者が契約書の確認・修正業務を行っていたが、案件が増えるに連れ、主業務である商品開発に携わる時間を契約確認に割かざるを得なくなり、商品開発計画にも影響が出るおそれが生じてきた。

採用のポイント

当初、滋賀県産業支援プラザの専門家派遣事業で契約チェックを行っていただける専門家をご紹介いただけないか相談したところ、滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点より副業プロ人材のご提案があり、該当する副業人材を調べてWeb面談も設定していただけた。お送りいただいた経歴書から十分な契約実務の経験が確認でき、更にWeb面談でお話して弊社の状況や要望を理解していただけた。業務委託に関する契約条件についても双方に異存がなく、とんとん拍子で採用させていただくことが決まった。

副業・兼業人材の仕事内容

新規取引先から提示された秘密保持契約の一次リーガルチェックを行っていただく
当社が予め作成した「契約書内容チェックリスト」をプロ人材に示し、その内容に基づき客先から提示された契約書案の内容確認を行っていただいている。業務の依頼や、書類のやり取り等の実務は主にメールで行い、必要によりWeb面談で打ち合わせをした上でリーガルチェックを依頼する。プロ人材には概ね1週間以内に、チェック結果と契約書の修正案を返信してもらう。もし、チェック結果が当社の契約方針と異なっていた場合はその旨を伝えて再修正をしていただき、今後のチェックにも反映していただいている。

プロ人材がもたらした効果

開発担当者による契約書確認作業がなくなり開発業務に専念できるようになった
開発担当者は、これまで月に1~2件の契約書確認作業を行っていたが、これをプロ人材に委託したことで開発業務に専念することができるようになった。また、プロ人材には「契約書内容チェックリスト」に基づいてチェック・修正を行ってもらえるため、契約書の内容が統一され、チェック・修正漏れ等のミスがなくなった。

企業様からの声、社長様の言葉

当社には契約業務を専門に行う部門や人材がなく、商品開発担当者が業務の合間に行っていました。プロフェッショナル人材戦略拠点に相談したところ短期間のうちに希望に合う人材を採用することができました。契約書確認のような専門性の高い業務はプロ人材に委託する方が効率的であり、副業プロ人材の採用は業務効率化に大変役立っています。



基幹システムの一元管理による 業務の効率化

近江ユニキャリア販売 株式会社

DATA

住 所:滋賀県近江八幡市
業 種:卸・小売業
業務内容:産業用車両、物流機器等の販売・
レンタル・メンテナンス
設 立:1976年4月
代 表 者:児島 多鶴子
従業員数:59名
HP (URL): <https://www.omi-uc.co.jp>



プロフェッショナル人材

鍋島 正孝 氏

48歳

ソフトウェアの開発エンジニアとしてキャリアをスタート。その後、ソフトウェア開発会社を起業。業務自動化ソリューションを軸に、バックオフィスの効率化やRPA導入支援を行っている。

当時の経営課題や求人背景

専門知識を持った外部人材の活用による課題克服

従来より基幹システムを含むバックオフィス業務の自動化・効率化を進めていたが、内部だけで進めていくことに限界を感じ、外部の専門知識を持った人材を活用。(外部人材への期待)各種ベンダーとの専門的なやりとり、昨今のITツールやクラウドサービスの情報量の多さ、また、仕様が多種に及ぶレンタル事業や、財務・営業日報から顧客管理、勤怠管理まで基幹システムと連携した一元管理システムの構築。

採用のポイント

システムエンジニアとしての実績。ソフトウェア会社を起業し社長として企業経営を行っている傍ら副業人材としても活躍している実績。副業人材が経営する会社は、「システム開発(スクラッチ開発)」「同社の製品やWEBサービスを導入の顧客向けのカスタマイズ開発」を基本としており、弊社の要望とマッチした。豊富なIT人材のネットワークを持っている。温厚な人柄。

副業・兼業人材の仕事内容

DX化の推進

①部品発注業務の効率化／メーカーサイトや部品発注等のWebサイトを閲覧しながらの転記作業をRPAで自動化。②経理業務の効率化／現在紙ベースで行っている仕訳等の経理業務をペーパレス化。API連携可能な会計ソフトの選定と導入支援。③サービス系の帳票類の電子化／修理受付や作業予定の電子化。営業支援ツールの選定と導入支援。④基幹システムの再構築／現行の問題点の洗い出しと、リプレイスに向けたグランドデザイン作成。

プロ人材がもたらした効果

業務のIT化から経営改善へ

業務の効率化が進まない根本の原因を追求せずに、各ITベンダーからの提案だけを組み合わせると結果的に「更に非効率なIT化」になることが多い。今回根本的に当社の問題点はなにか、ボトルネックはなにか(システム的にも業務フロー的にも)を洗い出すことで、次にとるべき最適のアクションを確定させ、無駄のないIT投資を行い効率化を進めている。

企業様からの声、社長様の言葉

加速する時代に対応する専門知識や経験を持った人材を確保することは非常に困難です。そのような状況を打開する為に、即戦力の人材を副業としてマッチングできるこの事業は、とても有効な制度だと思います。私共の目線になってご提案いただいております。このような機会、ご縁をいただきましたプロフェッショナル人材戦略拠点に感謝申し上げます。



新規事業のマーケティング活動に 副業人材を採用

当時の経営課題や求人背景

新規事業開発にあたり、営業・マーケティングの知見が不足していた

当社では新たな収益源として新規事業「脱硫フィルター コルライン」の育成を目指している。コルラインは、脱硫性能が高くメンテナンスも容易であるため、小規模な事業所でも導入しやすい長所を持つ。だが、本業が電気工事業である当社はメーカーとしてのノウハウに乏しく、特に営業・販売に関する戦略の立て直しが必要になっていた。

採用のポイント

事業開発とマーケティングに関する専門的な経歴を持ち、当社が求めているスキルに合致した。また、中小企業を支援した実績もあり、面談時に具体的な提案をいただいたことも採用の決め手となった。

副業・兼業人材の仕事内容

インバウンド販売体制構築に加え、アウトバウンド販売戦略を提案

インバウンドの販売戦略として、リスティング広告の企画・運用やホームページの改修などを実施。訪問者を増加させたいうえで、問い合わせ・受注に繋げるための導線を設計いただいた。また、アウトバウンドの戦略として、関連メーカーとの協業といった施策を準備し、実際に電話による営業のヘルプにも入っていただいた。

プロ人材がもたらした効果

アクセス・問い合わせ数の増加とマーケティングへの意識の変化

ウェブサイトへのアクセス数は前年同時期の2倍以上に増加し、問い合わせも増加した。また、従来は手薄だった営業・マーケティングに対する社内の意識が変化し、問い合わせを待つだけでなく積極的に販売方法を開拓していく気運が生まれた。

企業様からの声、社長様の言葉

新規事業に取り組むうえで、自社で保有していないスキルを持った人材の知見を活用できる貴重な機会となった。また、導入にあたってのハードルが低く、当社のような経験のない会社でもスムーズに導入ができた。



循環型脱硫装置 PK-mini C
(高さ28cm)

岡本電気株式会社

DATA

住 所: 滋賀県大津市

業 種: 建設業

業務内容: 電気工事業

設 立: 1960年11月16日

代 表 者: 岡本 茂樹

従業員数: 97名

HP (URL): <https://www.okamoto-dk.com/>



プロフェッショナル人材

藤田 謙太郎 氏

40歳

有名テーマパークのマーケッターを経て、自らマーケティングのベンチャー企業を設立、現在は事業会社で新規事業立上げを担う。

顧客管理の自動化と 新規顧客の獲得手法の取り入れ

株式会社湖南銚金

DATA

住 所:滋賀県湖南市
業 種:車の修理全般
業務内容:車の修理全般、出張洗車
設 立:1985年
代 表 者:谷口 慎太郎
従業員数:30名
HP (URL): <http://www.konanbankin.com/>



プロフェッショナル人材

H 氏

35歳

小学校教師を経験後、IT相談会社を設立。企業のIT相談を中心に活動。

当時の経営課題や求人背景

アナログ的な顧客管理をデジタル化へ

従来から顧客管理は社員一人一人の勤に頼っておりました。新たな事業展開(出張洗車)と銚金塗装の新規顧客増加を目指すには従業員の勤だけでは限界があると感じておりました。新たな自動化手法が必要と考えていたところ、プロ拠点より副業・兼業での顧客管理提案を受け検討することになりました。

採用のポイント

顧客管理の人材募集をしたところ9人という多くの応募者がありました。その中からH氏を含む4人を選出しました。面接の中からH氏に決めたポイントは元教員で知識豊富、京都在住、オンラインで、月1回の来社と緊急時にはきてもらえるという安心感がありました。しかしながら何といっても具体的なLINEステップ(アプリ)での運用手法の提案が決め手となりました。

副業・兼業人材の仕事内容

LINEステップを利用した顧客管理と新規顧客獲得

今までのアナログ管理では限界があり時間と効率化から一步進んだ顧客管理を模索しておりました。今回H氏からのLINEを利用した顧客管理の提案を採用することに決定しました。LINEステップは顧客が利用されることで情報収集され、顧客管理分析もでき、予約や見積もり等々ができました。今後内容分析により一層の顧客増加に利用できるようになります。

プロ人材がもたらした効果

紙から誰でもできる顧客管理へ

今までの顧客管理は紙、電話、メール等々バラバラなものを纏めるものでした。LINE運用では愛車の現状写真を送信してもらうことで、今までより早い見積もりや予約を獲得できるようになりました。また新規事業の出張洗車「洗車次郎」にLINEで安心して予約してもらえ、LINEの一斉送信により出張洗車のお試し運用ができるようになりました。

企業様からの声、社長様の言葉

今までのアナログ管理からデジタル管理を気付かせてくれました。今までの従業員個人個人の勤に頼った紙等々の顧客管理から一括した誰でも簡単に検索できる管理手法へと移行中です。お陰様で旧来の顧客と新規顧客獲得に全社で取り組むことができると感謝しております。



日本を支え、定年を迎えた 設計者たちの在宅ワーク事業活用

当時の経営課題や求人背景

機械設計者の不足に対して、設計経験と技術力を持つ人材を近畿圏内で求めた多くの経験を積んでこられた定年退職後の設計者の方にCADを貸出し、弊社の設計業務を在宅にてお任せしている。これまでに積み上げてこられた経験や技術を十分に発揮してもらいながら、社内業務軽減を期待した。定年退職後に自分のペースで仕事をしていただきたいとの思いで業務受け渡しをクラウドで行い、打ち合わせをZOOMやTeamsにより行うことで出社する労力を削減し、より自由、かつ快適に在宅業務を行ってもらいたいと考えた。

採用のポイント

専門性の高い業種である為、技術経験の豊富さや弊社が請け負う設計業務仕様に対する期待に添っていただける人材であると感じたので採用しました。

副業・兼業人材の仕事内容

機械設計技術者・CAD設計可能者などの専門技術者による業務

- 機械設計業務
- 3DCADを用いた設計業務

プロ人材がもたらした効果

業務負担の軽減と将来の人材発掘への期待

設計を任せられることで、弊社の業務負担が軽減された。また、大学の講師を行っておられる背景から新たな優秀な人材の発掘にも期待をよせている。個人の都合上、稼働時間月64時間を上限としながらも十分な経験から、設計を行ってもらっている。

企業様からの声、社長様の言葉

一般募集では得ることのできない人材をご紹介いただけたことに感謝しています。また、定年退職後でも高い技術力を無駄なく有効活用し、またご自身も有意義に過ごしていただける環境が作れていることに満足しています。今後も弊社の業務負担が解消され、業務量の増加への対応が可能となるように期待しています。



株式会社 ティーズモデリング

DATA

住 所:滋賀県大津市

業 種:技術サービス業

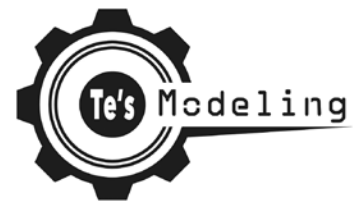
業務内容:機械設計(一般産業機械の企画、設計、検討業務)

設 立:2019年11月21日

代 表 者:寺島 充博

従業員数:3名

HP (URL) :<https://www.tes-modeling.com/>



プロフェッショナル人材

非公開

65歳

某大手企業入社後は、電気部品開発に携わり抵抗器や電解コンデンサーの物づくりを経てチームリーダーを務め、生産技術に関して、業界最速の生産システム・設備開発を行っていた。また、その後は環境推進のチームリーダーや他社の事業基盤主幹を任されていた。定年退職後は、自身でCADを学び、某大学の理工学部で、前職の経験を生かし設計についての講義を週一日、設計授業支援を週三日行っている。

医療機器の新製品の企画立案と販売戦略立案に副業人材を採用

前出産業株式会社

DATA

住 所: 滋賀県近江八幡市

業 種: 製造業

業務内容: 電子部品受託製造、医療機器製造
販売、金属セラミック切削加工

設 立: 1974年1月19日

代 表 者: 前出 博幸

従業員数: 120名 (内正社員28名)

HP (URL): <https://www.maede.co.jp/>



プロフェッショナル人材

澤 貴彦 氏

40歳代

【職歴要約】

大手電気機器メーカーにてコンサルティング営業に17年間従事。製造業全般に対し、FAセンサーの課題解決型のコンサルティング営業を行う。

【営業実績】

入社5年目で、営業成績全社1位最優秀賞・個人ランキング250人中1位

当時の経営課題や求人背景

大手からのM&Aで譲り受けた医療機器が売れず、どのように販売していくか途方に暮れていた

●新型コロナウイルスの影響で、電子部品の受託製造、金属・セラミックの切削加工部門の受注が激減。●このコロナ禍をチャンスととらえ、Stay homeに役立つ当社の製品である医療機器の新製品を含めた拡販を行いたいと思ひ、新製品の企画から販売戦略まで指導くださる方を求めている。

採用のポイント

企業理念から逸脱しないことを念頭に置きながら、マーケティングを含めた商品企画、商品のブランディング、営業代行を含めた新規営業手法の提案など、各フェーズごとの課題とやるべきことを明確にし、共有して進めてもらえると感じた。

副業・兼業人材の仕事内容

新製品の企画そしてブランディング。インスタを利用した新しい販売戦略を支援

我社の医療機器を違う新しいマーケットで使用してもらうためには、という切り口で、ブランドのコア要素として「シリコン薄膜酸化チタン粒の効果を、ダイエットに興味がある女性向けにしっかりと訴求し、貼るだけで鍼灸の効果をj得ることができ、自宅で気軽にダイエットの促進する提案をしたい」というビジョンを掲げ、このビジョンを達成するための戦略、新商品の価値を洗い出し、ターゲットモデルをつくりあげました。それをもとに新しいインスタのインフルエンサーを使った販売戦略を確立し、新商品の安定した販売ができるようになりました。

プロ人材がもたらした効果

新商品の発売 インスタでインフルエンサーを使った販売戦略で売上増

新商品の広告宣伝費が限られた中、InstagramというSNS媒体のインフルエンサーを使った販売戦略を使って、プロ人材の「良いものであれば必ず売れる」という言葉を信じて、新商品へのビジョンや価値、イメージをカタチにしてイマドキの新しいやり方で集客し、販売していくことを学びました。このように今どきの新しいやり方をどんどん学び、会社に取り入れていく大切さを従業員一同感じ取っています。

企業様からの声、社長様の言葉

中小企業においては、得意なことに特化して事業を推進しています。OEMが主体の当社であれば営業・企画などを行える社員はほぼゼロに近い状態でした。今まで自分たちだけではできない課題を一定期間副業プロ人材を採用することで解決できるため、今後の事業展開についても新たな可能性が生まれ出せると感じました。



課題が残った事例

16

DATA

業種：製造業

従業員数：40名

活用形態：雇用

兼業・副業

原因：採用等に関する原因

人材側の原因

その他

当時の経営課題や求人背景

- 機械設備のオペレーターが不足し、機械稼働率が著しく落ちた結果、最新設備を導入したにも関わらず納期遅延や新規案件を受注に繋がられないという機会損失が多発した。
- 納期遅延をカバーするために、現場の管理者やマネージャーも作業工程に投入せざるを得なかった。その結果管理職層が担うべき中長期的な目線で将来に繋がる仕事の獲得や、会社ビジョンの達成が不十分となり、技能系技術職の求人活動を行った。

プロ人材の募集内容・仕事内容

入社後数年以内に、新規購入した設備であるNC旋盤(対話式NC旋盤)の稼働率を8割程度まで高めるために、プログラミング技術、加工条件の決定、更には習得した技術や知識について視覚的なマニュアル作成を目標とした。その後は、後輩等に指導ができるように工程管理やマネジメント能力を身に付け再現性のある作業ができる状態を作り出していく。

原因

教育する側の指導方法について、余裕があるときは時間的・精神的に十分なトレーニングが実施できたが、繁忙期に入るとその余裕がなくなり、その結果、十分なトレーニングと日々のコミュニケーション不足が発生した。そのため採用した若手人材が分からない点や疑問とする点について、先輩社員に相談し解決できないまま作業を進めることもあった。その結果、加工ミスや加工不良に繋がり不安や孤立感が高まり、定着できず早期退職に至った。

以後の対応(改善点等)

- 社内外の研修を利用し、指導者みずから「教えるための力量」「コミュニケーション能力」「伝える力」を高めた上で、若手人材に対して一緒に成長する機会を意図的に作っていく。
- 教える側、教えられる側という一方向な関係でなく、教える側も"共に学んでいるという意識"をもち、双方向のコミュニケーションを強化、また会社経営層もその教育訓練の場に積極的に入り、会社のビジョンを伝えた上で全員が更なる自己研鑽に努めている。

当時の経営課題や求人背景

受注増に伴い、技能人材が不足してきた(マシニングセンターおよびNC旋盤の技能者、そのオペレーション)。特に将来のリーダーとしてチームをまとめられる人材を採用して育成する必要が出てきた。

プロ人材の募集内容・仕事内容

マシニングセンター、NC旋盤、ワイヤーカット放電加工による機械加工部品の製造に携わってもらうが、「一流のものづくり技能者になりたい」「既存スキルの向上を目指したい」意識の高い人材を希望。更に、コミュニケーション能力があり、将来グループリーダーとなれる人材であればなお良いと考えていた。

原因

面接では「機械図面が読める」と言っていたが、入社してからできないことが判明し早期退社。人材側に原因があることは明らかだが、人材会社からの紹介人材であり、面接で本人の言うことをそのまま受け止めてしまったことにも一因があると思っている。

以後の対応(改善点等)

本人の言葉だけでなく、自分の目でスキルを確認することが必要だと思った。具体的には、面接の段階で技能試験(この場合、実際に図面の読解からマシニングセンターのオペレーションセットまでをさせる)を実施することにした。

当時の経営課題や求人背景

現場業務が忙しく、かつ人材不足のため、現場を回せなくなった。新事務所からの受注拡大への取り組みができていないので、早急にプロ人材を採用したい。

プロ人材の募集内容・仕事内容

設計ができて接客できる人材1名。設計については「JW-CAD」を使つての図面作成、お客様との打合せ、レンタルスペースの管理等々多岐にわたる。

原因

- 採用等に関する原因／木造住宅の実務経験(大手設計会社勤務)者で、25歳～35歳という年齢も合致する人材に飛びついてしまったこと。
- 人材側の原因／遠距離通勤。社長からの過大な要求。社内での相談相手の不在。
- その他／社長も多忙さに中途採用者の悩みを見抜けなかった。

以後の対応(改善点等)

再度の募集を開始。急がず、慌てず、社長の独断だけでなく、社内の調和と意見聴取後での採用に踏み切ることとする。また、社風に慣れるまでは過大な成果を求めないようにする。

課題が残った事例

17

DATA

業種：金属加工業

従業員数：20名

活用形態：雇用

兼業・副業

原因：採用等に関する原因

人材側の原因

その他

課題が残った事例

18

DATA

業種：建設業(総合建設アドバイザー業)

従業員数：5名

活用形態：雇用

兼業・副業

原因：採用等に関する原因

人材側の原因

その他

お問い合わせ先



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ

(滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点)

(公財) 滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています



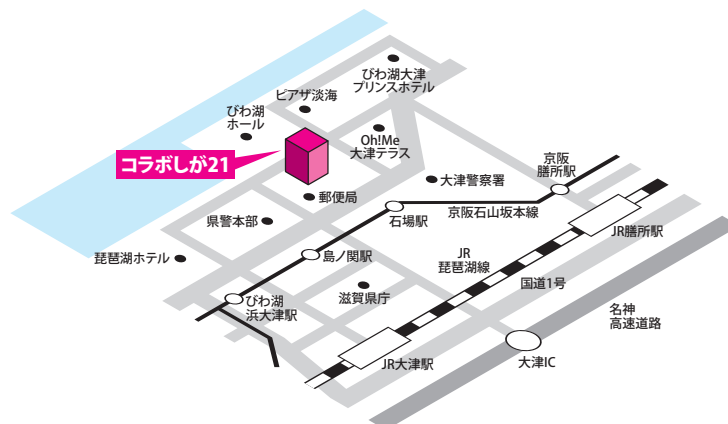
〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21・2階

TEL.077-511-1419 / FAX.077-511-1429

開所時間/9:00~12:00・13:00~17:00(土・日・祝日・年末年始を除く)

E-mail s-pro@shigaplaza.or.jp

滋賀県委託事業



- 電車をご利用の場合…最寄駅:京阪石場駅から徒歩3分 / JR膳所駅、京阪膳所駅から徒歩15分
- バスをご利用の場合…最寄バス停「商工会議所前」 / JR大津駅から京阪バス、近江鉄道バスで約7分