

秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点

人材マッチングレポート

当拠点は、県内企業の「攻めの経営」や経営改善への意欲を喚起し、プロフェッショナル人材等を活用しつつ、成長へと導く戦略拠点を開設しております(内閣府事業)。

当拠点においては、企業経営等を熟知したマネージャー、サブマネージャーが課題解決に必要な人材ニーズを踏まえ、マッチングをサポートします。

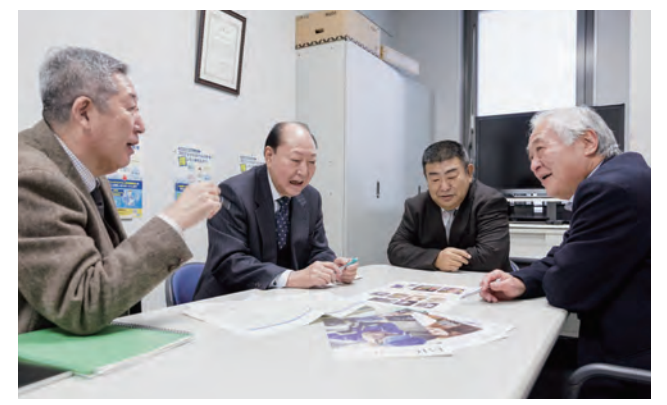
【お問い合わせ】
秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点
(あきた企業活性化センター内)
TEL.018-860-5624 <https://akita-projin.com>



当拠点のミッションは、首都圏などに多い「プロ人材」と県内企業とをマッチングして、企業の課題を解決し、成長を支援することです。

最近の特徴としては、県内企業が外部人材を「副業・兼業」の形で受入れ、経営に役立てる動きが広がりを見せています。今年度の当拠点経由の案件は50件を超え、前年比倍増の見込みです。「スキルを持った人材を、必要な時に、安価で、一定期間活用をする」という副業・兼業の形を経営に取り入れる県内企業が増加しているのです。

「副業・兼業」を活用している企業からは、「外部人材導入により、自社の見直しで新たな発見できた」などの感想を多くいただいています。今回の事例により、ぜひ副業人材の活用に興味を持っていただき、当拠点にお声がけいただければ幸いです。



人材マッチングのサポートをする拠点のマネージャー、サブ・マネージャー陣

01 DX化で高品質な製品を提供

MEP 株式会社

〒014-1413 秋田県大仙市角間川町小萩立32
TEL.0187-65-2265
<https://www.mep-akita.jp/>

DX化

電子機器、医療機器等の精密板金の製缶筐体加工から組立までを一貫生産している「MEP株式会社」では、これまで、受注から出荷までの生産管理を一部の属人的な管理に頼ってきたため不明瞭な部分が多かったことに加え、人口減少、高齢化に伴い、工場のスマート化、DX化を検討するなかで、このたび、副業人材マッチングにより、AI活用に知見のある人材を募集した。

首都圏より1名を採用し、2年の期間をかけて、生産性アップのためのシステムづくり、工程管理の可視化による短納期の実現、原価管理の可視化による最適コストの提供などが叶い、結果、より高品質な製品の提供と売り上げ拡大に繋がった。

このたびの実績を経て、DX化とは旧来の方法を単にシステム化すればよいというものではないことを実感。企業として「そのシステムでどのような生産管理をしたいのか」「日常のPDCAサイクルが大事である」などを再認識する機会にもなったという。



利用者の声

悲願であった優秀な外部人材とのつながりが秋田県プロフェッショナル人材戦略拠点を通じて叶えられました。今回のミッションを通じて、業務最適化を図り、生産性向上と同時に働きやすい職場環境作りを目指していきたいと考えています。

代表取締役社長
大森 富重 氏

02 SNSでの情報発信でECサイトの売上アップ

有限会社 秋田かまくらミート

〒013-0044 秋田県横手市横山町3-16
TEL. 0182-33-0291
<https://www.akitakamakura-meat.com/>

販路拡大

横手市で食肉総合卸を行なう「有限会社秋田かまくらミート」は、これまで県内を商圏としてきたが、県内需要が鈍化するなかで「攻めの経営」を目指し、営業人材を募集した。当初は正社員を募集したものの、エントリーがなかったことから活用したのが、副業人材マッチングだ。

結果、1名の募集に対して4名を採用。様々な提案が挙げられるなか、SNSを活用した情報発信に顕著な効果がみられ、ECサイトの売り上げが爆発的に向上。そのほか、自社HPのブログでの発信や、東京都内の大手ホテルの秋田牛フェアへの参加など、具体的なアクションにも繋がっている。

首都圏に営業所を持たない同社にとって、副業人材は、それに代わる役割を担い、成果をもたらす存在だ。当初3か月の予定だった契約を1年半以上も継続している。人材側も同社の取り組みを自分事として捉え、報酬に捉われないやりがいを感じており、相互に良好な関係性が生まれている。



利用者の声

これまで、直接の繋がりを大事にしてきたため、新しいものやウェブの活用などを取り入れることはしてきませんでした。このたびの人材活用での変化にとっても充実を感じています。県外や若い世代の感覚を受け入れながら仕事ができることも刺激になっています。

代表取締役社長
村上 政勝 氏

03 商品価値を共有できる場所で新規事業の柱づくり

有限会社 ふく屋

〒013-0347 秋田県横手市大雄田根森47-16
TEL.0182-52-3070
<https://www.fukujiro.com/>

事業計画策定

「有限会社 ふく屋」では、20年前より、納豆専門店「二代目福治郎納豆」を展開。秋田市に店舗を構え、「高級納豆」という路線を守りながら、独自の経営理論で全国にファンを増やしてきた。

この数年は、コロナ禍の巣ごもり需要や発酵文化が話題となっていることから、さらに売上が拡大しているが、この状況こそ最大のタイミングと捉え、あらためて事業計画を見直し、納豆を軸にした新規事業の柱を作るべく、副業人材マッチングを活用した。

1名を採用したうえで実施したのは、高級路線はそのままに「納豆はご飯のお供だけではない」という考え方、他社と競合しないやり方による営業活動。高級旅館、こだわりの飲食店など、商品の価値を共有できる場所に向けて具体的に提案したことなどにより、売上、顧客数は急激に増加しているという。このたびの人材は3ヶ月契約だったが、その実績から延長しており、さらなる拡大が期待される。



利用者の声

これまでの20年は、独自のやり方で模索してきましたが、副業人材からの「戦略あつての戦術」というアドバイスのもとに「日本一の納豆ではなく、日本一志のある納豆」として、より付加価値の高い商品展開をしたことが、結果に繋がっていると思います。

代表取締役社長
古屋 和久 氏