

人材紹介サービスのご案内

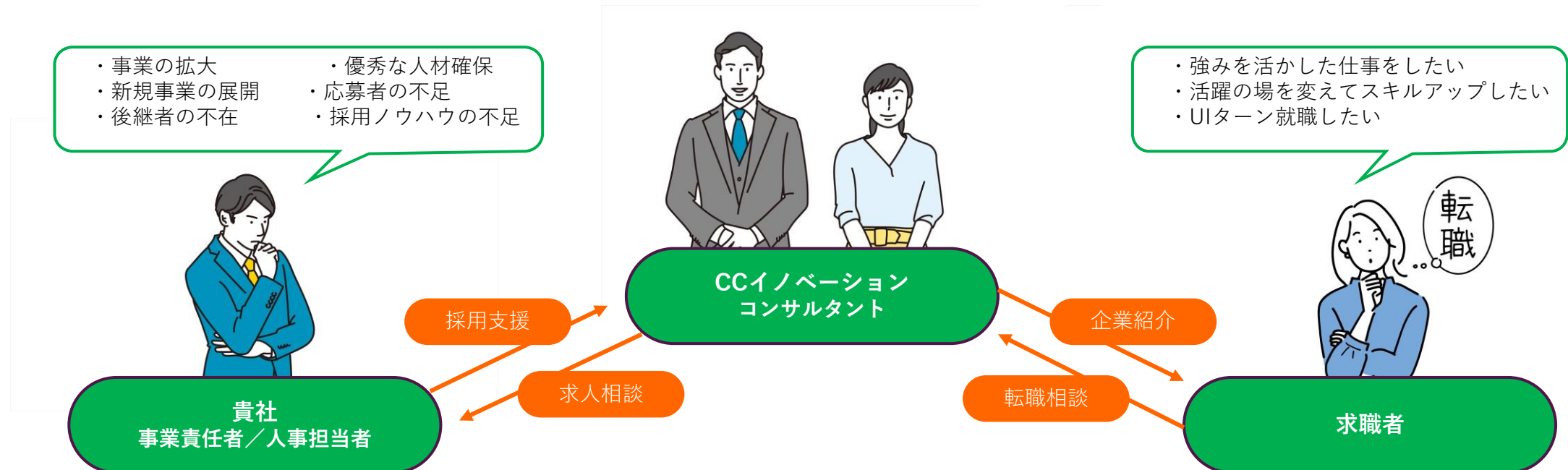


令和7年2月

人材紹介サービスの特徴

■人材紹介サービスとは？

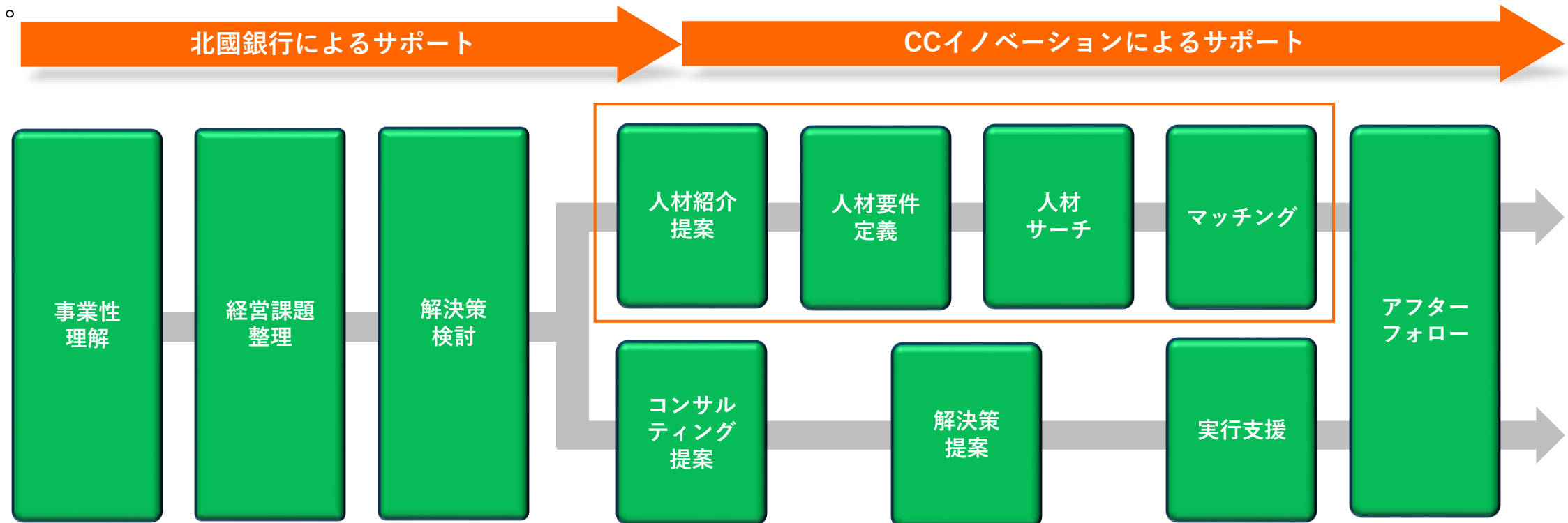
- ・ CCイノベーションの人材紹介サービスでは、所属するコンサルタントが北國銀行と情報連携しながら貴社の中途採用に関する課題やニーズに合わせて、最適な人材をご紹介します。
- ・ コンサルタントは貴社と求職者の双方を担当し、貴社の経営課題や採用の背景などを深く理解した上で自ら候補者のサーチを行うため、ミスマッチのないご提案が可能です。



CCイノベーションの強み

■CCIグループが一体となった人材紹介

- ・ 貴社の事業性を理解した上で、経営課題の解決に向けた各種コンサルティングのご提案や、幹部人材や専門人材を中心とした外部プロフェッショナル人材の活用をご提案します。
- ・ CCIグループが一体となり、ミスマッチのない人材採用、採用した人材の定着・育成までをトータルサポートします。



CCイノベーションの強み

■豊富な人材情報から求職者をサーチ

- ・複数のスカウトデータベース、求人掲載サイトを活用しながら、経営層から若手・実務層まで、正社員（雇用契約）から副業人材（業務委託契約）まで、貴社のニーズに合わせて幅広い領域の人材をご提案します。



人材紹介サービスご利用の流れ

STEP 1 ヒアリング

- ・弊社コンサルタントが北國銀行と連携しながら、貴社の経営実態を把握し、経営課題の解決に必要となる人材をご提案します。
- ・採用背景や求める人材、採用条件など、詳しい求人内容をお聞かせください。ヒアリングの内容を元に求める人材要件を整理し、求人票を作成します。



STEP 2 人材サーチ／候補者ご紹介

- ・複数の人材データベースから貴社のニーズにあった人材をお探しします。
- ・弊社コンサルタントが候補者と直接面談し、貴社の魅力や求人内容をお伝えしながら、応募喚起につなげます。
- ・応募意思をいただいた候補者のスキル・経験からスクリーニングを行い、貴社の求める人材像にマッチする方をご紹介します。



人材紹介サービスご利用の流れ

STEP 3

書類選考／面接

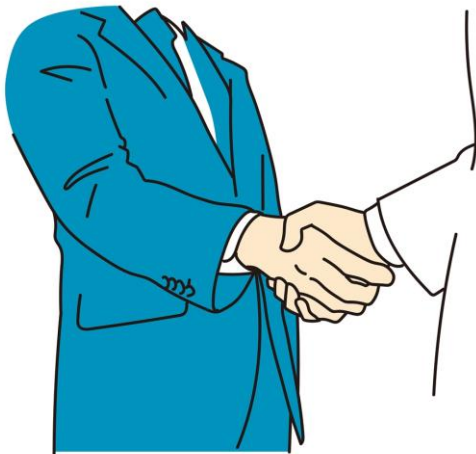
- ・ 貴社にて書類選考、面接を実施していただきます。面接の日程調整や選考結果の通知など、候補者への連絡はすべて弊社コンサルタントが代行するため、選考における貴社の作業負担を軽減できます。



STEP 4

内定～入社

- ・ 弊社コンサルタントが内定者へ入社意思を確認し、貴社と内定者との間に立って、給与・待遇・入社日などを調整します。
- ・ 入社確定後も予定通り入社いただくため、求職者の退職交渉のフォローなど、必要なサポートを継続実施いたします。
- ・ 内定者の入社を貴社へ確認後、ご請求書を発行します。



成約事例紹介（正社員採用）

社長の後継者として営業部門のプロフェッショナルを紹介

【企業情報】

- ・ サービス事業（売上10億円、従業員600人）

【ポジション】

- ・ 営業部長兼社長室長

【企業の悩み】

- ・ 社長は数年内に引退を考えているが、経営を任せられる幹部候補者が社内にはいない。
- ・ これまでは、親会社から社長の後任候補者を派遣してくれていたが、今後は自社で探してほしいと言われている。
- ・ ハイクラス人材の採用ノウハウもないので手伝ってほしい。
- ・ 後継者には社長が担当している主要取引先の営業を引き継ぎし、徐々に経営全般に関与してもらう。

【採用した人材】

- ・ 50代、男性、関東地区在住（Iターン転職）
- ・ 大手企業3社の営業部門にて、30年近くマネジメントや実務を経験され、直近では上場会社でマーケティングや新規事業立ち上げに従事していた。
- ・ 地方企業×経営幹部を軸に転職活動をしていた。

【ポイント】

- ・ 企業と候補者の双方にミスマッチが起こらないように、企業が候補者に対して、入社前に有給で約1か月間の実務研修期間を準備した。
- ・ 社長の後継者として営業部門で実績を残し、役職員に認められてから、将来的に事業を継承する。

成約事例紹介（正社員採用）

事業効率化の推進役として管理部門のプロフェッショナルを紹介

【企業情報】

- ・ 製材・プレカット事業（売上30億円、従業員80人）

【ポジション】

- ・ 総務部長

【企業の悩み】

- ・ 後継者への事業承継に備え、管理部門の統括責任者を採用し、次期実権者の右腕人材となってほしい。
- ・ また、管理部門は少数精鋭で業務を遂行していたが、事業が拡大する中で、徐々に業務負担も増加していた。
- ・ 管理部門だけでなく会社全体の効率化、省力化を進めるために、経営目線でヒト・モノ・カネ・情報などの経営資源の最適化を考えられる人材が必要。

【採用した人材】

50代、男性、北陸地区在住

- ・ 総合建築会社の管理部門にて、30年近く財務、税務、法務、固定資産管理などの総務業務を経験。
- ・ 直近では関連子会社の取締役として、事業全体のマネジメント業務に従事してきた。

【ポイント】

- ・ 管理部門の効率的な運営も重要な課題であったが、採用した人材は前職で社内SEを兼務し、業務効率化を目的とした社内システム導入PJにも関与した実績があったことから、その任務を全うできると判断し、採用に至った。

成約事例紹介（副業採用）

物流DXの推進役として複数の副業人材とマッチング

【企業情報】

- ・ 運送・倉庫事業（売上6億円、従業員50人）

【ポジション】

- ・ 物流DXの推進役

【企業の悩み】

- ・ 倉庫内の商品・在庫や入出庫がアナログ管理されており、物量が増えた際に、管理業務が複雑化したり、入出荷のミスが増加していた。
- ・ 長年、管理方法を変えてないので、デジタル技術を活用しながら、倉庫内の業務を根本的に見直し、効率的な運営体制を構築するとともに、物流DXを推し進めたい。

【採用した人材】

- ①50代、男性、関東地区在住
 - ・ 大手自動車メーカーで自動運転などに活用される画像認識技術を研究開発。
- ②40代、男性、東北地区在住
 - ・ IT企業でプログラマーとしてアプリ開発に従事。
- ③40代、男性、関東地区在住
 - ・ 大手人材会社で国際物流分野を担当。

【ポイント】

- ・ 自社の枠組みに囚われず、副業人材のアイデアをうまく吸収しながら、新しいものを生み出したいと考えた。
- ・ 当地では出会えない人材との人脈づくりや、プロジェクト単位で、かつ安価でプロ人材を活用したかった。

ご相談・お問い合わせ

ご相談・ご質問等、お気軽にお問い合わせください

人材紹介サービスに関するお問い合わせはコチラ

TEL 076-223-9860

お問合せ受付時間 平日9:00～17:00（銀行休業日を除きます）