

人材確保と IT 推進に副業・兼業人材を活用

株式会社近藤銘木店・近藤裕さん

創業から 50 年以上、北海道北見市で建築資材の販売や工事を手掛ける株式会社近藤銘木店。人材確保と IT 関連業務の推進のため、副業・兼業人材活用の導入を決意しました。北見市の魅力や副業人材活用の背景について、副社長の近藤裕さんにお話をうかがいました。

■企業概要について教えてください。

1948 年の創業以来、北海道オホーツク管内を中心に建築資材の販売や内外装工事施工を行っています。住宅の玄関ドアやキッチン、外壁材のほか、店舗・ビル等の外壁、間仕切り工事、クロス貼りやカーペット張りなども承っています。

■北見エリアの魅力を教えてください。

北見市には主となる観光名所はありませんが、その周辺には美幌峠やそこから望む摩周湖、屈斜路湖、知床、網走、サロマ湖東岸まで広がる常呂遺跡などが日帰り圏内にそろっており、ドライブには最適です。

2 万円代のシーズン券でスキーが滑り放題、市営のテニスコートもたくさんあります。北見市は物価が安くてとても住みやすく、豊かな生活ができるまちだと思っています。

■北見市は人材の確保状況はいかがでしょう？

市内の高校や大学を卒業しても、ほとんどが札幌や東京など都会に出てしまうので、市内で働く人は減少しています。高齢化がどんどん進んでおり、中途採用さえも難しくなっているのが現状です。

■副業人材活用の背景について教えてください

従業員の確保と IT 関連業務を推進したいと考え、副業・兼業人材を募集しました。近藤銘木店がどのような会社なのか、何をしているのか、働きやすさなどについてわかりやすく発信し、ここで働いてみたいと思っていただけるような求人の方法を教えていただきました。移住される方には、社宅を改装して提供することも考えながら、副業・兼業人材に知恵をお貸ししたいと考えています。

IT 関連業務については、ネットワークやサーバーの設計・構築、クラウドの設定、ルーターの運用などについて、当社の従業員にも分かりやすく、アドバイスをお願いしたいと思っています。

営業で必要になる積算業務は時間がかかるため、業務時間内に終わるのは困難です。副

業・兼業人材の力を借りて、インターネットを活用した仕事の効率化を図れたらいいですね。

■副業・兼業人材との面談の印象を教えてください

どの方も真面目で、お金目的ではなく、首都圏で培った経験や知識を地域にシェアしたいという想いのある方が多かったと思います。

IT 関連業務の促進で採用した方とは、月 2～3 回のペースで打ち合わせをしているのですが、しっかりと調査して提案していただけています。当社としては、分かりやすいものを作りたいという考えなので、一步一步進めています。

北見市では、車で 10 分ほど行けばお客様と顔を合わせて打ち合わせができます。メールを送って終わりにするのではなく、その先の対面でのフォローを含めた、地方ならではの良さを活かした IT 活用について副業・兼業人材と相談しています。

■副業人材の活用について企業に向けてメッセージをお願いします

面談をするだけでも、副業・兼業人材の方々からたくさんアイデアをいただけますし、勉強になります。私自身、人材募集の方法ひとつとっても、多様な考え方があることを学びました。地方の企業に首都圏で培った知識やスキルをシェアしたいという副業・兼業人材がいることが面接で分かると思いますので、ぜひ、一度トライしてみることをおすすめします。

【企業 HP】 <http://kondoinc.co.jp/>