

事務系を中心に、専門分野まで網羅する総合人材サービスを展開。札幌市に続き、久留米市に進出した理由と、設立後の話を聞いた。

パーソル テンプスタッフ株式会社 取締役執行役員 石井 義庸 氏

EPISODE 01

はたらいて、
笑おう。

久留米市への進出の経緯、選ばれた理由は。

久留米市への進出は、初めてのチャレンジもいっぱいあり、思い深い。そもそも久留米市をターゲットとさせていただいた理由の一つは、福岡市だと各都道府県のメジャーな勤務地、一番人気のある勤務地「ではない」ところ。かつそこ（主要都市）に通える距離、というチャレンジ的なところだった。



拠点選びのポイント。

各自治体にヒアリングした結果、最終的には候補地を二つほどに絞らせていただき、現地にご挨拶をさせていただいた。その時、久留米市の反応が明らかに全く違っていった。来てほしいアピールが強く、「課題は何か、できる限りクリアします」とか。我々も地の利がある訳ではない。例えば、地域の中でどういふオフィス物件があり、どういふ企業が進出して、競合相手は、など、ざっくりばらんに相談するとすぐにレスをくれた。私たち人材サービスは女性従業員が多いが、地方の既設ビルでは、働く女性に向けたトイレ設備に力を入れているケースは少なく、男性用は多いが女性用が少ない場合もある。女性を中心とするビジネスなので、そういった状況もしっかり理解していただいた上で、給湯室やトイレの設備を改装させていただけるか、といった相談を受けて、積極的にオーナーに掛け合っていた。他の自治体さんでは同じような事を相談しても、物件の紹介はあるが、普通にネットで調べたら出てくるようなものだった。また、オーナーに相談したくても、「ご自身でどうぞ」くらいの対応だった。久留米市は、積極的にビルも一緒に回っていただき心強かった。

久留米市のご感想は。

物件視察には頻繁に行ける訳ではないが、「行く」と決めた日には職員の方に来ていただき、細かい対応、悩みを聞いていただいた。担当者含め「久留米市の方に話したら相談に乗ってくれる」とシンプルに思えたのが、最終的な決定要因だった。元々、人口30万人前後、大学が多いなど定型なデータは収集していたが、日本全国見渡すと、そういったところはいくつかあった。その中で選ばせていただいたのが、久留米市の誘致活動の熱意。我々も色んな市区町村とイベントをやってきたが、行政との間には垣根があった。久留米市進出決定後も職員採用に苦戦するかと思っていたが、市役所の施設内で久留米センターの案内をしていただいたり、地元の方を紹介して下さったりと「一緒にやっという久留米市の姿勢」に、行政との垣根を感じることなく、採用活動ができた。行政のサポートは、どうしても予約定規にならざるを得ないこともあるが、久留米市ではそういったものが本当になく、しっかり対応いただけると、久留米センターの社員からも聞いていた。おかげで思った以上のスピードで事業を拡大することができた。

久留米市職員のご印象は。

久留米市には、行政の方々のイメージを、いい意味で変えていただいた。こんなに民間の会社をきちんとサポートして誘致活動していただけるような方々は、正直いないと思っていた。他の市町村では助成金の話なども予約定規であったり、先の話をしても、「何ともいえない」「自分の口からは何とも」といったことが多かった。久留米市は、すごく前向きかつ真摯に対応してくれた。それは久留米市の強みだと思う。



「やずやグループ」の顧客情報管理を担う「株式会社ワイズ・ヒューマン」。久留米市に支店を置いたことによる、今後のビジョン。

株式会社ワイズ・ヒューマン コンタクトセンター事業 本部長 西村 了 氏

EPISODE 02

Delivering
GIFTs with our whole HEART
That's our mission

久留米市への進出の経緯は。

コールセンター業界において、人材確保と BCP 対策で複数拠点を設けることは、よく戦略の一つに挙げられる。当時は、お客様からの呼量（単位時間あたりの通信回線の占有量）が伸びている時期でもあり、福岡と鹿児島との2拠点では対応が難しいため、新たな拠点を構え、席数を増やす必要があった。その際、人材の確保は課題であった。

福岡県の中でも、久留米市を選ばれた理由は。

地元久留米市に、(株)やずやを持って帰りたいという思いがあった。ただし、当時、福岡県内で新規事業を行う予定があり、進出先を、その場所と久留米市のどちらにするのか精査する必要があった。両市ともに良し悪しあるが、熱量に違いがあった。久留米市のスタッフは、企業サイドが欲しい情報をまとめ、プレゼン資料にまとめてくれた。その点で言えば、訴求ポイントは高かった。二つの候補地を比較したとき、久留米市に進出した際のビジョンは鮮明に見えた。まさに、そのビジョンの鮮明さが久留米市を選んだポイントだった。

拠点探しのポイントは。

一番重要なのは、本社からのアクセス。やずやという会社は、風土・文化を大切に会社であり、ただ単に営業所が増えることは望んではいない。「やずやらしさ」を踏襲出来る文化を作っていきたいと考えているため、次の拠点を考えたとき、福岡県内でアクセスしやすい環境を重要視した。

久留米市の強みは。

久留米市の強みは、衣食住が一つのまちで完結できること。衣食住が整っており、子育てもしやすく、適度に商業も栄え、医療も充実しているまち。こんなに住みよいまちはないと思っている。久留米市はコツコツとまじめに働いて、「誰かのために何かしたい。」と思っている人が多いと感じる。そのような人材がいざ職を探そうとすると、市外に流出してしまう。アクセス環境の良さは、強みでもあり弱みでもある。藤井フミヤさんや、松田聖子さんをはじめ、エンターテイナーを多く輩出している久留米市は、個性を大事にするまちであるため、いい人材が育ちやすいと感じている。

久留米市でやっていきたいことは。

「当社は、社会大学である」と代表も言っているように、人間的にも、ビジネス的にも成長し続けられる場でありたいと思っている。コールセンターに必要なスキルは何かと問われた際に、実際に必要なスキルとしては、エクセルやワードよりも、人の話を聞きながらメモする能力、傾聴ができる、相槌をうてる、正しく情報を聞き取り言葉にするなどの能力である。それを培える 職業訓練校のような取り組みができないかと考えている。この地域のために、当社の良さを活かして、自分のキャリアを広げていく一端を担えればいいと思っている。久留米市は昔から、就職先が限定されてしまっている。気軽にオフィスで9時から18時で働けるような仕事があった時代を知っている。そこに風穴を開けたかった。コールセンターという職業が、就職先の選択肢の一つになれたらいいと思っている。

