

経営管理を教育する。相次ぐ買収などでグループの事業分野や従業員数が拡大したことに対応する。二月に創立十年の節目を迎えたのを機に、今後の経営を支える幹部候補の育成を急ぐ。

社内大学院となる「楽天ビジネススクール」を開講する。講師は外部教育機関から招くほか、経営学修士(MBA)を保有する楽天幹部が担当する予定。マーケティングや会計など十科目について、事例を中心に週一回

求人情報や人材紹介など女性の転職を支援する事業が広がっている。団塊世代の退職や景気回復で人材需要が拡大し、女性の転職者に門戸を開く企業が増えていくことが背景。派遣社員やアルバイトだった女性の正社員志向も高まっており、女性の雇用流動化が進む可能性もある。

求人広告のキャリアデザインセンターはこのほど携帯電話で利用できる女性向け転職情報サイトを開設した。主な転職予備軍の二十〜三十歳代の女性の中にはパソコンを所有しない人も多いと判断。パソコンだけで閲覧できた情報を携帯でも見られるようにした。営業職やアパレルの販売

勤務経験者とする。楽天の従業員は連結ベースで約三千四百人。二〇〇〇年の株式上場前から方針で、幹部クラスの人材育成を急ぎ、中長期的な収益拡大につなげる。

遊休地を駐車場に転換

リロ・ホールディング 社宅と一括で賃貸

転勤留守宅管理などを請け負うリロ・ホールディングは駐車場管理のカーピス(札幌市)を子会社化する。遊休地を駐車場に転換し、社宅と一括して賃貸することで新規

顧客の開拓にいかす。昨年六月の改正道路交通法の施行で需要が伸びている時間貸し駐車場の運営にも乗り出し、新たな収益の柱として育成する。出資額は五億円弱とみ

られ、出資比率は五〇%になる見込み。十三日付で既存株主の持ち分を買取り取るほか、第三者割当増資を引き受ける。連結子会社となり、役員も派遣する予定。

新装置「ベリタイム」は、指紋を事前登録した従業員が認証部分に指を乗せると、出勤や一時外出の時

間を記録する。アルバイト同士がタイムカードを代理管理業務の効率化につながる。打刻して就業時間を「まかると判断した。価格は一台す「なりすまし」を防ぎ、四十八万円。

勤務時 指紋

リロは大手製造業などから稼働率が低い社宅を借り上げ、改築した上で他社に賃貸する事業を手がけている。建物だけでなく遊休地の活用にも悩む大手企業が多い反面、社宅と駐車場をあわせて借りたい需要が大きい。ため、商機があると判断した。

理店のオプトは、携帯電話向け検索連動型広告による成約効果を測定するサービスを開始する。クリック回数や資料請求、会員登録、購入件数などを測定。端末別に測定できるため、どの機種の使用率がより成約しやすいかも分析できる。ソフトの期間貸し(ASP)方式で提供する。最低導入価格は十万円からで、従来のサーバー方式に比べコストを四分の一に減らした。

女性の転職 支援広がる



キャリアデザインセンターは女性向け転職フェアも強化する

求人情報や人材紹介各社

職などの求人広告を掲載。一年後をメドに掲載広告数を現在の倍の六百件程度に引き上げる。

人材紹介のプロフェッショナルバンク(東京・千代田)は正社員を目指す女性向けの人材紹介を本格的に始める。今年夏をメドに、

転職希望者向けの研修会を開始。研修後に個人の適性に合った企業を紹介する。一年で求人案件を開拓する営業部隊の人数を現在の倍の約二十人に増やす。〇九年三月期をメドに同事業の売上高を前期比四倍の十六億円程度に伸ばす計画だ。

求人情報や人材紹介各社、強化する。昨年後半から

携帯に専用サイト 希望者募り研修会

年ぶりに一般職の正社員採用を再開するほか、アパレル大手のワールドは販売子会社のパート・アルバイト約五千人を正社員に切り替えた。人手不足を背景に女性が多い職種で正社員になる機会が拡大している。

総務省の労働力調査によると、〇六年に転職して正社員になった女性は四十四万人と〇四年に比べ五万人増えた。厚生労働省の雇用動向調査では、〇五年のパートなどを含めた女性の就職者数(転職を含む)は三百九十二万人。離職した人の三百八十八万人を上回る。就職者数が離職者数を上回るのは九三年以来十二年ぶり、女性労働力の活用が進んでいる。

自動翻訳後、人手で修正
 ■ロゼッタ(東京・中央、五右衛門社長、翻訳ソフト開発) ソフトを使って英語を日本語に自動翻訳し、その後人手でわかりやすく書き直すサービスを始めた。医薬や化学の分野を対象とし、製薬会社などの需要を開拓する。料金は六千語までなら三万六千円。期間は一万二千語までなら一日ですむ。

ホームページ簡単作成
 ■サイネックス 企業のホームページを簡単に作成できるソフトを開発した。社名や電話番号、社長のメッセージなどを画面の指示に沿って入力すれば三十分程度で完成する。ソフトの期間貸し(ASP)方式で提供し、利用料は月額九千五百円。四月から販売し、一二年かけて五万件の顧客獲得を目指す。