



自ら掴む経営エッセンス!

(記事: いとばた稲毛) 渡部成夫 過去記事も読めます⇒<http://idoina.com>

12/18 (火)

テーマ: 『人材派遣の現状(派遣の価値は?)』

出席29社31名
(美浜23、他会2、非会員6)

講師: (株)ITNサービス 取締役 半村 貞夫 氏



Sadao Hanmura

「社員採用は経費でなく投資。社長が直接、本人と話すことが大事」。社員思いの優しい半村氏。

半村貞夫氏は1966年生まれ。1966年は、日本初の派遣会社が誕生した年だそうだ。まずは派遣業界の歴史から、講話を始めてくれた。

派遣業界の歴史

1947年、「専門的な技術を特定の時間だけ使いたい」というニーズから、世界初の派遣会社・マンパワー社が米国で誕生した。そのマンパワー社の子会社・マンパワー・ジャパンが誕生したのが66年で、これが日本の派遣業の起こりだ。

それから86年に労働者派遣法が施行されるまでの20年間、未公認の時代が続く。1973年のテンプスタッフ創業以後、76年にはパソナが、81年にはアデコ、スタッフサービスが続々と誕生する。

今も業界トップ5に入る各社だが、創業者達は終身雇用が当たり前の時代に、海外で「時間だけ技術を提供する」雇用形態を見て、日本での創業を実現したという。86年に労働者派遣法施行で派遣ビジネスが公認になると、今まで様子を見ていたリクルート等の資本系の会社が、相次いで派遣業に着手した。

派遣法の歴史

86年派遣法施行時点では、ソフトウェア開発等の専門性が高く、かつ常用雇用に影響しない13職種が公認された。3ヵ月後にすぐ3職種が追加され、10年後の96年、26業種に拡大される。バブルも末期、雇用創出の手段として派遣が注目された結果だ。99年には一部危険を伴う職種を除き、原則自由化となる。

建築・港湾・医療・議員等は自由化適用外だが、この自由化により、「就職がうまくいかなかった場合、まず派遣で働く」ことが可能になり、グッドウィル、フルキャスト等の会社が全国展開した。2000年には紹介予定派遣が解禁、04年には物の製造業派遣も解禁された。半村氏は自身の創業を振り返り、「97年は、創業としてちょうど良いタイミングだった。面接に朝から晩まで各地を飛び回っていた」と話す。

人材派遣業は儲かるのか?

半村氏は、「今、派遣業界には逆風が吹いている」という。96年に公認された26業種以外の職種では、「定職日は原則1年」がルールだ。最大で3年を超えて派遣を雇う場合には、直接雇用しなければならない。このルールは、1人の派遣が3年、ということではない。派遣会社を変えて別の人を雇っても、合計で3年ならアウトだ。定職日を徹底し、直接雇用の促進を目指して、厚生労働省が各社を点検して回る。

また「人材派遣業は儲かるのか?」という質問に対して半村氏は、「原価率が高く、利益率が低い業界。あまり儲かる仕事ではありません」と答える。どの上場派遣会社を見ても、税引き前利益は3%程度の水準だ。売上の8割以上を売上原価(スタッフ給与+社会保険の会社負担分)が占めており、また経費の7割以上は人件費、家賃、募集費という特徴がある。さらに、派遣会社に支払われる紹介料も、以前と比べてかなり厳しい状況にあるという。半村氏は派遣について、どのような将来像を描くのか。

価値ある派遣とは?

半村氏は創業の97年、ある若いスタッフを採用した。最近、10年勤めてくれた彼が、辞めるといふ。彼を食事に誘って聞いた言葉、「10年経ったのに、給料が上がりませんでした」に、半村氏は「派遣には、退職金も福利厚生もない。本当に申し訳ないことをした」と反省した。半村氏は、「辞めさせないことに全力を注ぎ、コミュニケーション力、影響力、感動を与えるのが社長の仕事」と決意した。

半村氏は現在、ニートや引きこもりの方の就労支援の1つとして、派遣を行っている。そういった方々が、いずれは直接採用されることを願って、取り組んでいるという。「たとえ売上は厳しくても、スタッフに喜んでもらえれば、それが日本のためにもなる」と、価値ある派遣について将来を語ってくれた。

次回 第859回MS! 12/25 (火) 6時~7時+朝食会 ホテルニューオータニ幕張 (043-297-7777)

テーマ: 『再入会のおかげ』

講師: 県研修委員長 寺嶋 憲夫 氏

できるできるやればできる!
明るく楽しくなければ倫理じゃない!
・会員120社・MS30名以上・美浜を美しく