

## 新たな雇用スタイルで 人手不足を解消

——御社の主な事業内容を教えてください。

**佐藤** 当社はスーパーやコンビニエンスストア、ドラッグストアの冷蔵庫、印刷機など重量物の搬入設置、撤去、移設を主事業に、就労支援をおこなうJob&Live（ジョブリップ）事業とIT促進事業との3つの事業をおこなっています。多角化と思われることは心外ですが、いわゆる「本業」を本業のみで守ることすらできないのが本音です。本業の繁盛と維持や拡大を考えた時、やはり人材確保とITは必要不可欠だと考え今の形になりました。

——ジョブリップという特長的な就労支援事業をおこなっていますが、概要を教えてください。

**佐藤** 通常の仕事ですと、フルタイム勤務が基本となります。しかし、遊びたいとかではなく、母親の介護をしなければなら

ないという理由で働きたいけど働けないシニアやニート、シングルマザー、障がい者なども多くいます。そうした人たちが重要な労働力として認め、仕事を提供するのがこのジョブリップの基本理念です。

——ジョブリップを始めたきっかけは。

**佐藤** 市場の仕事は増加している印象でしたが、特定の社員のみがいわゆる「属人化」してしまい、仕事のできる社員への負担が増え、その結果やめてしまおうといったことがありまして。そうなる

# 独特の雇用スタイルとIT技術で 地方を活性化

営危機を招いてしまいました。これはほとんどの中小・零細企業に言えることかもしれません。とにかく人材が不足してしましました。そんな中で始めたのがジョブリップです。

——福祉の分野になります。行政がおこなう就労支援との違いは。

**佐藤** しっかりとした仕事を与えられる点だと考えています。例えば、



## インタビュー 佐藤仁志 北海道共伸特機専務

全国的に広がる過疎化や少子高齢化の問題。北海道も例外ではない。そんな中、自分たちの住む街や地域をより良くしようと独自のシステムを構築。それを使用して労働力を確保する北海道共伸特機の佐藤仁志専務に話を聞いた。

当社の主事業である重量物の搬入や搬入の際に必要な、金具やベニア板などの備品の整備。搬入にかかわる仕事以外にも、シユレッターをかける作業や、梱包、清掃などです。また、当社は中小・零細企業ですが、キャリアは30年以上。大手スーパーやコンビニ、ドラッグストア、

各メーカーなどの取引先企業があります。そこから依頼される仕事にもジョブリップを活用しています。また、ジョブリップの理念に賛同してくださった近隣の企業などからも仕事の依頼を受けています。

今月はここまで、来月はここまでなど個人に合った目標を決

め、そこにどうやったら到達できるか、支援員と相談しながら仕事を進めています。健常者の最低賃金と同じ額で雇用しています。

——ジョブリップで受けている仕事の1つにホームワークというものもあるようですが。

**佐藤** 子どもがまだ小さく家

を離れるのが難しいシングルマザーなどが、自宅で仕事をおこなえるようにと始めました。簡単に言うと内職のようなもので、封筒やカードキーケースの作成など、従来印刷会社が下請けに頼んでいたような仕事をシステム化したものです。封筒のここを綺麗に折ってくださいなどの印刷会社さんも持っていないようなマニュアルを自社でつくり作業してもらっています。障がい者やシングルマザーの自宅、老人クラブなどに材料をデリバリーし、納品してもらっています。現在では自社マニュアルが蓄積され、少しずつ依頼元や発注先が増えていきます。

——障がいを持つ親の反応は。

**佐藤** 障がいを持つ人の家族の中には本当に仕事に行っているのか、仕事ができているのか、どんなことをしているのかなど不安に思う人も多かったため、毎月の仕事の様子を納めたDVDを作成し、配布しています。それを見た親から感謝の言葉も多く、紹介などで働きたいとい



さとう・ひとし/1969年札幌市生まれ。2003年北海道共伸特機に入社。08年に専務就任。同社は、佐藤氏の父・正志氏が84年に冷蔵庫や印刷機などの重機の搬入・設置会社として創業。働きたいのに働けないシニアや、シングルマザー、障がい者などを積極的に雇用し、14年4月から始めたジョブリップでは、多くの障がい者が働いている。



う障がい者も増えました。また、当社の取り組みを聞き仕事を提供してくれることもあるので本当にありがたいです。

——多くの労働力を管理するのは大変だと思いますが。

**佐藤** 東京に何度も足を運びセールスフォースというクラウドウェアをカスタマイズし社内サイトを構築しました。障がい者をサポートする支援員だけではなく、その元で働く人も紐付けされ、どんな仕事をしているか一目でわかるようになっていきます。

——昨年12月に東京・両国国技館でおこなわれたアジア最大のクラウドのイベント「Salesforce World Tour Tokyo 2015」でスピーカーとして登壇しました。その経緯を教えてください。

**佐藤** セールスフォースをカスタマイズする際、無理な注文をしたりと、地方の企業がむちゃくちゃ言うなとおもしろがられたんだと思います。スピーチでは北海道こそクラウドが必要であり、地方で完結する顧客繁栄型ビジネスモデルについてお話させていただきました。

### 蓄積したデータを ITで有効活用

——本業ではどのようにITを活用しているのでしょうか。

**佐藤** 仕事の依頼や状況報告なども全てこの社内サイトを通じておこなっています。また、それぞれの仕事の受注額や人件費を含めた経費、利益なども全て可視化し、自分が関わった仕

事で会社にどのくらいの利益が上ったかを知ることができません。それにより労働者はやりがいを感じ、この仕事はもっと早くできた、頑張ろうなど、モチベーションが上がっているようです。

また、15年ほど前から機器を搬入した先の店舗の図面データなどを蓄積してきました。これにより、この現場では数年前こうだったから、ここではこうなるはずだ、などの予測提案がおこなえるようになりました。データ管理した工事実績はセキュリティ化され、必要な情報をスマートフォンからでも社内と同じデータを即座に使用できます。

——現在ではコンビニやスーパーなどへの重機搬入のシェアは道内の約70%誇っています。やはりIT活用がカギですか。

**佐藤** ITを活用することで、トレーサビリティが格段に向上しました。蓄積を強化したことによりビックデータは身近になりました。今後は有効に活用す

ることで業績を伸ばしていきたいと考えています。

——今後の展望は？

**佐藤** 廃校を労働者のコミュニケーションの場とする計画を考えています。そこでは、人手の足りない会社から仕事を受け細分化し、できる人はさらに上の仕事など能力にあわせ仕事を分配し提供していきたい。また、当社のような小さな会社を中心となつてやるのではなく、地域や市などと連携し、働きたいけど働けない、人をサポートしていきたい。眠っていた労働力を生かすことができれば、地域が元気になり北海道の経済はもっとよくなると思っています。

さらに、個人的なことですが、ジョブリブを始めて、さまざまな企業から、いろいろなイベントへの参加の誘いを受けることが増えました。今までは考えられないことです。そのような出会いを生かし、佐藤のところに連絡すれば何か面白いことが一緒にできると思っていただけのようになっています。