

地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例

事業性評価を活用した 多様な人材確保支援

会社紹介

会社名:株式会社YMキャリア

所在地:【本社】山口県下関市(山口銀行本店内)

【支社】広島県広島市(もみじ銀行本店内)※2020年11月9日開設

設立日:2019年7月22日

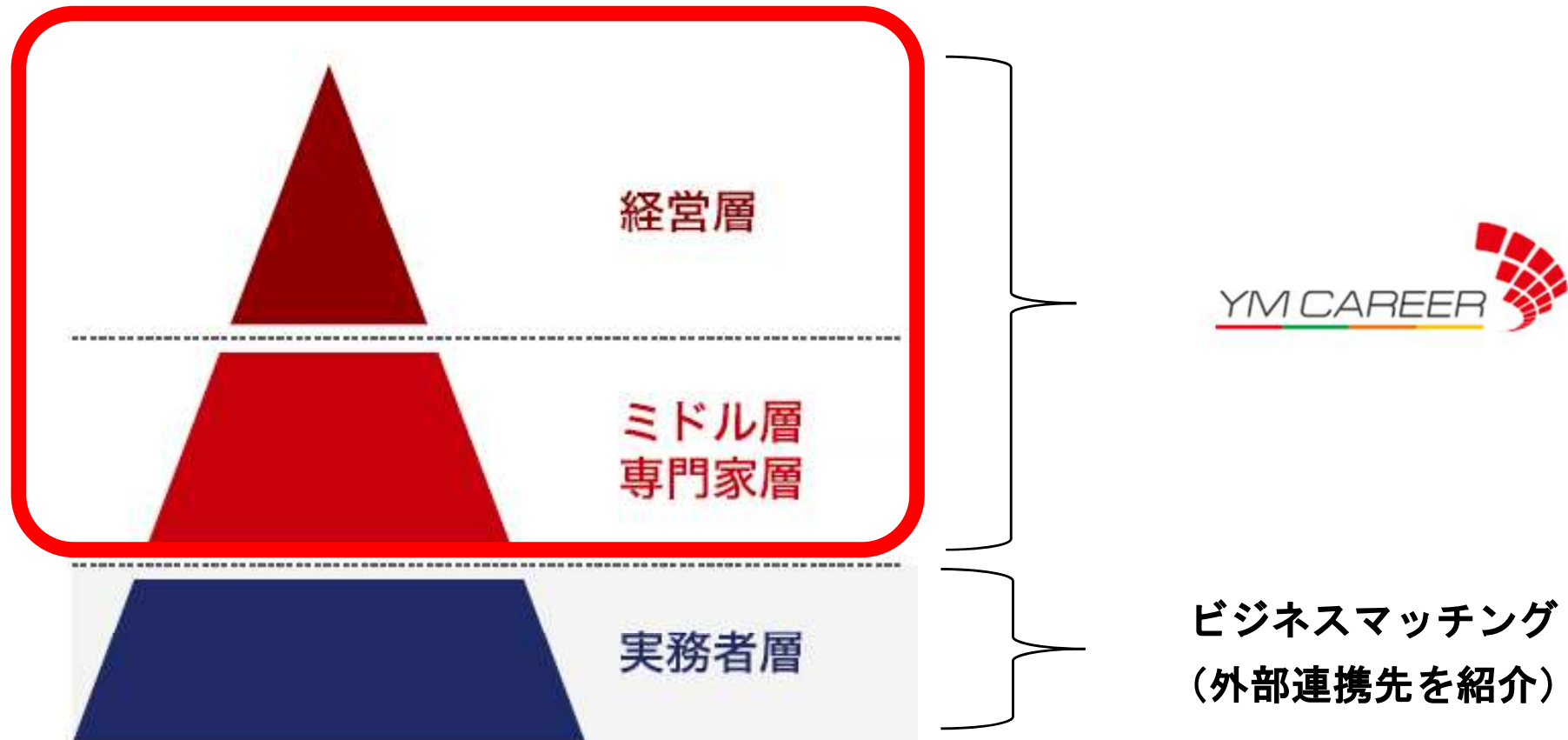
資本金:30百万円(山口フィナンシャルグループ100%出資)

社員数:20名



事業ターゲット

- ✓事業の維持・成長に向けて付加価値創出の役割（企業経営の中核）を担う経営層・ミドル層・専門家がメインターゲット。
- ✓具体的には、取引先企業が抱える経営課題の解決に向けて、部長・課長クラス～社長・役員などの「経営幹部人材」のほか、IT人材やマーケティング人材などの「専門人材」をご紹介。



事業性評価を活用した多様な人材確保支援とは(その1)

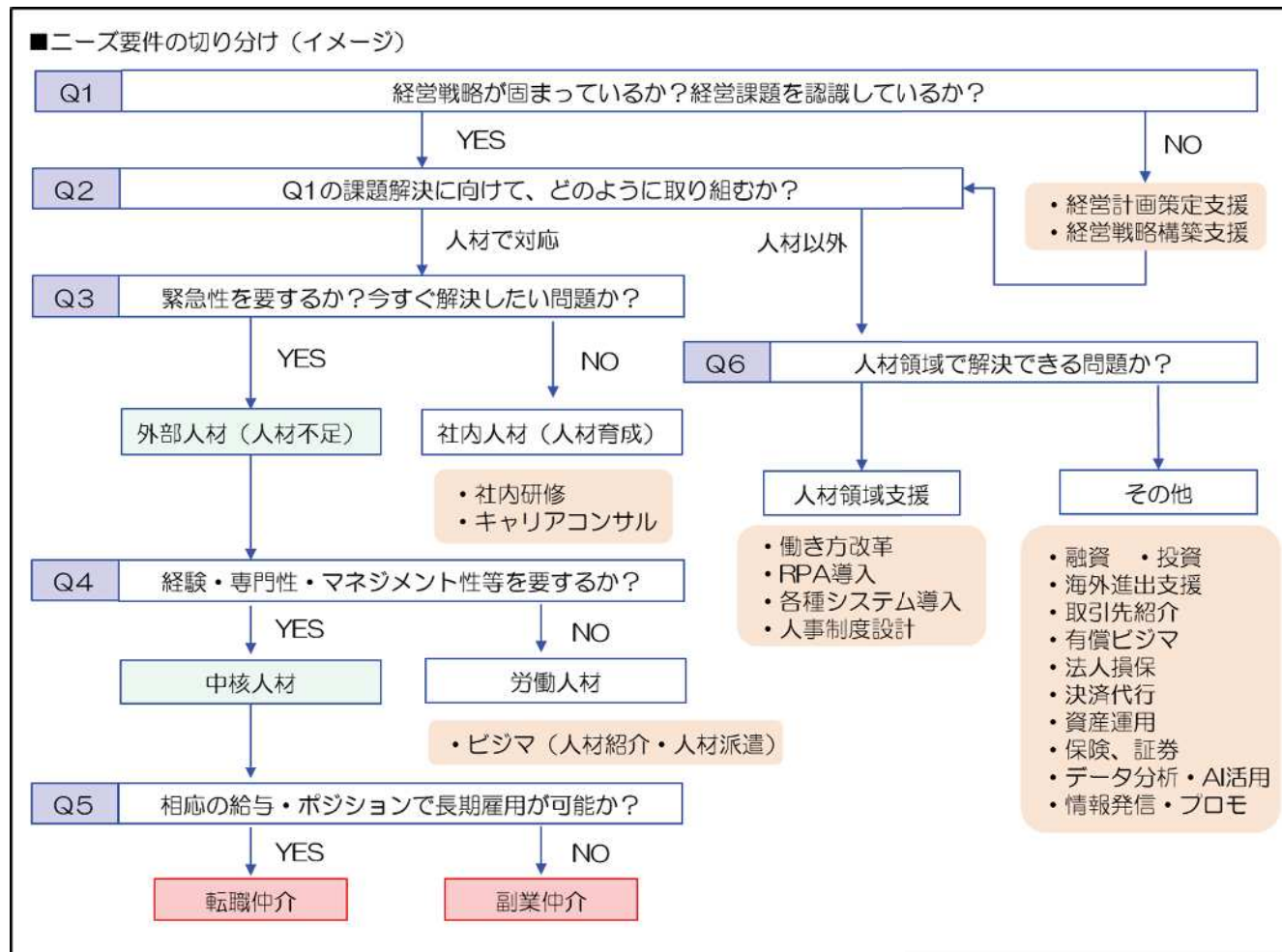
- ✓取引先企業との長年の取引を起点として、**定性面（事業の魅力やストーリー、事業可能性）と定量面（P L / B S）の双方の情報を蓄積**。経営課題の整理・分析から関わり、課題解決に必要なとなる人材像を明確化し、明確化した課題・人材像をもとに求職者と求人企業のマッチングを行う。
- ✓マッチングにおいては、**正規雇用のみならず副業・兼業を含めた多様な人材活用の提案**により、費用対効果に応じた解決策を提供。
- ✓マッチング後も**約6か月のアフターフォローの実施**により定着率の向上と継続的な事業支援に繋げる。



人材紹介のみの単なる「点」の支援ではなく、途切れのない「線」の支援が一般的な人材紹介会社との大きな差別化要素。

事業性評価を活用した多様な人材確保支援とは(その2)

- ✓ 事業性評価活動を通じた一番の特徴は、企業の「経営課題」にダイレクトにアプローチできる点。
- ✓ 経営課題を解決するためのソリューションとして、人材の確保を提案することが可能。仮に人材の確保が最適なソリューションではないケースにおいても代替手段を提案できるため、経営者に寄り添った提案活動が可能になる。



人材紹介の観点ではなく、
課題解決に向けた提案

全国の金融機関の中でも珍しい事業の特徴

- ✓多くの金融機関がビジネスマッチング形式の人材紹介に取り組む中、**当社は求人企業だけでなく求職者対応も自社完結で事業を展開。**
- ✓企業にとって重要な経営判断となる人材採用について、外部の人材紹介会社任せにするのではなく、金融グループとして自信を持って実績・経験豊富な人材をご提案。
- ✓**求人企業・求職者の双方へのアフターフォローを「クリティカルコア」に掲げるなど、紹介した人材に責任を持ち結果にコミットすることで、独自のオリジナリティーを形成。**



<YMキャリアのミッション>

“地域企業さまの抱える経営課題を、人材確保の面から支援する”
“地元で働きたいと考える方々の、充実した仕事と生活を実現させるパートナーになる”
YMキャリアは企業と社員がともに成長するためのパートナー

金融機関×人材紹介のムーブメントを創出



<2019年4月> 第2回中途採用・ 経験者採用協議会



(中小企業支援機関の関与)

- 中小企業支援機関である地方銀行において、中小企業が抱える人材不足の課題に対し、事業評価を行い、経営課題の整理分析、人材要件の明確化から人材獲得を支援するスキームを構築する取組があり、こうした取組を横展開していくことが有効であるとの指摘がある【株式会社山口フィナンシャルグループ 吉村社長】。
- 大企業における副業・兼業人材の活躍により、首都圏から地方へのスキル・ノウハウの移転や、地方企業の人材不足解消などの成果が表れてきていることもあり、首都圏に集中する中核人材の一層の流動化として、大企業における副業解禁を推進する仕組みが必要であるとの指摘がある【株式会社山口フィナンシャルグループ 事例集p22】。また、副業の促進などによる一定の接触期間を設ける仕組みが必要との指摘もある【株式会社ビザスク 事例集p17】。

副業人材紹介の成功事例

■企業概要

業 種：福祉サービス業

年 商：12億円

従業員数：350人

事業内容：訪問介護、デイサービス、
介護用品販売等

■募集背景

- ・ 介護用品のEC販売を強化したいが、社内に精通した人材がない
- ・ ソフトバンクの代理店事業（携帯販売）への参入に際し、助言が欲しい



■候補者概要

年齢層：40代

居住地：東京都

現 職：総合広告代理店勤務

スキル：EC戦略の立案、Webマーケティング



■業務概要

契約形式：業務委託契約

業務期間：6ヶ月

報 酬：30,000円/月

業務内容：オンラインショップの企画立案及び助言、
モバイルサービス企画の担当社員の教育
指導

その他：WEB会議を月10回（1時間）



よくあるボトルネック (企業から聞かれる質問や懸念点等)	銀行営業店担当者から聞いた成約の秘訣
副業人材のイメージが湧かない。	サービス提案の際に、経営課題の解決に繋げた 成功事例を紹介することで、副業人材の活用を身近なものとして捉えて頂いた。
副業人材の活用で解決が期待できる領域などはある？	副業者の活用で解決できるテーマを理解していたため、顧客からニーズをヒアリングした時に、タイムリーに提案できた。

副業人材の活躍が期待される経営課題の領域

財務/調達

事業に必要な未来の予算を企画管理

<解決したい悩み>
事業戦略に基づいて財務戦略を描いた経験のある社員がいない。
銀行の複雑な意思決定の仕組みを攻略する方法がわからない

人事制度設計 人材マネジメント

組織を発展させるための人材戦略

<解決したい悩み>
制度改革によって、現場のモチベーションを向上させたい。
自社に適した人事制度の導入の方法がわからない

生産管理

生産プロセスの見直しと改善

<解決したい悩み>
適切な原価設定と原価マネージのノウハウがない。
OEM先にもてこを入れる必要性を感じるが、方法がわからない。

BPR 業務効率化

社内業務の効率化、システム化

<解決したい悩み>
どこからシステム化すれば良いかわからない。
既存のオペレーションを踏まえた全体的な業務整理と戦略が必要。

広報/PR

認知度を上げる情報を企画・発信

<解決したい悩み>
新規性の高い商品の知名度を向上させるノウハウがない。
自社や商品についてメディアに取り上げてもらう方法がわからない

経営企画 事業戦略

中長期計画、経営計画などの策定

<解決したい悩み>
新しい領域にシフトするための相談相手がおらず、計画が前に進まない。
事業戦略を描ける人材が社内にはいない。

営業企画 販売戦略

売上目標を達成に向けた戦略立案

<解決したい悩み>
優れた製品は出来上がったものの、人脈もなく、チャネル開拓に課題。
営業に知見のある社員がいない。

EC戦略

EC部門の収益向上、顧客獲得

<解決したい悩み>
楽天やAmazonのモール出店、広告/SEO/SNS、越境EC、オムニチャネルなど、検討したい手法があるものの、精通した社員がいない。

マーケティング

売れるための仕組みを広範囲に担当

<解決したい悩み>
広告/SEO/ソーシャル、サイト構築/LP制作、アクセス解析等のツール分析など、何から手をつけたら良いかわからない。

新規事業開発

事業計画の仮説構築と検証

<解決したい悩み>
参入したいマーケットに疎く具体的な事業計画まで落とし込めない。
社員が新規業務に消極的で社内に仲間がいない。

地域課題である「人材不足」の解消に向けた様々な取り組み

自治体連携
の実証



⇒ 地域の魅力と掛け合わせた人材還流

地元大学と
連携した
実証



⇒ リカレント教育 × 副業による人材還流

プロボノの
実証



⇒ 新たなワークスタイルの創出

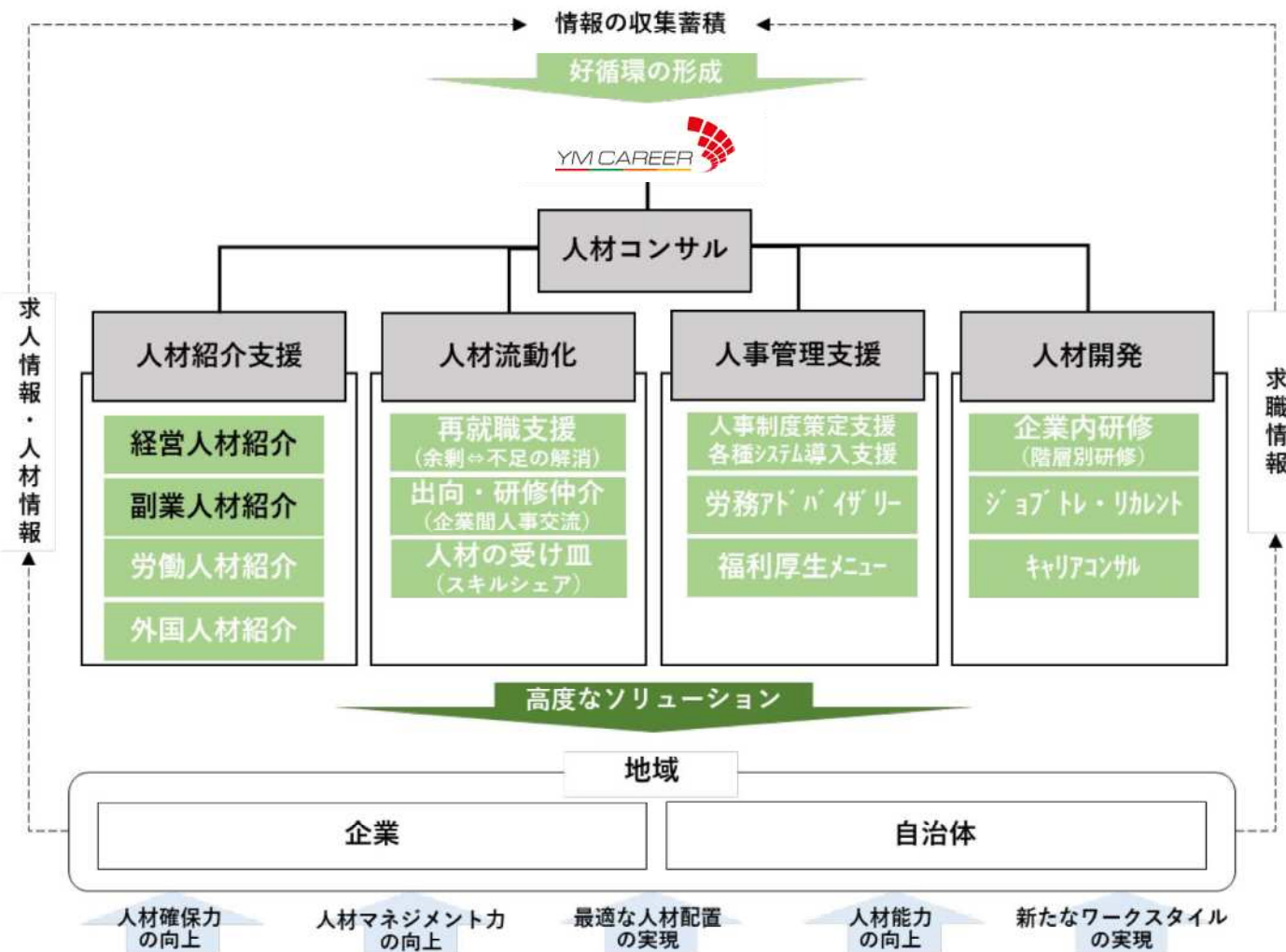
地銀 × 信金
連携による
実証



⇒ 業界の垣根を越えたノウハウ共有

「地域」金融機関だからこそ、「地域」の特色を上手く生かすことで、
様々な取組・アプローチが考えられる。

今後の展望



「人材」を切り口に地域課題の解決に向けた取組みを加速化させる