



出向者報告

－株式会社YMFGグロースパートナーズ－

愛媛銀行 ソリューション営業部
西村 友一

このたび、当行における人材紹介事業の拡大に向け、株式会社YMFGグロースパートナーズへの出向を通じて得た知見についてご報告いたします。

同社は株式会社山口フィナンシャルグループの子会社であり、「地域課題解決のプラットフォーム」として、人材紹介に加え、経営コンサルティング、人事制度コンサルティング、M&A、事業承継支援、DX推進など、企業経営に関わる多様なソリューションを提供しています。私はその中で人材紹介業務に従事し、企業・求職者双方を一体で支援する「両手型」の実務を通じ、実践的なノウハウを習得しました。

今回の出向の目的は、2024年9月に当行が開始した人材紹介事業のさらなる拡大に向け、実務ノウハウを習得することにあります。出向期間中は、企業訪問を通じて経営者との対話を重ね、経営課題の把握から人材提案、選考支援に至る一連の業務に従事しました。その中で、企業の「ありたい姿」と「現状」とのギャップこそが経営課題であるという視点を学び、表面的な採用ニーズにとどまらず、本質的な課題を踏まえた人材提案を行う重要性を強く実感しました。

一例として、現在支援中の企業についてご紹介します。水産系のA社においては、主力である卸事業が漁獲量や市場価格に左右されやすく、収益が安定しづらい構造にあります。そのため、新たな収益の柱として水産加工事業を立ち上げていますが、販路面等の課題により十分な利益創出には至っていない状況です。こうした背景を踏まえ、社長の右腕として工場運営の最適化と販路拡大を一体的に担い、事業を安定的な収益基盤へと成長させる責任者人材の提案を進めております。

今後も、当行がこれまで培ってきた取引先との関係性や情報蓄積を最大限に活かし、経営課題を的確に捉えた人材提案を通じて、地域企業の持続的成長に貢献してまいります。