

与信情報一挙公開！ 県内法人の実状に迫る

- 主 催／(株)企業情報ネットワーク
- 開催日時／2019(令和元)年10月4日(金)＜17:00開場、17:30開演～20:00閉会＞
- 会 場／熊本県立劇場 地下大会議室 (熊本市中央区大江2-7-1)
- 出席者数／約130人
- 講座内容／①主催者代表挨拶 吉田浩希・(株)企業情報ネットワーク代表取締役社長 -10分-
 - ②第1部
 - 講演 演題 『人材確保のための戦術』 -70分-
 - 講師：山下謙治・社会保険労務士事務所プロセスコア代表
 - ③第2部
 - Part 1 演題 『チェック企業リストアップ』 -20分-
 - 担当：川添寛徳・情報部課長
 - Part 2 演題 『県内注目企業の現状を探索』 -35分-
 - 担当：岡村秀平・調査部次長
- 〔司会進行：立中文雄・(株)企業情報ネットワーク執行役員常務〕



県内外から企業経営者ら約130人が出席。
令和に改元後初めての開催となった第29回卓話会



吉田浩希・代表取締役社長が主催者を代表し挨拶

弊社は10月4日、熊本県立劇場（熊本市中央区大江2丁目）の地下大会議室を会場に、毎年恒例となった「企業情報ネットワーク卓話会」を開催した。今年は弊社が設立して30年の節目。今回で29回目となる当卓話会には、県内企業の動向に関する情報を自らの経営に役立てようと、県内外から企業経営者など約130人が来場、会場は熱気に包まれた。

2016（平成28）年4月の熊本地震から3年半が経過し復興需要が落ち着きを見せつつある中、建設業を中心とした企業に対する照会は例年にも増して増加傾向にある。少子化の進行による人手不足の問題は日ごとに深刻化しており、業界を問わず克服すべき喫緊の課題となっている。

こうした状況を踏まえ、今回の卓話会では、人材確保に向け

た戦術や採用活動の具体的手法について語ってもらおうと、講師に社会保険労務士事務所プロセスコアの山下謙治代表を招聘。第2部では、経営動向への注目度が高まっている県内企業の与信情報や取材現場でしか得られない最新情報、弊社の週報・EIS特報では紹介できない極秘情報などを、弊社の調査員2人がリレー形式で公開する2本立ての企画とした。

定刻の午後5時半、司会進行を務める弊社の立中文雄執行役員常務が「本日は、大変お忙しい中当卓話会にお越しいただき、誠にありがとうございます」と謝辞を述べ、卓話会の開会を宣言。講演内容やタイムスケジュールを簡単に説明し、「早速ですが、弊社代表取締役社長・吉田浩希よりご挨拶を申し上げます」と話し、吉田社長に登壇を促した。



立中常務の紹介を受け、主催者代表挨拶のため壇上に立った吉田社長はその冒頭、「会員の皆様におかれましては、週末にもかかわらず私どもの卓話会にご参加いただき誠にありがとうございます」とお礼を述べた。本題に入り吉田社長は世界経済の動向に触れ、「米中貿易摩擦や日韓関係の悪化、ドイツ最大の民間企業であるドイツ銀行の破綻危機など経済問題が山積している」と懸念を表明。特にドイツ銀行の動向に関しては、「株価が下落し続け上昇の目途も立たないことから、破綻の噂が熱を帯びてきた」とし、「本当にドイツ銀行が破綻した場合、リーマンショックを上回る世界的な経済不況に陥ると言われてお

り、日本の企業も貿易赤字になるなどかなりの影響を受けることになるのでは」と危機感を募らせた。

熊本の経済状況に関しては、「県内経済は一時期、熊本地震からの復興需要で特に産廃業や解体業などが飛躍的に業績を伸ばしていた」としながらも、「今では復興需要はほとんどなくなり、倒産も徐々に増えてきている」とひとこと。特に経営基盤構築の途上にある業歴の浅い企業が、業績不振に陥り倒産する事例が多発している現状を報告した。さらに、後継者不足などを背景に、「地元企



資料を示しながら、県内企業の破綻件数推移や今後の通しなどを語った

業に対する県外資本の出資や、買収により子会社化される県内企業が特に熊本地震以降に多く見られるようになってきた」との現状認識を示した。

さらに吉田社長は、開会を前に来場者に配付した資料『過去5年の県外企業提携業者一覧』のレジメ参照を促し、「県外企業にM&Aされた会社の件数が、熊本地震があった2016年4月以降からかなり多くなっている」と概説。ホテルやスーパー経営企業、建設業者をはじめ、飲食チェーンや食品製造業者など多業種にわたり当該企業の提携状況などを説明。「できれば県内企業同士で助け合い、熊本の経済をより活性化させてもらいたい」との思いを吐露した。

今年1月からの上半期6カ月間の企業破綻状況の昨年との比

較では、「昨年は大口倒産があったため、負債総額は減少しているものの、倒産件数は23件から32件に増加している」と説明。7月から9月にかけての企業破綻状況分析では、負債総額・倒産件数とも大幅に増加する結果となっている旨を報告した。この状況について吉田社長は「復興需要が減少してきたことで業歴の浅い会社の体力がなくなったり、受注できるはずの仕事を人手不足により断らざるを得なくなるなどといった状況に陥り、結果的に資金繰りがショートしてしまった会社もある」と事例を紹介。さらに、食品系や装飾系の卸・販売業者の破綻件数が増加傾向にあることを今年の特徴に挙げ、「これらの業種も今後、消費税増税の影響やインターネット通販の普及などにより倒産件数が増加していくのでは」との見通しを語った。

海外の経済情勢から県内企業の経営状況に至るまで、経済動向を概説した吉田社長。最後に、「今回の卓話会では、有能な人材を雇用するための取り組みや、若い人たちが何を優先して仕事に取り組んでいるのかなどについてお話ししていただきます」と語り、講師の山下謙治・社会保険労務士事務所プロセスコア代表を紹介。「今日お話しいただく取り組みの中に、他社と差をつけ自社がますます発展していくためのヒントがあるのではないかと考えています。どうぞ最後までよろしく願い致します」と述べ、主催者代表としての挨拶を締めくくった。



吉田社長の挨拶の後、第1部が開演。冒頭で司会の立中常務は、「日本では、少子化に伴い若い世代の働き手が少なくなり、企業での人手不足の問題が深刻になっています」と話し、熊本でも人材を確保することが難しくなっている現状を報告。「時代に即した人材確保術や、外国人労働者採用のメリット・デメリットなどをプロの立場からお話ししていただきます」と語り、講師を務める山下謙治代表を紹介、壇上に招いた。

登壇した山下代表は、「皆さんこんにちは。本日



司会進行を務める立中文雄・執行役員常務

は『深刻化する人手不足問題～人材確保のための戦術～』をテーマにお話をさせていただきたいと思います」とマイクを手に挨拶し、講演に入った。講演の要旨は以下の通り。



■第1部 講演

演題 『人材確保のための戦術』

〔講師：山下謙治・社会保険労務士事務所プロセスコア代表〕

■講師 Profile

山下謙治（やました・けんじ） 熊本県出身、1976（昭和51）年11月30日生まれの43歳。福岡大学法学部経営

法学科卒。社労士事務所勤務を経て、2008（平成20）年に社会保険労務士事務所プロセスコアを開業。18年3月、熊本市中央区大江5丁目から同区水前寺6丁目に事務所を移転し現在に至る。従来の社労士業務に加え、コーチング技術を取り入れた人材教育を行い企業組織の活性化や成長を後押しする。得意業務は、創業支援や起業から5年目以降の発展期における組織強化・拡大時の仕組みづくりなど。関連会社に企業コンサルティングを手掛ける(株)プロセスコアと行政書士事務所プロセスコアがある。



私は、社会保険労務士の仕事を約17年間させていただいています。労務士事務所に約5年勤務した後に開業しました。採用のコンサルティングも手掛けていますが、採用を長年経験されている方ほど、その重要性や難しさを感じておられるのではないのでしょうか。私自身、採用しても従業員が定着せずに、お客様から「先生のところは大丈夫ですか」と心配されるような時期もありました。どうすればこの状況を打開できるのかを考えながら、顧問先の企業や上場企業などの採用方法をいろいろと研究させていただきました。採用に対する考え方や、多くの企業に通用する取り組みなどを今日はお話しさせていただきます。

■人手不足で企業が倒産する時代

私がお伝えしたいことは、①『課題分析』、②『採用活動の成否を分ける企業の考え方の違い』、③『採用基準の作り方』、④『近年の求人広告対策』、⑤『採用選考時のリスクヘッジ対策』、⑥『外国人技能実習生制度について』の6点です。この中の一つでも、皆様の参考になることがあれば幸いです。

課題分析とは、自社の採用活動における課題は何かを理解することです。「応募者（求めている人材）が来ない」、そして「採用した人材が定着しない」、この二つが大きな課題として挙げられます。応募者が来ない原因をしっかりと分析しなければなりません。自社の求人が人に見られているのか、求人広告の内容が悪いのか、もしかすると同業他社の求人内容の方がいいこと

が書いてあるのかもしれませんが。企業が人手不足により倒産する時代を迎えており、その傾向は非常に高まっています。どうすれば応募者を集められるのかということを今まで以上に強く意識する必要があります。

もう一つは、採用した人材が定着しないという課題です。辞めた人が「残ってほしかった人」なのか、「辞めてもらってもいい人」だったのかで対策が分かれます。「残ってほしかった人」が辞めれば、これは大問題。教育する人がいない、人手不足で負担が大きい、社内派閥やいじめなどで人間関係が悪いなど、企業内の環境が良くなかったということです。「辞めてもらってもいい人」は、そもそも選考がうまくいっていなかったということ。採用の基準がはっきりしないまま妥協して採用す

ればミスマッチが生じてしまいます。その課題を解決しなければなりません。

■選ぶ側から選ばれる側へ

次に、採用活動の成否を分ける企業の考え方の違いについて。求職者は都市圏に吸い寄せられ、それ以外の地域は人手不足の状態となっています。人員不足により1人当たりの仕事量が増加。そのストレスで1人が辞め、2人辞め…というような負のスパイラルに陥る危険



企業の人材確保術について熱く語る
社会保険労務士事務所プロセスコア代表山下代表

性が以前にも増して高まっています。この状況を好転させるためには、人員体制に常に余力を持たせておくことが重要です。人員に余裕があれば、本当にいいと思った人だけを採用できます。教育の時間が確保できるため組織力が上がり、対応すべきことにしっかり取り組むこともできる。業績が向上し、また早めに人を採用するという好循環が生まれます。採用では、長期的な計画をしっかりと立てておくことが必須です。人が欲しい時にいい人が来る確率は低く、採用できる時に採っておくというスタンスが求められるのかもしれません。企業は選ぶ側から選ばれる側にシフトしており、こうした環境の変化に企業も対応していく必要があります。

「採用はしたものの、思ったような人ではなかった」という

ことがなぜ起こるのかをよく考え、「ここだけは外せない」という基準を明確にし、期待する部分をどういう方法で測定するのかをきちんと準備しておかなければなりません。それは質問内容や適性検査かもしれませんし、技術的なテストを行う必要があるのかもしれません。採用基準の作り方のポイントは、「適正」と「スキル」、仕事に対する「方向性」、そして「労務リスク」です。この4つのポイントを面接の時にきちんと確認することが重要です。

■求人サイト検索が時代の潮流

現在、全体で約6割の人がスマートフォンを持っており、ほとんどの求職者はスマホを使って職探しをしているようです。

こうした人たちに認知されるための取り組みを、今回はWEBに絞ってご紹介します。

「地域名」「職種」「求人」などのキーワードを使って求人サイトで検索するのが、今どきの仕事探しです。そこで、二つの求人総合サイトについて簡単に説明します。一つは「i n d e e d（インディード）」。

これは、求人に特化した世界最大の求人検索エンジンです。日本での求人掲載数は110万件で、月間ユーザーは350万人。求職者だけにアプローチできる点が特長です。画面上で求人情報の通知をもらいたい旨を設定すれば、プッシュ通知で新着の求人情報が自分のスマホに送られてきます。もう一つは「G o o g l e（グーグル）しごと検索」です。i n d e e dもG o o g l eも、一定の要件を満たした求人の

ページしか表示しないというルールになっています。これからは、自社採用サイトがあって当たり前の時代。どうせ作るなら早く取り組んだ方がいいのではないのでしょうか。

採用サイトの長所は、労働条件のほかに、働いている人の様子や代表者の考え・ビジョンなど会社独自の情報をしっかり表示できる点です。自社サイトがあれば、求職者に提供できる情報量が格段に増えます。人を求めているというPRにもなります。さらに、フェイスブックなどのSNSで自社サイトを紹介すれば、アクセス数が増えることにもつながります。こうした取り組みを行うことで、低予算で採用できるほか、結果的に今までよりも応募者の質が良くなるケースもあるようです。採用する側は、自らアプローチして求職者との接点を作ることが求

められる時代になってきました。弊所では、基本料金18万円
でindeedとGoogleしごと検索の求人サイトを制作
しています。サイト制作などを任せる人がいないという場合は、
思い切って外部に任せるのも選択肢の一つです。

■有期契約も一つの手段

採用選考時のリスクヘッジ対策としては、契約期間を設ける
という方法があります。日本の法律では、簡単に「会社を辞め
てくれ」とは言えません。不当解雇として訴訟に発展する可能
性がありますし、即時解雇する場合は解雇予告手当として1カ
月分の給与相当額を支払わなければなりません。

しかし、有期契約による契約期間満了の場合は企業側からの

一方的な契約解除にはならず、不当解雇として訴えられること
もありません。採用に迷いがある場合は、短くて3カ月、長く
て半年程度の有期契約を思い切って提案した方が会社のリスク
ヘッジになるのではないのでしょうか。きちんと事情を説明して
応募者が納得すれば、問題はありません。

■外国人技能実習生受け入れのメリットとは

最後に、外国人技能実習生制度の概要を説明します。私はベ
トナム人を専門に技能実習生を斡旋する日越協同組合の監事を
させていただいていますので、今回は実習生がベトナム人であ
ることを前提にお聞きいただければと思います。

同制度は1993年に制度化され、2017年11月に改正

が行われました。技能実習生を受け入れられる期間はそれまで3年でしたが、この改正により、一定の要件や審査基準をクリアした場合は5年まで認められるようになりました。受け入れる側のメリットとしては、生産性の向上やコストの削減が挙げられます。仕事に対する意欲が高いベトナム人と同じ会社で働くことで、既存社員の勤労意欲向上や社内活性化などの効果も期待でき、外国人労働者雇用のノウハウや国際感覚を身に着けることで企業の国際化や海外進出など販路拡大の可能性が広がる点もメリットです。外国人技能実習生の受け入れを希望する場合は、申請して受け入れるまでに8カ月程度の期間を要します。自社の職種が技能実習生の対象職種になっているのかを事前にチェックした上で、希望があれば早く動いた方がいいと思

います。

本日お話しした内容が、人材確保を考える際のご参考になれば幸いです。ご清聴ありがとうございました。



山下代表は今回の講演で、人材確保に向けた取り組みなどを、自らの経験談などを交えて丁寧に説明した。スクリーンや手元の資料を参照しながら静かに聞き入っていた出席者らは、70分を超える熱のこもった講演が終わると、大きな拍手を送り謝意を示した。

■第2部 Part 1

演題 『チェック企業リストアップ』

〔担当：川添寛徳・情報部課長〕

10分間の休憩をはさみ、第2部へ。司会の立中常務が「そ



県内企業21社の経営動向を説明する
川添寛徳・情報部課長

れでは後半の部に入ります。弊社の調査員がリレー形式で企業の紹介をします。まず最初は、『チェック企業リストアップ』を演題に説明させていただきます」と話し、情報部の川添

寛徳課長を紹介した。

立中常務の紹介を受け登壇した川添課長は冒頭で、「本日はお忙しい中弊社卓話会にご参加いただきありがとうございます。企業紹介を担当するのは今回が初めてです。聞きづらい点があるかもしれませんが、20分間頑張りますのでよろしくお願いします」と挨拶。「今回は、特に注目度が高まっている企業21社の経営状況をご報告します」と語り、講演に移った。

本題に入り川添課長は、関東や関西に拠点を置き知名度が高い熊本市の食品加工・販売会社に関して、「一時は売上が20億円の時もあったが、近年業績が伸び悩んでいる」と現状を報告。「2期連続で赤字となっている。特に前期は貸倒損失の計上で最終赤字は3億円を超えており、借入金が約18億円

と年商を大きく上回っている」と説明。居酒屋を多店舗展開する熊本市の飲食業者については、「業績不振のため、今年に入り3店舗を相次ぎ閉店している」などと語り、注意を喚起した。

熊本市の土木工事業者の説明では、「直近2期の決算で約1億円の純利益を計上し、現預金残高も4500万円あり好調のように見える」としながらも、「決算書上では無借金になっているが、少なくとも5000万円程度の借入れがありそうだ」とし、決算書の信憑性を疑う場面も。「今年の県の土木工事業者格付けでA2からBランクに転落している」とも付け加え、今後の動向を注視するよう促した。業歴が70年を超える八代市の老舗土木工事業者に関しては、「決算書が2通あることが判明し、借入金額などにかなりの食い違いがある」と指摘。「現

状では資金繰りに問題はなさそうだが、過去に粉飾決算で指名停止などの処分を受けた企業もある事から注意が必要」と語った。

このほか、支払い面における問題が浮上し照会が増加している嘉島町の産業廃棄物収集・運搬業者をはじめ、訴訟トラブルが表面化し問い合わせが増えている八代市の太陽光発電システム販売・施工業者や、2018年に倒産した会社に対し月商の4カ月分に相当する2500万円の大型焦げ付きが発生した熊本市の水道施設工事業者、3400万円の債務超過状態となりノンバンクを利用するなど資金繰りに窮する八代市の土木工事業者の現状などを報告。東京から熊本に進出したものの、宅地復旧補助金の不正受給疑惑がマスコミなどで大きく取り上げられ、2018年期末決算で7700万円の大幅赤字となった地盤

改良工事業者の経営実態も明らかにした。

施工不良などのトラブルで訴訟問題を抱え、材料費や下請業者への支払いが長期にわたり滞っている益城町の建築業者（本社・長野県）に加え、借入が年商を大きく上回り、施工能力不足が指摘される熊本市の建築業者に関しては、語気を強めて危険回避を訴える場面も。青果や冷凍加工品などを販売する熊本市の老舗企業の説明では、「経営基盤はしっかりしている」としながらも、残業代を巡り元社員から訴訟を起こされていることを報告。川添課長は、「こうした賃金関係での裁判事例が多く見られる」とし、「従業員との労働契約や残業代に関する取り決めなどは、専門家を入れて万全にしておくことが必要だ」などと語った。

当講演を始めるにあたり、「熊本地震から３年半が経過し、復旧工事の工事量が減少してきたことで大変厳しい状況に陥っている企業が少なくない」と語った川添課長は、建設業者の現状報告を中心に２１社の経営実態を概説した。講演の最後に、「駆け足で紹介しましたが、時間的な制約もあり各社の詳しい説明ができませんでした。気になる会社などがありましたら、後日お問い合わせをいただければと思います」と語り、講演を終えた。



■第2部 Part 2

演題 『県内注目企業の現状を探る』

〔担当：岡村秀平・調査部次長〕

川添課長に続き、岡村秀平調査部次長が登壇した。講演の演



岡村秀平・調査部次長。
注目度の高い企業15社の与信情報を詳説した

題は『県内注目企業の現状を探る』。岡村次長は講演の冒頭で挨拶した後、「本日は、注目を集めている県内企業15社の情報を用意してきました。予め本社所在地や資本金、設立年月、業種、年商な

どを資料に記載していますので、これから紹介する社名を書き加えていただければと思います」とレジメの活用を促し、本題に入った。

熊本地震以降、墓石業界は業績がよくなっていると思われがちだが、岡村次長は熊本市の墓石設計・施工会社の実態報告の中で、「過去に破綻した経緯があり、昨年からの給与未払いなど支払いに関する裁判問題で注目を集めている」と話し、現在もなお問い合わせが多い理由を説明。「墓石にチラシを貼るなど非常識な営業をしていたようだ」とし、営業手法の問題点などを指摘した。震災特需があった瓦業界に関しては、玉名郡の屋根工事業者の事例を紹介。「早くも特需の反動が来ている」と話し、「ピークだった2017年期の売上高約4億5000万

円、最終利益約5600万円から、前期は売上2億7000万円、最終利益はマイナス2000万円に落ち込んでいる」とし、業績推移の詳細を報告。「瓦は地震に弱いという間違った認識による風評被害に加え、太陽光発電設備の設置など住宅スタイルの変化もあり、屋根業界は新たな対応を求められている」と指摘した後、当該企業が目指すトータルリフォーム事業への移行について、「財務面に余力を残しているうちに実現しなければならない」と語った。

震災特需が終息しつつあるころから照会が増えている熊本市の解体工事業者については、売上が大幅に減少し2期連続で赤字となっていることを報告。「未払い金が約1億2000万円と每期高い状態だ」と話し、「受注環境が厳しくなる中、採算

がとれる受注をいかにして確保していくかが課題」と語った。さらに、震災後に完工高を大きく伸ばしたものの、下請工事の比率が97%に高まったことなどで利益率が低下し赤字の計上を余儀なくされている合志市の土木工事業者など、熊本地震以降の県内企業の直近の経営動向を詳しく報告した。

岡村次長は、建設関連業界の説明に加え、スーパーマーケットや遊技場、大型商業施設など、対象業種の幅を広げ県内法人の経営の実状を説明。熊本市の医療法人の説明では、関連グループの社会福祉法人が利用者への性的虐待発覚により3カ月の新規利用受け入れ停止処分となった経緯を説明した後、「借入金

は10億円を超え、事業収入を上回るまでに膨らんでいる。業績悪化と設備投資で財務面はかなり窮屈なようだ」と指摘。「設

備投資を業績回復につなげることができるかがカギ」との見解を示した。

紹介件数を15社に絞り込み、対象企業の経営実態を細かく説明する岡村次長。県外大手による買収で地場資本の飲食店が減少していることにも触れ、設備投資が重くのしかかり経営を圧迫している熊本市の飲食業者の事例を紹介。「人気の居酒屋だが、人手と資金が不足しているのではという噂が絶えない」と問い合わせが多い現状を報告し、「事業拡大のために購入していたビルを今年2月に手放し、財務負担は軽くなっている」と説明。住宅業界に参入したものの、諸経費の肥大化や在庫の増加により債務超過に陥った熊本市の補償コンサルタント会社に関しては、「本業以外での失敗は本体事業まで危険をさらす

ことがある」とひとこと。「事業の多角的展開に挑戦する際には、情報収集や綿密な事業計画が必要。今回の失敗を教訓として、業績の回復を果たしてほしい」とエールを送る場面もあった。



メモを取りながら真剣な面持ちで講演に聞き入る出席者ら

県内注目企業の現状報告を終えた岡村次長は、「震災特需が落ち着きつつある中、取材をする中で徐々に空気が変わってきているように感じています。一度破綻した後に再び稼働を始める会社など、信用できない企業がありますので、取引の際や噂などがあれば遠慮なくお問い合わせください」と補足。最後に「長時間ご清聴いただき、ありがとうございました」と謝辞を述べ、35分間にわたる講演を締めくくった。

川添課長と岡村次長の熱っぽい講演に、ペンを手にメモを取りながら講演に聞き入っていた来場者から温かい拍手が送られ、第29回卓話会は盛況のうちに閉幕した。



10月4日に開催した(株)企業情報ネットワーク卓話会では、県内外から多くの方々にご出席をいただき、心より感謝致しております。



県内外から多くの方々にご来場いただき、誠にありがとうございました

弊社は1989（平成元）年に設立し、当卓話会を開催した10月に創業30周年の節目を迎えることができました。これもひとえに、弊社事業に対する皆様のご理解とご支援の賜物と、重ねて厚く御礼申し上げます。

皆様の“経営の情報パートナー”であり続けることが弊社の願いです。企業の実態調査や情報収集活動をさらに推し進め、情報の精度をさらに高めるとともに、調査活動で得た情報を正確かつ迅速に提供していく所存です。皆様のお取引先企業の与信管理や情報収集のお役に立つことを常に念頭に置きながら、日々の調査活動に努めて参りますので、今後も変わらぬご指導をいただきますようお願い申し上げます。

このたびは、ご多忙中にもかかわらず当卓話会にご来場いただき、誠にありがとうございました。役員・社員一同、心より厚く御礼申し上げます。

