

深・人財交流②

採用担当者による 座談会



さらなる飛躍を目指す2021年度の採用活動が、いよいよスタート!
SUENAGA Groupの未来を担う採用担当者の「Challenge and Change」とは!?

採用活動も、Challenge and Change!

倉藤 昨年度まで採用担当は私1人だったんですが、今年度から若手に任せられるように体制をチェンジしようということで、2人体制になり、大分助かっています。総務と経理の兼務なので、松林くんには覚えてもらわないといけないことが多く大変だと思いますが、今後、期待していきたいと思っています。

松林 総務も経理も1つずつ勉強しながら覚えているところです。

倉藤 今の学生に、私たち世代の人間が訴えかけてもなかなか共感を得られないですね。学生に近い、入社5年～10年程度の先輩の話だと聞いてもらいやすいので、そういう活動が必要だと思います。今後はオンラインをメインに採用活動が動いていくでしょうし、世代を引き継ぐ「Change」のタイミング。松林くんがサクサクやってくれて助かります。また、採用担当は各社共、1人の場合が多いから「自分に何かあった時はどうするのか」という不安を常に抱えているはず。だから私は若手を指導し、業務を引き継ぎながらフォローしていきたいと思っています。

山本 確かに、若手社員を採用活動に巻き込んでいきたいですね。今年度の合同説明会には連れていくつもりです。現場は忙しくなるでしょうが、会社の将来のために、現場の皆さんにも力を貸していただきたいと思っています。

松林 私は整備士出身ということもあり、エンジニア採用に関し、高校や整備学校の先生との関係性を重視したいと思っています。ただ、今は県外の学校に向いて先生とお話しすることができないので、どういった繋がりを深くできるか思案中。Webやナビを使った採用活動が中心ですが、古くからの採用手法も有効なものではないかと探っています。兼務で動きにくいところもありますが、僕が失敗しても倉藤さんがフォローしてくださるので(笑)、動きやすいです。

中平 私は営業しか経験がないので、エンジニアの採用にも関わると聞いて不安でした。今は、サービスグループの担当者に一緒に説明会などに参加してもらっています。採れなかったら「私がエンジニアします」って言うしかないので頑張ります(笑)。

ブースを設け、入り口を一緒にして採用活動を展開していこうと、みんなで話し合っているところです。採用の入り口を同じにすることで、より多くの学生との接点ができます。人財の取り合いになるのでは、という心配もあるので、どういう形がベストなのか、相談しながら進めたいと思います。

菊山 グループの強みを生かし、他社のネームバリューを借りて会社の知名度アップも図れると密かにねらっています(笑)。

藤井 今までなかった入り口ができることで、今まで採れなかった層が採れると期待しています。気になるのは、過去に当社を受けていた学生が「L&Fさんも受けています」と言っていたこと。もし可能であれば、ウチがダメでも他のグループ会社で採用できる、反対に他社で縁がなくてもウチで採用できる、そういう仕組みがあれば学生にとっても良いのではないかと思います。



Talk Member



岡土地倉庫株式会社
管理部総務課 主事
山本 憲明

岡山通運株式会社
総務課 課長
永野 忠

岡山トヨペット株式会社
ヒューマンリソースG
中平 光保

トヨタL&F岡山株式会社
総務管理課 主任
松林 信義

株式会社トヨタレンタリース新岡山
総務部 主事
菊山 裕文

採用担当者、ずっと“孤独”でした!!

山本 以前は1年に1度、入社式で顔を合わせるくらいだったのが、ツキイチ程度で集まるようになったのは非常にいいことだと思っています。今日で5回目になりますね。

永野 こうやって集まることで、これまで気づかなかったことや情報が入ってくるので助かっています。

中平 悩みを共有できるようになった点は大きいですね。私は、2020年5月まで営業で、初めて採用担当になったので知らないことが多く、いろんな角度から話を聞いてありがたいです。

菊山 採用担当者って孤独なので(笑)、他の担当者と一緒に顔を合わせて相談できるのはうれしいですね。

山本 どんなに頑張っても、採用って結果が伴わないことも多いですからね。孤独ですよ。

菊山 具体的なアドバイスも聞けるようになりましたね。Web用の機材選びなどについても情報交換しました。

山本 何か新しいことをする時には、いろんな情報が欲しい。例えば「Web面接を始めよう」「高卒採用を試みよう」など、立ち上がりの場面で実績のある担当者の意見を参考にできます。ノウハウの共有ですね。私も、経験している会社に教えてもらい、昨年度からWeb説明会にトライしてみました。

永野 当社は、まだWeb面接ができていないので挑戦してみたいと思っています。

以前の情報交換は、野球グラウンドで!?

倉藤 実は、私と山本さん、永野さん、菊山さんは、SUENAGA Groupの野球大会を通じて、ずっと前から水面下で交流があるんです。以前は、こういう集まりがなかったので、直接、電話したりして、個別に情報交換していました。

永野 野球は、大きいよね。

菊山 野球大会で、かなり仲良くなることができましたね。

倉藤 野球は野球で真剣ですからね(笑)。楽しみながら、仕事のことで誰かに相談したいことがあった場合に話ができて助かった面が多々あります。今は、この集まりのおかげで、より詳しく聞けるようになりました。まだ、課題もあるので、その辺りを煮詰めていって成果が出ればと思っています。

中平 私も実は、トヨタホームの藤井さんとは顔見知りだったので、営業の頃のお客様だったので、同じ採用担当として再会できてうれしかったし、とても相談しやすいです。



グループで採用活動を展開するメリットって?

山本 このメンバーで会合を重ねるうち、グループ各社共同での採用活動について話し合うようになったんですね。BtoBの企業は、これまで一般向けの広報活動をしていないので学生からの認知度が低い。新聞の一面を使った広告など、1社だと費用的に難しいですがグループなら安い費用で可能です。CMやWebなど多彩な広報活動によって1人でも多くの学生に知ってもらう機会が増えることのメリットは大きいと感じています。

中平 今後、グループの知名度が上がってきたら、グループだけの合同説明会ができればいいな…。

山本 そうですね。近い将来、合同説明会会場にグループとして