

# ハイクラス人材紹介の SPC が名古屋進出 佐藤廣大社長と水谷丈晴室長に聞く

## 東海地方の事業承継問題をメインに

「最も信頼される人材ビジネスの会社を目指して」をスローガンに、業種・職種・年齢層をハイクラス人材に絞ったエージェントサービス業を展開している株式会社 SPC（本社・東京都港区）が今年3月に名古屋に進出した（\*編注1）。専門性を重視した人材派遣分野で成長を続けてきた業務内容を踏襲するのではなく、東海地方の事業承継支援をメインに活動していくという。佐藤廣大代表取締役社長と名古屋支店の水谷丈晴室長にその狙いや展望を語ってもらった。（聞き手は塚本隆編集長）

### ——御社の業務内容を教えてください。

**佐藤社長** 2018年8月に設立し、実質的に動き始めたのは21年からです。我々が提供しているサービスは、一般の人材紹介会社とは違います。事業内容としては、エージェントサービス事業、ソサエティ（顧問・プロ人材サービス）事業などです。企業と人材をつなぐ支援を行っています。

我々のエージェントサービス業は、より良いポジションでの仕事を求めている人と事業の継続に必要な人材を求めている企業をつなぐ支援を行っています。

また、ソサエティ事業は、新規事業開拓や経営の改善点など企業が抱える課題に対して、企業の将来に向けた土台を整備したい、などの時に特定の分野に強い人材を顧問として紹介して企業の成長の一助となる活動を行っています。最も得意とする業種は「不動産・建設業界」で、他業種においても支援は可能です。ぜひご相談ください（笑）。

### ——名古屋進出の狙いは？

**佐藤** 大阪に次いで今年3月7日に名古屋支店の業務を開始しました。東京でいろいろな支援を行っている中で大阪方面に関連するクライアントが多く利便性も考慮して大阪支店を置いています。さらに名古屋に支店を構えることになったのは、名古屋を任せているエリア戦略室・水谷丈晴室長との出会いが大きくあります。

人と企業をつなぐ業務の中で、将来的に考えていた事業承継での支援を名古屋でやっていきたいという水谷室長の強い気持ちを受け、それならすぐにでも始めようと決めました。ですので名古屋ではひとまず事業承継に特化した形で業務を行っていきたくと考えています。

**水谷室長** 事業承継は、人材がないことで企業の存続が難しく、黒字ながらも倒産するという社会問題にもなっています。そういった企業に、事業承継者候補者を紹介して事業を継続していただきたい。この地方は非常に優秀な技術を持った企業が多くあります。それを少しでも長く続けていくことができれば、地域の課題解決の糸口にもなるのではないのでしょうか。支援を通じて地域の活性化につなげていきたい、と考えています。

### ——事業承継業務は名古屋支店のみですか？

**佐藤** 東京の場合は流動性が高く、外資企業も多くあります。ヘッドハンティングなども結構あり、採用する企業の受け入れも自然になさっていて地方に比べて事業承継に困っている企業は多くないと思います。一方で地方では企業側、従業員たちの受け入れ体制が整っていないところも多くあります。その辺りは、依頼された企業としっかり相談して、数年をかけてランディングできるようにしていきます。

——プロバスケットボールチームのスポンサーもされています。