リノワ株式会社
水谷 丈晴
代表取締役に聞く



少子化で人手不足の一方、ＡＩの荒波から中堅幹部も足りない世の中。特に中小企業にしわ寄せがきているようで、そういった悩みを解決しましょうとアピールしているのが名古屋市中村区、リノワ株式会社の水谷丈晴社長（43）。「永続成長できるよう採用と組織の変革に伴走します」と言い切る水谷さんに話を聞いた。

―御社はどのような事業をしているのですか？

水谷 代表取締役　３つありまして①東海エリアの中小企業向けの採用支援②組織づくり支援③人材紹介会社向けの経営コンサルタント事業。中でも採用支援が主力ですね。

ＲＰＯ（リクルートメント・プロセス・アウトソーシング）サービスといって企業人事の代行事業（採用戦略策定から候補者集客、選考フォロー体制等）ですが、マーケットは数百億円規模の成長業種。人手不足・売り手市場の昨今、採用は難しい、特に即戦力の人手は採れない。

私どもは採用部門の人事部などに入って、採用戦略や、企業をアピールするブランディングなど構想・計画づくりを一緒になって動き、最後は面接・入社まで関わる。そういう一気通貫の作業に携わる採用支援・伴走の事業を担います。

―具体的にどんなサービスを提供されていますか。

水谷 代表取締役　単なる事務的な採用代行ではなくて採用する企業の自社対応力を強め、採用を成功させるための伴走支援を行います。先ほど話した採用戦略から採用ブランディング、採用要件設計から最適な母集団形成、面接支援、入社前後のフォローまでです。

企業の人事部門の中枢に入る事業なので、実際には知り合いなどつながりがないと入っていけない。きっかけをつかむのも課題で、現在は私個人の繋がりや、経営者様からのご紹介を受けておりますが、今後は商工会議所や銀行、税理士法人などのセミナー、イベントに参加して、採用課題を抱える中小企業の経営者様と知り合う営業外交も取り組んでいきます。

悩みを抱える経営者様へは２人がペアで週２，３回伺い、採用の伴走をさせてもらいますが採用成功の成果が見えるまで、おおむね最短でも３カ月くらいかかります。

ただし、人事機能やノウハウをお持ちでない企業様でも開始１～２カ月で採用要件の再設計、採用ピッチ資料や求人票構築等などで目に見えて大きく変化いたします。費用は大手の業者に比べれば格安です。

―水谷社長の略歴は？

水谷 代表取締役　大阪生まれで、関西大学卒業後、兵庫県のＪＡに入り、金融窓口や営業活動に従事。その後、人材メガベンチャーに転職し新卒採用支援の名古屋・大阪の事業責任者を経験。2021 年、さらに新卒とは対極の経営幹部採用支援や即戦力支援に関心を持ち、名古屋のパーソルキャリア会社のエグゼクティブサーチの事業部に転職し、福岡拠点の立ち上げや東海エリアの中小企業の経営幹部採用支援に従事。直近は東京の街づくりをコンセプトにしたスタートアップの創業に参画し、大手メーカーやエネルギー業界の若手から幹部クラスの採用事業に従事しました。