

有料職業紹介の取り次ぎ急増

独自ツールで上期50件突破

静清信金

【静岡】静清信用金庫（静岡市、佐藤徳則理事長）は、2022年度上期中の有料職業紹介の取り次ぎ案件が急増している。21年度下期以降に外部サービス5先と連携し、支援体制を拡充。22年度からは、本部で独自作成した人材紹介取次先各社をまとめたポジションマップを営業店

で本格活用。結果、21年度実績の53件に対して、22年度は上期中に同水準に達する見込みだ。細分化する取引先業の人材ニーズに対応するため、21年11月から外部との連携を拡充。有料職業紹介事業を手掛けるパーソルキャリアやパーソルグループワークフォース

（PGW）、ヒューレックスと提携した。同マップは、取引先が抱える人材課題に適した外部サービスを、営業店職員が一目で判断できるよう作成した。例えば、PGWは営業・事務職向きの外国人材、ヒューレックスは後継者候補・経営幹部や専門人材など、それぞれの得意分野を明確化。具体的な支援の流れや採用費用、手数料収入額なども掲載している。

活用事例では7月、県内私立高校で経理人材に対するニーズを営業店がキャッチ。支店長が同マップを参照し該当する人材紹介サービスを複数提案。営業・事務人材紹介を強みとする連携先で、人材派遣事業などを展開する「静岡ガスリビング」

との成約に至った。



顧客に支援メニューを紹介する久保田主任調査役（右、9月1日、相談センターkyoten）

今後の目標は、取引先が抱える人材課題のさらなる掘り起こし。カギとなるのは独自の「事業性評価シート」だ。SWOT分析で企業の課題などを抽出し、解決策を提示するもの

で、全店の営業・融資担当の約200人が毎年2件ずつ作成。各営業店職員3人、経営相談部職員3人の計6人が記載内容をチェックし、ブラッシュアップしている。

同部の久保田克哉主任調査役は「（同部に在籍する）中小企業診断士6人が中心となり、職員の事業性評価シートを軸とした企業分析力向上を図っていく」と話した。

岡山県内7信金 3年ぶりマッチング交流会

本紙記者が理事長に密着

【広島】岡山県内7信用金庫（おかやま、水島、津山、玉島、備北、吉備、備前日生）

が集結する大規模なビジネスマッチング「岡山県しんきん合同ビジネス交流会」が9月14日に岡山市内で開催された。コロナ禍を経て

「地元・岡山を盛り上げる一助にする」という桑田・おかやま信金理事長の挨拶で開幕した



3年ぶりにパワーアップ。7信金の理事長、役員を記者が迫った。「ニューノーマル」を設けコロナ禍に対応した新サービスを扱う企業に出展してもらった。地元岡山県の活性化を目指し3年ぶりに開催できたことをうれしく思う」とおか

やま信金・桑田真治理事長の挨拶でスタート。参加した約450社は3回にわたる個別商談会に向け準備に取り掛かる。同時に各信金の理事長は、動き出した。



ゴールを楽しんだ