第9回

人生100年時代のシニア人材活用

わが社自慢のシニア人材～60歳からのキャリアを応援

取材・執筆　馬場雅子

シニア人材の教育（今日、行くところ）と教養（今日、用があるところ）の機会を創出する

〝経理財務〟に特化したシニア人材派遣会社・シニア経理財務のミッションとは？

人手不足を背景に、近年注目されているシニア世代の人材派遣。人材紹介・派遣会社の中でも、高齢者に特化した人材ビジネス会社も増えつつある一方で、〝経理財務〟という専門分野に特化した会社は株式会社シニア経理財務のみである。同社は現役を引退したシニア世代の経理財務経験者を、経理財務のプロフェッショナルを求める中小企業に派遣している。前編である今回は同社設立の経緯や抱負・展望をレポートする。

創業に至った経緯

シニア経理財務は、その名前が表す通りシニアの経理財務専門の人材派遣・紹介会社である。現在、約130人が登録し、70人ほどが中小企業に派遣されている。同社は、定年後も働きたいという経験豊富で元気なシニアを、経理や財務の人材不足で困っている中小企業とマッチングさせている。

創業に至った経緯、動機について、取締役副会長の富澤一利氏（以下、富澤氏）は次のように振り返る。

「弊社は2013年4月に設立しました。私は銀行に33年間勤務した後、ホテル、不動産会社にそれぞれ5年間勤務し65歳で退職しました。自分の経験やスキルを活かしてもっと働きたい、社会参加して世の中に貢献したい、という想いは常に抱いていたのですが、そんな折、銀行時代の取引先の知り合いだった古田良三さんに声を掛けられました。現在、グループ会社であるスタッフアイの社長を務める彼は、以前からシニアに特化した経理財務のスペシャリストを派遣する事業をやりたいという構想を持っていました」。

異業種交流で求人開拓

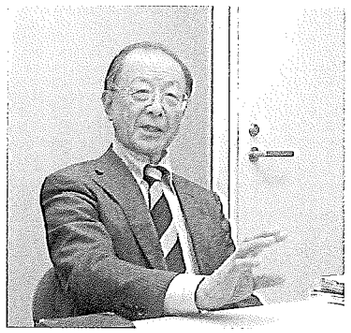
65歳という年齢での起業家へのキャリアチェンジ。そして新天地である人材派遣・紹介事業に飛び込むことは、当時の富澤氏には相当の覚悟が必要であったと推察されるが、本人は「自分の経験から、スキルを活かしたい、社会参加したい、と思っているシニアは大勢いると確信していました。そういうシニアとスペシャリストを求める中小企業を繋ぐことは、私の使命であり、今では天職だと考えていますよ」と笑う。

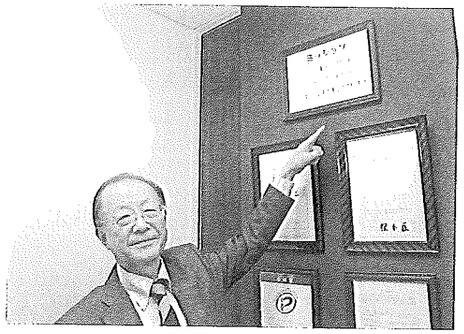
また、人材業界は未経験だった富澤氏にとって、人材の確保や求人企業の開拓も、当初は大きなハードルであったと思われる。

「質の高いシニア人材の確保と同時に、求人企業を開拓することが課題でした。初めのうちは名刺を持っていきなり会社訪問をしても、門前払いされることも多々ありました。そこで、早朝や昼、夜と頻繁に多くの会社が集まる異業種交流会に足を運び、『シニア経理財務という派遣会社で経理専門のスタッフがいます』と名刺を配り始めました。

スタートから半年ほど経過後、異業種交流で知り合った税理士さんからある会社の紹介を受けました。設計会社で産休を取る社員の代わりに経理を見てくれる人材を探しているという内容の依頼でした。

その会社に派遣した派遣スタッフは、今でも毎日、元気に働いています。シニア人材ならではの知見や豊富な人生経験から、派遣先の人たちの良き相談相手になることもあるらしく、『辞められたら困る』といわれるほど大変信頼されています。


取締役副会長の富澤一利氏


日本を支えている中小企業社長を経理財務面から補佐する！

奥様からも『主人は毎日ワクワクして仕事に出掛けます。本当に良かったと思います』というお話をいただき、こちらも紹介した甲斐があります。今の派遣先の半分は、税理士さんからの紹介案件です。弊社の特色などもよく分かってくれているので、派遣先とのマッチングもスムーズに進みます」。

長期就労への気遣い

派遣スタッフの募集については、どのような対策を講じているのか。

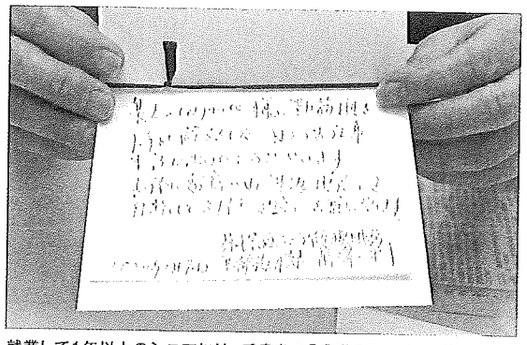
「派遣スタッフの募集は、自社ホームページでの告知だけでなく、他社のシニア求人ナビ、マイナビミドルシニアなど複数のメディアにも定期的に広告を出しています。シニアでしかも経理に特化した人材派遣会社は他にありません。シニアになっても経理の経験やスキルを活かした仕事をしたいという人なら、必ず問い合わせがあります」（富澤氏）。

シニア人材の場合、派遣先のカルチャーとの相性もよく課題として挙がる。そのあたりはどうなのか。

「弊社は中小企業への派遣・紹介が中心です。そのため、大企業出身のシニア人材の場合、カルチャーの異なる中小企業で働くのは難しいと思っています」と富澤氏。また、中小企業への派遣であっても、就労前には事前のマナー研修等が行われる。

また、同社ではシニア人材の長期就労へ向けたサポート、気遣いも忘れない。

「就業して1年以上の人には、図書カードを入れた手書きの『感謝のカード』を贈っています。派遣先に私が出向き、直接手渡すので、皆さん驚きますが、喜んでくれますね」と富澤氏。


就業して1年以上のシニアには、手書きの「感謝のカード」を贈っている

各種メディアも関心

業績拡大の中で認知度を上げてきた同社。シニアへの社会的ニーズは高まる一方で、「ニーズに応えるためにはさらに認知度を高める必要があります」と富澤氏。

「こちらからお願いしたのではありませんが、4年前には、TBSテレビの『がっちりマンデー!!』で取り上げられ、その内容は『知られざる40社の儲けの秘密』という本にも載りました。また、3年前には内閣官房室・広報室の海外向けテレビ番組でも取り上げられました。さまざまなメディアからの取材依頼も、働くシニアへの高い関心の表れだと思います」。

取材の最後に「〝教育〟と〝教養〟の違いはご存じですか？」と富澤氏からの逆質問を受けた。こちらが逡巡している様子に微笑み、富澤氏は茶目っ気たっぷりにこう結んだ。

「これからも優秀なシニアを中小企業に派遣し、シニアのために教育（今日、行くところ）と教養（今日、用があるところ）の機会を創出していきたいと思っています」。