

情

報

ア

ラ

力

ル

ト

ト

ト



人材派遣業の人財開発（東京都新宿区）は、経理・財務分野の未経験者を正社員として雇用・教育してから顧客企業に派遣する「正社員派遣型転職支援事業」を本格的に展開する。即戦力を求める企業が多いため未経験者を戦力化することで求人ニーズを取り込む狙い。二〇〇六年度の売上高は前年度比二・四倍の十二億円をめざす。

従来の人材紹介業は、求職者や転職者が人材派遣会社に登録する登録制が一般的。派遣会社は登録者を顧客企業に引き合わせるマッチング業務を行う。登録者のうち未経験者や異業種への転職を希望する人は、自分の適性や仕事のやりがいを基準に就職先を探す傾向が強い。

しかし、「採用する企業側は即戦力を求める傾向が強く、実務絏

験が第一条件になるためミスマッチが起きる」（久野康成会長）。そこで人財開発は、母体となる久野康成公認会計事務所（東京都新宿区）のノウハウを生かし、経理や財務の基礎から指導し戦力化してから派遣することにした。

就職希望者は、正社員として身分と一定額の給与を保障されるので育成期間中も安心してスキルアップ（技能向上）に取り組める。派遣後は、一定の分配率で給料を支給される。スキルアップして昇給すれば、連動して自分の給料が上がり、モチベーション（意欲）が保てるしくみ。希望すれば、派遣先企業への転職もできる。

人財開発は、派遣後の派遣代金から育成期間中の給与を回収する。「企業が経験者の次に欲しいのは向上心の高い人。やる気があり、ポテンシャル（潜在能力）の高い人を教育して派遣すれば、中長期的に顧客企業にとってメリットになる」（久野会長）という。

○四年三月に派遣社員六人でスタートした正社員派遣型転職支援事業は、○六年三月末に三百四十五人まで急拡大。今後、大阪、名古屋に拠点を新設し、○六年度末（○七年二月）に四百人まで増員する。また、「○七年半ばまでに人材需要が拡大している中国・香港に進出し、日本初の国際会計事務所をめざす」（同）方針で、○七年度中の東証マザーズ上場も計画している。

久野会長（中央）が講師を務める
社員研修（東京新宿の本社）

正社員採用・教育後企業へ 人財開発 派遣事業本格化