私は前職は大手

まずは、照井社長の歩みからお聞かせ

業界に触れたことが、

今の事業に繋がって

手前味噌ではありますが、

私は在職して

ね。地方で働く人のチャンスが増え

れるように

つは、

前職ではどのようなお仕事ぶり

ど、様々な分野を扱う会社で、

そこでIT

・機械設計・製造・建設な 人材派遣会社に勤めて





りませんでしたから、

より多くの案件や働

き方から仕事を選べる魅力を伝えたかった

て東北一番の

企業を目指すとともに

は 東 北 の I T

求人に特化した求人媒体があ

方々に届くように努めて 求めるプロジェクト T求人を集約 求人サイ

これまで 求職者の 企業が トを開設しました。東北6県のI

し、更新頻度が高く、

鈍くなってしまうことではありますが、 。組織や事業が大きく っと感謝の気持ちを大事 なるとどうしても

にお返しをして循環させることで、 は見えないものではありますが、 いを強く持っているんですよ。 ように返ってくるものだと思っていま 「お返しをしていこう」という思 感謝は目に

周囲の人 反射鏡

るかが楽しみです があれば、 しょう。これから御社がどこまで成長され もフランス語の「Merci(感謝)」と「IT」 ちを大事にしてほしいです や家族など、身近な人たちへの感謝の気持 ありがとうございます。 本当に大事なことですね。その気持ち ービスとして「AO」という東北IT 人材も取引先も増えていくで 当社は11月より なんです 当社の社名

けていく中で、 私の使命は「東北のIT業界を盛り 能としています。 用担当者さんがおられない企業の代行も可きたんですね。そこで当サービスでは、採 からは、その恩返しをして参ります。 に良くしていただきました。 が、これまでの人生の中で、私は多くの方々 ンジニアたちが関東に近い生活水準を享受 ことだと思っています。 に大きく寄与するサービスですね! 手く採用を進められないケースも多く見て 独立の動機で こちらのサービスも、 地域格差を解消 もお話し 今後5年10年と続 返しになり 東北のIT業界 したように からこれ

代表取締役

## 照井 隼斗

Company Data



株式会社 MERCIT 岩手県北上市本通り1丁目5-11 glee2 階 URL : https://mercit.co.jp





## 業界における地域格差を解消し 東北の IT 業界を盛り上げていく

社長さんや部長さんが兼任されて、

IT 関係に特化した人材派遣と受託開発を行っている『MERCIT』。IT 業界における地域格差を解消し 東北の IT エンジニアの生活水準を高めるべく日々注力している岩手県の会社だ。事業に関わる人たち の幸せのために歩む同社の照井社長を、俳優の大沢樹生氏が訪問し、お話を伺った。

果が出たのです。 いたので、レスポンスの早さに注力した結会社に勝つにはスピードが大事だと思って で優秀な人材が集まって、 接を入れるよう設定して は月曜日以降になるのが普通です 挙げることができていま ご要望にも応えられるようになってい に採用まで進められたりするんです。 ると求職者の熱意が冷めてしまわないうち 土日であっても対応し、 熱意があり、 そこから起業をされた経緯と言い 私は最終的に拠点責任者のポジ 頑張って結果を残した人が報わ したいと 優秀な方であることが窺 それが土日であれば返信 いう思いが強かったこ - ドが大事だと思って- ドが大事だと思って いました。 取引先の企業の 求職者さんから 曜日の朝から面 私は それ

## 大沢 樹生

After the Interview

「元々は安定志向だったという照井社長。しかし前 職で勤める中で起業への思いを抱き、『人生でチャ ンスが来るのは1、2回。それを掴めるかどうか』 動けるかどうかが、大きな分かれ道になると思って います。社長はそうした決断力に加え、論理的思考 力や人への思いやりも備えており、理想的な経営者 だと感じましたよ!」

## 「伝わる力」と論理的思考力

▼人々への感謝の気持ちを大切に歩んでいる照井社長は、 もう一つ、「伝わること」を大事に事業を推進している。 今ではメールや LINE、電話など、要件を伝えるツールは たくさんあるが、「相手に伝わる」ようにするのは、簡単 なことではない。対話や話すタイミング、間など、人によっ ても伝わり方は様々で、その人に合った「伝わり方」をす べく、日々考えているのだ。

▼また社長は論理的思考力を重視している。「なぜそのよ うなことが起きたのか」「目標を達成するためにはどうし たらいいか」といったことを網羅的に考え、その後「でき る」「できない」を選別し、「できる」ことに注力していく。 そのように「Why」や「How」を自ら問う力をスタッフ たちにも身につけていってほしいと考えている。

なかったのです。私としては、 ではなかなかそうした全面的な改革は難し れるようにしたかった。ただ、 ら業績を挙げても、 って派遣スタッフに還元することができ ョンとなったのです ならば自分が還元で

いた4年間で、

だから優秀な方々が社長のもとに集まった 立場になろうと思いました。 禍となって、 私が特に強く必要だと感じて 業界のスタッフの待遇改善です 社長はスタッフさん思いなのです れた人たちの頑張りにより報いら リモ トの働き方が浸透 大きな会社 自分に付い コロ

内で地域格差があって、東京と同じ仕事を 今では地方で も東京発の仕事ができる

会社全体のバランスが その拠点でいく

の方々に支えられて、 大切にされていることは何です る御社の大きな強みですね。事業において、 援してくださって 感謝の気持ちです。 っています それは業界の中にあって、 エンジニアを 心強い限りです

の恩恵を受けているのではないかと。 生きていられ 返しき ると

の現社長が私と同年代で「頑張れよ」と応 ていただける企業を目指しています。 開発や店舗における集客支援など それで独立して『MERCIT』を立ち上げ、 に貢献できるのではないか、と考えまるのではないか、ひいては生活水準の IT関係に特化した人材派遣と受託開発を IT技術をより多くのお客様に活用 また派遣だけではなく自 もっと企業と働き手である ひいては生活水準の向上 前職