

Uターン転職 地方燃ゆ

週刊

首都圏

Uターン転職をしてもらおうと、大都市圏を見つめる地方の視線が熱い。景気の低迷に伴い雇用状況が悪化している今こそ、首都圏に本社を置く大企業で経験を積んだ人材を獲得できる。そんな思惑から、採用に意欲をみせる地方企業が増えてきたためだ。(宍田和華子)

「不況、だからチャンス」

高松市に本社のある電子機器メーカー勤務の男性(38)は、そんな熱い視線を受けた一人だ。住み慣れた山梨県を2年前に離れ、中学・高校時代を過ごした香川にUターン転職した。

大学卒業後、東京に本社を置く企業に就職、山梨県内の拠点に配属された。電子回路の設計・開発を担う技術者としてキャリアを積むため、2度転職。そのときは近場を選択、勤務先はいずれも同県内になった。

結婚して2人の子どもにも恵まれ、山梨暮らしが12年目を迎えたころ、3度目の転職を考えはじめた。

当時の勤務先は東京に本社があり、社員数は約500人。だが自分の能力を生かせず、別部門への異動の希望がかなう可能性も低かったからだ。

「自分の技術は生かせるか」。そのことを最優先に2008年秋、初めて勤務地を特定せずに会社探しに乗り出した。直前にはリーマン・ショックがあった。だが、あるメーカーから好

感触を得て気を強くし、Uターン転職専門の人材紹介会社に登録。すると現在の勤務先など2社とすぐ面接に進めた。

いまの会社は社長以下約40人。男性は部下8人をまとめる係長だ。給料は前職のほぼ半分で「想定していた最低のライン」という。でも「自分にとって少し難しいと思える仕事ができている。過去の勤務先と比べて何の不満もありません」。

Uターン転職が成功したことについて「何をしたいかが、ぶれなかったことでしょうか。常

々自己研鑽してきたので、特に準備せず臨めました」と話す。男性が登録したのは高松市の人材紹介会社「ちからネット」。

男性の勝因について栗田昌克社長(54)は、キャリアが一貫して即戦力として見込めた点を挙げる。「新卒で優秀な人材を採りづらい地方の中小企業は、景気に関係なく中途採用の需要がある。不況で首都圏の求人欲がなえている近年は、チャンスだと考えているところが多い」。

栗田さんの元には、地元ハローワークに求人を出さず、Uター

都道府県別の有効求人倍率ベスト5

順位	県名	有効求人率
1	福井	0.96
2	富山	0.80
2	香川	0.80
4	島根	0.79
5	広島	0.77

ン転職者だけを求める企業の情報も集まっている。

福井市に本社を置く中堅専門商社「江守商事」は、3年前から毎年10〜15人を中途採用している。その8割が首都圏からのUターンか首都圏から地方をめざすUターンの求職者という。同社はこの10年間で売上高が

2010年12月現在、厚生労働省まとめ。倍率は季節調整値

倍増するなど急成長中。良質な人材を求めるため、複数の人材紹介会社に照会し、都会のUターン転職セミナーにブースを出す。酒井宏政・人材育成グループリーダー(53)は「仕事のやりがいは大企業より我々のような中堅の方が、手に取るようにわかる」と売り込む。

社員のリストラをした新潟県内の金属加工会社も「Uターン者は別だ」という。「首都圏で働いた経験のある人は、県内にずっといる人より活発で交渉術がある。Uターン者はUターン者より定着しやすい点も安心」というのが理由だ。求人では会社のホームページには載せず、人材紹介会社経由にしている。

自治体も積極的支援

地方企業の熱い視線を受け、自治体も首都圏でUターンセミナーを開くなど側面的に支援している。Uターン転職は人口増につながるうえ、優秀な人材のおかげで企業の業績が伸びれば税収も増えるとの読みがある。

新潟県は月に2回、都内で無料の個別面談会を開く。運営は新潟市の人材紹介会社「広報しえん」に委託。紹介実績が県内トップクラスという同社の豊富

な求人情報と専門性に期待する。面談会は1対1で約1時間。毎回、予約でほぼいっぱいという。手持ちの求人情報に見合う人材がいれば、広報しえんのスタッフが面接日の調整や条件面の確認も受け持つ。

都会から人とカネを呼び込むと09年、福井県は「ふるさと営業課」を発足させた。今年11日には県内の42社と一緒に都内で説明会を開いた。佐賀県は昨

年末は都内で、1月2、3の両日は帰省中の出身者向けに県庁で、それぞれ相談会を開いた。群馬県は日本商工会議所と組んで昨年10月から今月まで月に1回、県内企業とUターン希望者との交流会を東京・銀座で開催した。参加企業のアピールタイムの後、社長や役員が希望者と直に話せる時間をつくった。

どこも意欲的だが、課題はUターン求人が多くが技術職に偏っている点だ。ちからネットが仲介する求人で営業や経理、セールスといった職種は欠員補充程度しかない。実際、この1年でマッチングにこぎ着けた人の7割は技術系だった。広報しえんの西嶋弘重社長(40)は「営業は語学が堪能だったり、扱っていたものが同じ業界だったりしないと厳しい。逆に、それらが備わっていれば早く決まりやすい」と話す。



福井県主催の個別相談会。テーブルを挟んで向き合う参加者(左側)と相談員(東京都中央区銀座4丁目)