



Case Studies / 事例紹介



堀内商事株式会社 / Horiuchi Shoji Co., Ltd.

大阪府 サービス業（物流業）

堀内商事株式会社 / Horiuchi Shoji Co., Ltd.

大阪府 サービス業（物流業）

ジョブフェア出展のきっかけ・ 目的

私たちは総合物流業（国際物流含む）を営んでおります。また「住宅」に関わるお客様を多く抱えており、建材メーカー、商社他、メーカー、ビルダーとの関係が深くあります。図面から積算を行い（必要な住宅部材を拾い出す）、見積り・メーカー発注・納期管理・受注センター運営等、住宅資材の納品への一連の流れをワンストップで行っています。これを「HMDS事業Horiuchi Material Delivery System」と呼び、物流サービス+商社機能をもつ



会社としては、日本唯一の存在であり、ここ4年間で売上も倍増しています。

外国人採用に関しては、海外での事業展開を見据え、海外人材の採用に踏み切ったのが2年間。現地に行く前に、まずは日本国内でベトナム籍の社員を雇い2名採用し、2年近く積算の仕事を担当いただきました。その彼女が今現地マネージャーとして、5、6名体制でベトナムHMDSビナを2020年4月に立ち上げました。今後はASEAN諸国に対して日本の住宅建材、自社独自のサービスが受入られると考えていますため、ベトナムの次なる候補国としてインドネシアへのビジネス展開を見据え、今回ジョブフェア・インドネシアに出展を決めました。

(堀内商事株式会社 代表取締役社長 / 堀内正行)



オンラインジョブフェア出展を終えての感想

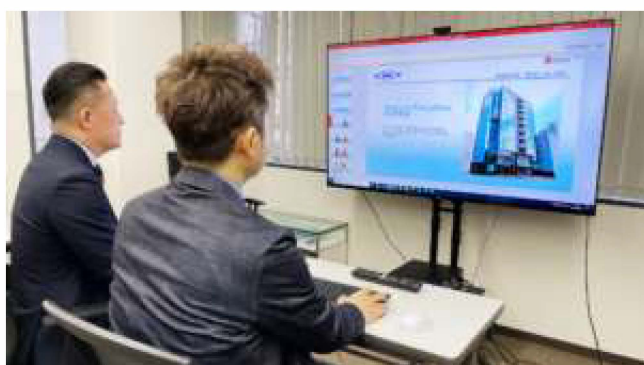
我々は日本語でプレゼンテーションを行いました。1つ目に「言葉の遣い方、選び方」に留意しました。日本語ができない方向けに、ゆっくりと何度も繰り返し、簡単な表現で話すなど工夫をしたということです。2つ目には、“我々の事業をゼロから一緒にスタートさせる”という強い思いを言葉に込めてお伝えしました。これらは参加者の顔が見えないオンライン形式であっても、従来と変わらない心掛けです。

後半のQAセッションでは時間制限もあり、全ての質問に回答しきれなかったのが心残りでしたが、真摯に一問一答に答えて参りました。

(堀内商事株式会社 管理部 課長 / 櫻山雅彦)

オンラインジョブフェア を通じてどんな採用活動 を行ったか？

魂を込めたプレゼンテーションの甲斐あって、思いの外、応募が殺到して驚きました。応募は100名を超えております。短期間での英語翻訳を伴う履歴書審査には苦労しましたが、6名の候補にまで絞り込みました。そしてオンラインでの面接を経て、最終的には1名の方へ内定を出しました。先ほど述べた心掛けを常に持ちコミュニケーションを図り、最終的には互いに一緒に仕事をしていきたいと思い、思われる相思相愛の相手に出会うことができました。



オンライン採用の今後の 期待と展望

本音を言えばオンライン採用でなく、対面（オフライン）で採用活動をしていきたいという気持ちがございます。それは面接時における所作、相手の持つ雰囲気によりリアルに感じられるためです。

しかしながら、2020年に起きたコロナ禍

においては、感染のリスクを伴わないオンライン採用は大変有意義であったと思います。オンラインは敷居の低さもあってか、我々のような中小企業でも「まずは参加してみよう」という気持ちになっていただけたようです。その結果、多数の申込があり、多くの方に情報を届けることができました。海外の都市部以外の地方の優秀な参加者に会うこともできたりと、デメリットよりメリットが圧倒的に大きいと感じます。

外国籍の方々の仕事に対する真剣な姿勢、高い能力は当社の日本人社員にとっていい刺激となっているようです。事業拡大を目指す企業にとっては、海外人材の採用を進めていくことは不可欠だと言えます。

オンラインに代表されるような時代に合わせた採用手法を取っていくことが、全てへの成功の鍵ではないでしょうか。