

Uターン転職 橋渡し新会社

ライフサイズなど3社

東京—広島などテレビで面談

地方へ戻って転職を希望する首都圏の人材と即戦力人材を
求める地元企業を橋渡しするサービスを手掛けるライフサイ
ズ(広島市、植田将嗣代表取締役)など3社は、東京に新会
社を設立、Uターン転職希望者層の掘り起こしを強化する。

新会社を拠点に転職希望者にライフサイズなどの事業をPR
するほか、インターネットを使って首都圏の転職希望者と広
島などを結んで随時面談できるようにするなど橋渡しサービ
スを充実させる。



新会社設立で即戦力の人材確保を強化する(広島市内のライフサイズ本社)

1日付で人材会社リー
のUターン就職を仲介す
るライフサイズのほか、
・港、高岡幸生代表取締
北北海道で人材コンサルテ
役)を設立した。出資し
イングを手掛けるリージ
たのは広島など中四国へ
ヨンス(札幌市、同)と、

東京で幹部人材などのヘ
ッドハントを手掛けるク
ライス・アンド・カンパ
ニー(東京・港、丸山貴
宏社長)。3社の代表は
いずれもリクルートOB
という。資本金は100
万円。

新会社リージョナルス
スタイルはライフサイズな
ど地域に拠点を持つ人材
会社を加盟会社として取
り込む。すでに出資した
3社のほか熊本に拠点を
持つ人材会社が加盟社に
なっており、今後、東北

福岡などにも加盟社を広
げる計画という。
リージョナルスタイル
は加盟各社に対し、人材
コンサルティングのノウ
ハウを提供するほか、首
都圏にいるUターン転職
希望者の間で地方の加盟
社の認知度が高まるよう
取り組む。さらに顧客管
理システムも整備し、各
社を側面支援する。加盟
各社間でもノウハウを共
有できる利点があるとい
う。

インターネットを使う
テレビ面談システムは、
Uターン転職希望者が東
京にいながら各地域の人
材会社のコンサルタント
らと面談できるシステ
ム。ライフサイズの場合、
広島などへの転職希望者
は同社のサイトに登録し
た後、具体的な話を進め

るために首都圏から広島
に来なければならぬケ
ースもあったが、面談シ
ステムの採用で、その必
要性も少なくなる。これ
までは東京—広島間の長
距離の移動がネックに
なっていたが、転職の話が進み
にくい面もあったとい

う。
ライフサイズの植田代
表取締役は「新会社設立
で、地元企業が求める即
戦力人材の幅広い確保に
もつながら」と期待して
いる。同社はテレビ面談
用に本社のスペースを広
げる計画だ。

るために首都圏から広島
に来なければならぬケ
ースもあったが、面談シ
ステムの採用で、その必
要性も少なくなる。これ
までは東京—広島間の長
距離の移動がネックに
なっていたが、転職の話が進み
にくい面もあったとい