PRESS RELEASE

2026 年 11 月 16 日

株式会社ビズリーチ

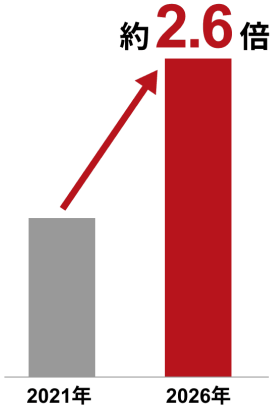
関西の中小企業で「攻めの採用」による即戦力人材の採用が拡大
人手不足が続く物流・建設業界では、採用決定数が過去 5 年で約 2.6 倍に

初開催の「関西人財戦略サミット」は、中小企業の経営者・人事責任者約 100 名が参加

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：酒井哲也 以下、当社）が運営する、即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」では、過去 5 年間で、関西の従業員 300 名未満の企業の利用社数が約 2 倍に拡大しました。特に、人手不足が深刻な物流・建設業界では、従業員 300 名未満の中小企業の利用社数が約 2.5 倍、採用決定数が約 2.6 倍に伸びています※1。人材獲得競争が激化するなか、求人を掲載して応募を待つだけではない、ビズリーチを活用した「攻めの採用」が、企業の規模や知名度にかかわらず、関西の中小企業に広がっています。

こうした関西の中小企業の採用意欲の高まりを受け、当社は 11 月 13 日（金）、関西の中小企業の経営者・人事責任者を対象とした「第 1 回 関西人財戦略サミット」を開催しました。当日は約 100 名が参加し、「攻めの採用」で採用に成功された関西の中小企業 3 社による事例共有と、採用課題に対する参加者同士の意見交換を行いました。

関西の中小企業で「攻めの採用」による即戦力人材の採用が拡大



人手不足が続く物流・建設業界では、
採用決定数が
過去5年で約 2.6 倍に

・2021年8月～2022年7月と2025年8月～2026年7月の各1年間を比較
・対象は、ビズリーチを利用する、関西2府4県（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、滋賀県、和歌山県）の中小企業
・採用決定数は各期間の合計（職種を問わない）
・「物流・建設」は、当社における業種の分類の「運輸業・郵便業」「建設業」の合計

■約 6 割の中小企業が直面する「応募の少なさ」に対し、関西の中小企業で「攻めの採用」が広がる。ビズリーチの利用社数が過去 5 年で 2 倍に

帝国データバンクの調査によると、関西の企業の 49.1%が正社員の不足を感じており、コロナ禍以降、5 年連続で 40%を超える高水準で推移しています※2。業界別では、「運輸・倉庫」が 64.9%と最も高く、「建設」が 62.9%と続きます。

一方、「2024 年版『中小企業白書』」によると、直近 3 年間に中途採用を行った中小企業では、約 6 割が採用課題として「応募が少ない」ことを挙げています※3。また、商工中金が取引先の中小企業を対象に実施した調査では、これまでに実施したことがある募集方法として、約 8

割が「ハローワーク」、約 6 割が「就職情報サイト・就職情報誌」を挙げています※4。こうした募集方法は、求職者からの応募を「待つ」採用手法の一つといえます。こうしたなか、関西の中小企業では、ビズリーチを活用した「攻めの採用」が広がっています。関西における従業員 300 名未満の企業の利用社数は、過去 5 年間で約 2 倍に増加しました。正社員不足が深刻な物流・建設業界においても、従業員 300 名未満の中小企業の利用社数が約 2.5 倍、採用決定数が約 2.6 倍と大きく伸びています。企業の規模や知名度、業界を問わず、企業自らが求める人材にアプローチすることで、即戦力人材の採用に成功する関西の中小企業が増えています。

※1 2021 年 8 月～2022 年 7 月と 2025 年 8 月～2026 年 7 月の各 1 年間を比較。
対象は、ビズリーチを利用する、関西 2 府 4 県（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、滋賀県、和歌山県）の従業員 300 名未満の企業。
利用社数は、各期間における月ごとの利用社数の平均、採用決定数は各期間の合計（職種を問わない）。
「物流・建設」は、当社における業種の分類の「運輸業・郵便業」「建設業」の合計。
データを引用される際には、「ビズリーチ調べ」と必ずご記載ください。
※2 帝国データバンク「近畿地区・人手不足に対する企業の動向調査（2026 年 7 月）」
※3 中小企業庁「2024 年版『中小企業白書』」
※4 商工中金「中小企業の人材確保に関する調査」

■「第 1 回 関西人財戦略サミット」を開催。採用成功企業 3 社が採用ノウハウを共有

こうした関西の中小企業の採用意欲の高まりを受け、また採用課題の解決を支援するため、当社は中小企業の経営者・人事責任者を対象に、採用課題の解決策や成功事例を共有する「関西人財戦略サミット」を初開催し、約 100 名にご参加いただきました。

事例セッション「採用成功の本質に迫る！ 求める人材に選ばれる採用戦略とは？」では、深刻な人手不足が続く物流・建設・飲食業界において「待ちの採用」から「攻めの採用」に転換し、採用に成功された関西の中小企業 3 社が登壇しました。

3 社はいずれも、経営者自らが求職者に直接スカウトを送り、面談の場で自社の思いや魅力を伝えるなど、採用成功につながった取り組みを紹介しました。また参加者同士によるラウンドテーブルでは、従業員規模や業種が近い企業の経営者・人事責任者が、各社の採用課題や取り組みについて意見を交わしました。参加者からは、「人手不足で悩んでいたが、経営者である自分自身が『欲しい』人材へ主体的にアプローチしていきたい」といった前向きな声が寄せられ、採用課題の解決につながるヒントを得る場となりました。





■株式会社ビズリーチ 関西ユニット ユニット長　西野 貴彦　コメント

関西では、企業の規模や知名度にかかわらず、ダイレクトリクルーティングによって即戦力人材の採用実績を大きく伸ばす中小企業が着実に増えています。採用に成功している中小企業に共通するポイントは、「経営トップのコミットメント」「自社の魅力の言語化」「候補者一人ひとりに向き合ったスカウト」の 3 点です。これらはいずれも高い知名度や大規模な採用予算を必要とせず、自社の強みと向き合い工夫を凝らすことで、多くの中小企業が実践できるアプローチです。

当社の関西オフィスでは、特に人手不足が深刻な物流・建設業界に特化した専門チームを立ち上げるなど、地域に根差した採用支援体制を強化してまいりました。今後もダイレクトリクルーティングの普及・推進に加え、今回開催した「関西人財戦略サミット」のような経営者・人事責任者同士が学び合う場を通じて、関西の中小企業の採用課題の解決と、地域経済の発展に貢献してまいります。

■即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」について

ビズリーチは企業と求職者が直接やりとりできるプラットフォームがなかった人材業界において、人材データベースを企業に開放することで採用市場を可視化しました。また、企業が求職者へ自らアプローチできるプラットフォームを提供することで、企業が必要としている人材を採用するために、あらゆる手段を主体的に考え、能動的に実行する採用活動「ダイレクトリクルーティング」を推進し、優秀な人材のスピーディーな採用をご支援しています。また、求職者も今まで知りえなかった企業からアプローチを受けることで、キャリアの選択肢と可能性を最大化することが可能です。

URL：求職者向け https://www.bizreach.jp/
　　企業向け https://bizreach.biz/service/bizreach/

■株式会社ビズリーチについて

「キャリアに、選択肢と可能性を」をミッションとし、2009 年 4 月より、働き方の未来を支えるさまざまなインターネットサービスを運営。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、静岡、広島に拠点を持つ。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」、社内スカウトで人材流

出を防ぐ「社内版ビズリーチ by HRMOS」、人財活用プラットフォーム「HRMOS（ハーモス）」シリーズ、OB/OG 訪問ネットワークサービス「ビズリーチ・キャンパス」を展開。産業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するさまざまな事業を展開する Visional グループにおいて、主に HR Tech のプラットフォームや SaaS 事業を担う。
URL：https://www.bizreach.co.jp/