

採用が難しい時代、今いる人材の定着が必要

株式会社 SATO-GROUP・鈴木彩香さん

1977年に創業し、2003年の社労士法改正を機に法人化した SATO 社会保険労務士法人 (SATO GROUP)。札幌・東京・大阪・名古屋・福岡・沖縄に拠点をもち、大手企業向けの労務管理業務で成長を続けています。同社の人材採用の特徴や実情、今後の展望について、グループの管理会社である株式会社 SATO-GROUP 管理部の鈴木彩香さんにお話を伺いました。

■会社概要について教えてください

SATO 社会保険労務士法人は、社名の通り、社会保険労務士業を営んでおります。社労士法改正で 2003 年 4 月から法人化が認められたことから誕生しました。

全国に社労士事務所は約 27,000 社あり、メインターゲットは中小企業・小規模事業者がほとんどですが、弊社は大手企業向けのサービスを提供しているのが特徴です。大手企業の場合、数万人規模の社会保険や入社退社の手続き、育児休業などの労務管理が必要になりますが、社労士事務所の 97%はスタッフが 10 名以下の事務所のため、大企業の対応が難しい。弊社はそこをシステム化しています。大手企業を相手にしている社労士事務所は他にないため、多くのご依頼をいただき、成長を続けています。

■現在、採用はどのように行っているのですか？

今は、働く場所や働き方を自分で決める時代ですから、転勤も難しいですね。なので、新卒採用も、中途採用も各拠点での現地採用が多いです。地場に強い求人媒体もありますし、各拠点のカラーに合った、自分たちが一緒に働きたいと思える人材を採用するのが一番だと思っています。

新卒や幹部候補については一定の教育も必要なので、札幌で一括して教育を行っています。エージェントの利用はほとんどなく、採用サイトなどでの直接応募が多いです。

■札幌と札幌以外で人材不足に違いはありますか？

札幌に関わらず、全国的に人材不足は感じています。特に、弊社は専門職なので即戦力となる人を見つけるのは難しく、教育にも時間がかかるので、クライアントの数の増加に人材の確保が追いついていないと感じます。

■業務委託など、正社員以外の働き方をしている方も多いのでしょうか？

外資系企業に対しての多言語対応やシステムの連携作業ができるエンジニアなど、特殊な

スキルが求められる一部の業務については、外部との連携が必要になります。

ただ、本業については難しい面がありますね。冒頭にも述べましたが、一般的に社会保険労務士がクライアントとしている企業は中小企業が多いのですが、弊社は大企業のクライアントが多い。たとえ、他で社会保険労務士として経験を積んでいる方であってもクライアントの規模も導入しているシステムも違うので、弊社ですぐに活躍できるわけではない、戦力になるまでに時間がかかるというのが大きな要因です。

■今後の展望について教えてください。

社労士の業界では特殊なポジションを築けていますし、今では大手企業が社労士事務所を探すときに真っ先に候補として挙げていただけるようになりました。ただし、大手企業におけるアウトソーシングのシェア率は数パーセントですから、まだまだ開拓の余地はあると思っています。

また、採用が難しい時代、今いる人材に定着していただくためにも、多様な働き方を実現できる会社を目指しています。福利厚生を充実させるだけでなく、さまざまなスキルを持つ人が活躍できる教育制度や人事制度を企画しているところです。人材を適切に活用することが、最終的には会社の発展にもつながると思っています。

【企業 HP】 <https://www.sato-group-sr.jp/>