



株式会社クリエアナブキ  
香川県高松市磨屋町2番地8  
Tel.087-822-8898 http://www.crie.co.jp/  
人材派遣のほかには人材紹介、アウトソーシング、再就職支援、研修、組織・人事コンサルティングなど幅広いサービスを展開。地方の人口減少や高齢化が進む中、中国・四国でのU・Iターンに力を入れ、魅力ある仕事づくりや環境づくりを進めている。

前年比130%  
増え続ける  
U・Iターンのニーズ

—まず御社の事業の概要を教えてください。

弊社は中国・四国エリアを中心に、東名阪にも拠点を構えて人材サービスを行っています。売上げ比率で一番大きいのは派遣で、クライアントの業種は通信、金融、メーカーなど。利益の貢献度が高いのは人材紹介で、メーカーのお客様が多いですね。大阪・名古屋では、採用コンサルティングや受発注センターの請負。東京ではU・Iターンの支援を行っています。2001年にジャズダックに上場したの

も大きな強みです。行政や大手とお取り引きをさせていただく上で、信用力になりますから。

—中国・四国エリアで人材ビジネスを行う中で、どのような傾向や特徴を感じていますか？

人材紹介の中でも、U・Iターンは前年比で130%伸びており、人材紹介売上の4割を占めるほどに成長してきました。元々、弊社の東京オフィスは有楽町にあり、そこでは人材派遣を行っていましたが、ここ1、2年で会社の方向転換をし、ブランド力がより発揮できる中国・四国で事業を強化することに。そこで東京の派遣事業を売却して、若者を取り込むためオフィスも渋谷に移転し、U・Iター

ンセンターを設立。中国・四国エリアの同業他社で東京に拠点を置いているのは弊社だけであることや、地方創生が注目されていることもあり、中国・四国の新聞や経済紙に取り上げられ、注目されるようになったのです。

—U・Iターンで働きたいという求職者を、どのように募集しているのでしょうか？ また求職者にとって、中国・四国で働くメリットを教えてください。

U・Iターンに特化した自社メディア「クリエ転職ネット」を活用しています。またモノレールに車内広告を出したり、取材いただいた記事経由で応募者が来てくださったりと、様々ですね。求職者で多いのは20代、

# 「中四国No.1」を目指し、 空港や町づくりによる雇用創出

Interview-01

これからの人材業界に必要なのはCSV(価値の共創)。そう断言し、実践しているのがクリエアナブキだ。行政やグループ会社と協業し、自社だけではできない価値を作り出すことで、新たな雇用を生み出している。中国・四国エリアで増え続けているというU・Iターンや派遣ビジネスの現状、そしてグループのシナジーを活かした壮大な展望について聞いた。

Interview=Fumiko Kusuohara  
text=Kazuyuki Koenuma  
photographs=Kenji Sakurai



巻頭特集

地域密着型  
人材企業特集



INTERVIEW  
FILE

01

Toru  
Kurata

株式会社クリエアナブキ  
代表取締役社長

藏田  
徹





「人材業界では今後、CSV（価値の共創）が大事になっていくでしょう。自社だけで経営をするのではなく、地域の自治体や他の企業との協業が主流になっていきます」と蔵田社長。

ついで50代です。メリットですが、中国・四国は東京と比較して、生活にかかるコストが5〜6割程度。東京から移住したこと、年収が下がってしまったとしても、十分に豊かな生活ができるのです。また、弊社のグループ会社では、分譲や賃貸などの不動産関連事業を行っているので、現地で住宅の提供もできます。転職先から住居まで、ワンストップで支援できるのも強みになっていきますね。

**自治体との連携を強化し  
人材・企業の誘致を  
推進していく**

—東京一極集中が進む中、自治体としても人が移住してくるの  
は喜ばしいことかと思えます。U・  
Iターンを推進するための連携  
は行っているのでしょうか？

そうですね。非常に積極的で、地域の担当者が弊社渋谷オフィスまでわざわざ打ち合わせに来てくださることもあります。中でも岡山県は、紹介手数料の半額を負担してくださるほど熱心です。近年は官公庁から民間への委託事業が増えており、これ

からハローワークなども委託されていくことが予想されています。そんな中で、私たちの強みは地元企業としてのブランド力があること。自治体との連携をより強化し、移住支援やサテライトオフィスの誘致などにも携わっていききたいですね。

—ほかに、地域で  
人材ビジネスを展  
展させるために、  
注力していること  
があれば教えてください。

高松空港の民営  
化に向けて、運  
営

権の入札に参加しています。来  
年8月頃に運営権者が決まり、  
2018年4月から民営化になる  
予定。私はそのプロジェクト  
で統括責任者を引き受けている  
のですが、例えば空港周辺にコ  
ールセンターや物流センターな  
どを誘致して、雇用を創出する  
ことが目的の一つです。雇用が

**自治体との連携をより強化し、  
移住支援やサテライトオフィスの  
誘致などにも携わっていききたいですね。**



無いと、移住もできませんから。  
人材ビジネスをする上で、目の  
前の目標数字にこだわるだけ  
なく、全体を俯瞰してこうい  
った取り組みもしていく必要が  
あると思っています。

—御社はあなぶきグループとい  
う強みがあります。グループ会  
社とのシナジーを活かして、こ

れから取り組んでいきたいこと  
はありますか？

日本版CCRC（健康な高齢  
者が入居して暮らせるコミュニ  
ティ）を創っていきたくです。  
グループ会社と連携し、ファミ  
リタイプマンションやサー  
ビス付き高齢者向け住宅、病院  
や薬局など、生活をする上で必  
要な全てが備わったスマールタ  
ウンを創ります。そこで暮らす  
ようになったアクティブシニア  
の方は、地域企業で派遣や顧問  
などで活躍できます。家族が働  
にいれば日中に子供を預けられ  
るため、近隣の主婦も働きに出  
られるようになるでしょう。町  
を創ることは、グループ力があ  
ってこそ実現できるので、他社  
にはない強みです。弊社なら  
はの方法で、労働市場にない潜  
在的な人材を活用していきたく  
いですね。

**今後の人材業界では  
自社経営だけでなく  
CSVが大事になる**

—人材派遣のコーディネーター  
は何名体制なのでしょうか？  
教育体制についても教えてください

ださい。

中四国を中心に約20名です。  
特徴として、求職者対応だけ  
なく、クライアント先に行って  
ヒアリングすることもあります  
ね。そして会社や担当者のこと  
を知った上で、精度の高いマッ  
チングを実現しているのが弊社  
独自の進め方です。教育体制は、  
画一的なプログラムを実施する  
のではなく、一人ひとりがどう  
なりたいかを軸に、それぞれに  
合わせた支援を行っています。  
深い関わりをもとにマッチング  
することがコーディネーターの  
介在価値であり、ヒューマンサ  
ービスをする上で絶対に必要で  
すから。

—派遣部門における求職者の開  
拓はどのように行っているの  
でしょうか？

自社サイト経由とスタッフか  
らの紹介が7〜8割を占めてい  
ます。ただ、まだまだ求職者は  
不足していません。企業からオ  
ーダーをいただいても、なかなか  
アサインできない現状がありま  
すね。その理由の一つとして、  
コアターゲットの25〜35歳の登  
録率が落ちていることがありま  
す。売り手市場のため、求職者

はあえて派遣に登録する必要が  
ないからです。一方で増えてい  
るのは、40代以上の子育てが落  
ち着いた主婦の方で、そうい  
った方をいかに活用するかが課  
題です。

—最後に今後、どのような点に  
注力していくのか教えてください。

人材業界では今後、CSV（価値の共創）が大事になっていく  
でしょう。自社だけで経営をす  
るのではなく、地域の自治体や  
他の企業との協業が主流になっ  
ていきます。弊社グループの中  
で、それに近い経営を行ってい  
ます。例えばあなぶきパートナ  
ーでは、軽作業を中心に障がい  
者の雇用を支援。クリエ・ロジ  
プラスという物流アウトソーシ  
ングの会社では、検品やピッキ  
ングなどの業務で、50〜60代  
の女性を中心に600名ほど活用し、  
雇用を創出しています。今後、  
高松空港の運営をお任せいた  
だくことになれば、弊社グル  
ープは、地域の観光、商業、  
教育などさまざまな分野での協  
業によりシナジーを発揮し、香  
川の、ひいては四国、瀬戸内  
の活性化に貢献していきたく  
いですね。

蔵田徹（くらた・とる）  
1959年1月21日生まれ。広島県出身。株式会社リクルートを経て1986年26歳で株式会社穴吹テンポラリーセンター（現クリエアナブキ）設立に携わる。1996年に代表取締役社長に就任。2001年にJASDAQ市場へ株式を上場。四国・中国エリアから東名阪に拠点を築く。2003年穴吹興産株式会社取締役就任。2014年よりあなぶきグループ「グループ戦略室」の室長として、ブランディング、CS/ES推進、人材開発などに携わる。（現任）