

経営相談Q & A



「専門的人材ニーズには新現役人材を」

会員 柳瀬 智雄

Q：当社が新しく開発した素材について、大手企業との取引がまとまりつつあります。契約が交わされた場合、速やかに量産体制を構築する必要がありますが社内に生産設備立ち上げのノウハウがなく、どうしたらよいか困っています。

A：こういった専門的ノウハウが必要な場合には「新現役」人材の活用が効果的です。

「新現役」とは、企業などを退職された方や近く退職を予定されている方で、

豊富な実務経験

専門知識

築いてきた人的ネットワーク

などを活かして、地域・中小企業の支援を通じその活性化に貢献したいと思っている方々です。

現在、全国で7千人以上の新現役がデータベースに登録されています。

支援分野は 経営企画・戦略立案 海外展開・国際化 情報化・IT活用 販売・マーケティング 技術・製品開発 生産管理 物流管理 経理・財務管理 人事・労務管理 法律・特許 その他 と多様な分野の人材が登録されています。

新現役人材の活動促進を目指す「新現役チャレンジ支援事業」は国の重点施策として、中小企業庁から(独)中小企業基盤整備機構が受託し、各地域事務局(主に商工会議所)に再委託する形で推進されています。この地域事務局が新現役人材と企業のマッチングを行っています。大阪は大阪商工会議所が地域事務局になっています。

具体的な支援の流れについて、大阪の企業を例に説明します。

まず企業から具体的な人材ニーズを大阪商工会議所に連絡します。電話でも結構ですし、

大阪商工会議所のホームページに専用サイトがありますので、そちらの活用希望フォームからの連絡も可能です。

(<http://www.osaka.cci.or.jp/shin-geneki/>)

企業からの連絡を受けて、地域事務局で実際に企業と新現役人材のマッチングを行うナビゲーターが具体的な企業ニーズのヒアリングを行います。このヒアリング結果を元に、該当する新現役を選び出し、企業に紹介します。初回面談にはナビゲーターも同行しますので、企業ニーズに最適な人材かどうかをじっくり判断いただけます。企業ニーズにマッチしていないと判断した場合には、別の新現役人材を探してもらうことができます。このマッチングまでは、企業の費用負担はありません。

新現役人材の活用についての契約は企業と新現役人材の間での直接契約となります。地域事務局および(独)中小企業基盤整備機構は契約内容へは関与しません。雇用関係を前提とするマッチングではないので、多くの場合が、ミッションを明確にした業務委託契約となっています。経済環境の厳しい昨今、中小企業からは固定費増加を避けたい企業ニーズにマッチした制度だと高い評価を得ています。

当制度を活用した企業からは目的達成はもとより、大企業出身の新現役人材のキッチリした仕事のやり方が社内に定着し、副次的効果として社内のモラルが向上し、会社の組織力が強化されたとの声も聞かれます。

新現役人材の活用でもっとも大切なことは、いかに企業のニーズを正確に把握し、最適な新現役を紹介できるかです。地域事務局のナビゲーターは日々この課題に意欲を持って取り組んでいますので、ぜひ積極的にご活用ください。

略歴

会員 柳瀬智雄

大手家電メーカーにて新製品戦略等のマーケティングを担当後、ホームページ企画等のWEBマーケティングを担当。08年8月より(独)中小企業基盤整備機構にて新現役チャレンジ支援事業近畿ブロックマネージャー。