

日経便 特区版

ビジネスをON  OFFする

<http://www.nikkeibin-tokkuban.com>

HEAD LINE							
アップインタビュー 時代のキー パーソンに聞く。 1	特集 07年後を生きる① 2	ラジオNIKKEI 和島英樹の 企業研究② 3	4月のスケジュール ビジネス スピリッツを磨く。 4	日経CNBC Eye 経済について ゲストが語る…。 5	お役立ち注目アイテム ビジネス&ライフ シーンを彩る。 6	日経便特選こだわりのある名店 ご商談・ご接待・お食事会に おすすめグルメ 8	



上田 宗央(うへだ・むねあき)

1948年、富山県生まれ。83年にテンポラリーセンター(現パソナ)入社。同社米国法人の社長などを経て、2000年に社長に就任。同社の東証1部上場を区切りとし退任。日本の人材ビジネスに欧米志向を取り入れた新たなモデルを提供する目的で、04年10月、(株)プロフェッショナルバンク設立。

URL <http://www.pro-bank.co.jp/>

ライフワークを 全うするための 社会的システムを創る。

20数年来、人材ビジネスに携わり、当時からの変化には「隔世の感あり」と振り返る上田氏は、日本の人材ビジネスの現状について語った。

「派遣や斡旋の対象は若い人中心。体力勝負で、何でも一生懸命やる人が望まれ、培ってきたスキルや経験を持つベテランへのニーズが極めて薄い」。

これは「流動的な就職、つまり、フレ

大手人材会社パソナの元社長、上田宗央氏が経営する(株)プロフェッショナルバンク(04年10月設立)は、従来の人材会社とは軸を変え、求める側と求められる側を独自のノウハウでマッチングさせ、人材会社の新しいビジネスモデルを確立しようとしている。自らが団塊世代であるため中高年層の再就職に力点をおくようだが、40歳前後のビジネスマンからも注目されている同社の戦略とは何か。上田氏に語ってもらった。

プロフェッショナルリテは、 製造部門では 確立されているが…。

個人の「プロフェッショナルリテ」を就職や派遣、斡旋や紹介に活かすには、履歴や得意技を明確にする必要が、まず、ある。それは「成果や実績を客観的に把握すること」。そのための同社独自ノウハウとして、「サード・パーティ・プロバイダー」第三者の視点を能力評価に取り込む手法」を用いている。また、「バックアッ

キシブルにビジネスに関わるスタイルといった土壌がないため」と分析。「先進国の中でも、特に日本はスキルに見合った流動性のある「働き方文化」の醸成が遅れていて、さらに、得意技や(昔とった)杵柄を活かす仕組みがない」と指摘する。この「得意技」を「プロフェッショナルリテ」という「働く人全てがプロフェッショナルリテを活かしていく会社の風土・文化を構築する、あるいは、そういうシステムの実現を社会にお願いすること」が自らのライフワークであり、「会社を設立した動機」。

株式会社プロフェッショナルバンク 代表取締役社長 上田 宗央氏

「派遣」といって「80%のプロに対して、スキルアップのカウンセリングと専門教育を繰り返して、1年間をメドに100%のプロへと養成する」支援策を取り入れている。「プロフェッショナルリテは、製造部門では自覚・評価がしやすく、リエンジニアリングの考えが浸透している」が、「管理・運営部門では、ファイナンス・IT・CRM・マーケティングなどの限られた分野を除いては、実務経験・実務スキルの客観的な判断がしにくい」。それだけに「定年後の再スタートには、55歳から得意分野を活かす準備」が必要。

また、企業規模においても「大企業は専門のスキル評価に基づいた採用をしているが、中堅・中小企業は、そうした人材の確保ができていない」。しかし「バブル崩壊後のリストラで、終身雇用の習慣が変わってきたこと」や、「団塊世代の07年問題に直面」し、さらには、「コンプライアンスなどで、企業に求められる社会のニーズが劇的に変わる」背景から「中堅・中小企業も、ここ3年で、法務専門職やIR専門職を確保するなど、改めていかざるを得ない」と説く。

「専門職・社長」を依頼される。

上田氏は「専門職に関して、社長というプロフェッショナルリテへのリクエストが数社ある」と語った。つまり「企業の現状は、徹底したプロ化の道をたどっていて、今までは考えを異にする職のフィールドが出現」しつつある。「専門職として自己実現を果たすには、得意分野での自分のスキルを高めていくことはもちろん」だが、企業も「具体的にどんな人材が欲しいのかを明確な姿勢で示す」と同時に「専門を活かしたい人は『この指とまれ』とアナウンスすることが大切」と話した。