

金融機関とコンソーシアムの 成功事例相次ぐ

地域金融機関が職業紹介事業者などのコンソーシアムと連携して、地域の取引先企業にハイレベルな経営人材を紹介する取り組みに、内閣府が補助金を支給し支援する「先導的人材マッチング事業」。金融機関とコンソーシアムの連携で成功に至る事例が相次いでいる。

「ヒューレックス」へとつな
いだ。

上に優秀だ」と実感。S氏に積
極的に会社の立ち上げから現
在の売上、将来のビジョンを
資料を使って訴え、口説いた。

社長の右腕採用 を支援

みちのく銀行

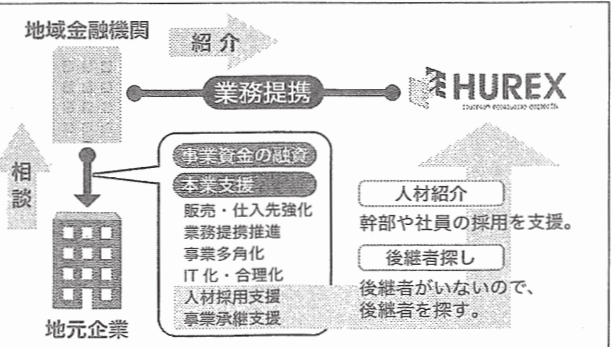
期待以上に優秀

銀行の融資につながる

みちのく銀行は、青森県の
不動産会社A社から高度経営
人材に対する潜在的なニーズ
を引き出し、連携する人材紹
介会社「ヒューレックス」に
紹介を依頼。県外在住のハイ
レベルな人材S氏の獲得を支
援した。S氏は入社後、社内の
改革に着手し、わずか数カ月
で会社の業績を向上させ、社
長の想定以上の成果をもたら
している。

求人票に社長が求めた領域
は、「生産性向上や業務効率化」
「新たな手法・開発・市場開拓」
「事業部のシナジーを創出する
連携」「各部の課題解決」など。
それはまさに社長の仕事その
もの。それまで、銀行担当者
に本音をもらすことなどな

S氏は、社長の思い、ビジョ
ンに共感し、2020年8月
に入社。社長が考えていたエ
リア拡大は順調に形となり、
「ヒューレックス」の紹介で新
たに3人を採用した。



支払いは成功報酬型

A社は、安定した事業を営
む地域の有力企業で、社長に
は他エリアへ進出する計画が
あった。業績良好とあって現
場社員に欠員が出てもすぐに
採用できるが、経営人材とな
ると話は違った。

社長は悩んでいた。「エリア
を拡大しても営業管理できる
人材が不足している」「社内で
管理を任せようにも人材育成
にはあまりにも多くの時間が
かかる」「公募しても地方では、
思うような人材は来ない」。

そんな社長の悩みを把握し
ていた同行担当者は、「幹部候
補生を紹介する会社と連携し
ています」と切り出し、採用
となっても成功報酬型の年俸
制による支払いも可能である
ことを伝えた。興味を示した
社長と求人内容をとりまとめ、

かったが、本当は自分の代わ
りにマネジメントができる右
腕が欲しかった。

「ヒューレックス」が紹介し
たのは県外在住の50代男性S
氏。A社の業界での経験はない
が、大手企業、中小企業で働
いた経験があり、ITの領域に
も長けていた。
社長は、ウェブを通じて面
談し、S氏が「期待していた以

社内ではS氏を起点に、IT
導入による効率化や社内の新
しい仕組みづくりなどに次々
と着手。その他、大手コンサ
ルティング会社に依頼し、一
年以上かかってでもできずにい
た人事考課のための新しい制
度も、S氏の活躍で、1か月か
からずに作り上げた。コンサ
ルティング会社には年間数千
万円を支払っていたが、同社
とは契約を解消した。
このほかにも、年度の事業
計画に合わせた融資対応を各
金融機関から受けた。新たな
風を次々と吹かせ、会社の業
績も上向いている。

研修がニーズを喚起

「ヒューレックス」はみちの
く銀行行員向けの勉強会開催
や帯同訪問を行い、社長への
提案やニーズ喚起の方法、応
酬手法などより実務的な研修
を実施。このノウハウを活か
し、銀行と伴走型で取引先企
業を支援することで、今回の
成功事例に結び付いている。

「右腕になる人材が
欲しい」と社長が担当
行職員にこぼすこと
はない。ポイントは、
経営者のニーズをい
かに発掘できるかに
かかっている。ヒュー
レックスは、「会社の
規模が小さい場所が
遠い、年収が低い」等
の企業においても、対
面で経営者に寄り
添ったサポートを行
行っており、求人を行
き出す質問を行うこ
とで、「社から複数の

Point 成功のポイント

求人ニーズを引き出
すことができる。
特に事業承継に関
する後継者候補や幹
部候補の求人獲得が
非常に多く、経営者や
幹部候補を希望する
求職者も多数登録し
ているのが強み。
聞き取り方を学ぶ
には、ヒューレックス
と現場行職員が帯同
訪問を通して、現場目
線で連携し、具体的
なトークを得ることが
重要となる。

3月の実践研究会 (オンライン)

【ヒューレックス】
3/24 日 ヒューレックス実践研究会
15:00~16:30

「人材紹介事業の早期収益化達成に向けて」というテーマで、ハイレベル人材の集客とアプローチ方法やロールプレイングによる後継者候補(経営幹部)の採用に成功した事例など実践的なセミナーを企画しております。先導的人材マッチング事業の成果にもつながり、収益化も見込める人気の実践研究会となっておりますので、是非、ご参加ください!!(先着100名様限定)



【マリッジパートナーズ】
3/12 日 15:00~16:30 マリッジ実践研究会

マリッジ実践研究会では、取引先の後継者が結婚までに至った事例をもとに成功のポイント、融資や事業保険等の取引拡大につながる効果について、わかりやすく紹介させていただきます。(ほかに結婚相談所立上げ支援や自治体の一年成婚事業など有益な情報をご提供致します)

