

官OBと民間企業の橋渡しを行う

「日本人材登録センター」設立へ向けて

指定人材紹介事業者協議会
専務理事

吉田 孝雄 氏

平成十九年夏、国家公務員法等が改正されたのを機に、これまで霞ヶ関が営々と築いてきた退職職員の再就職とこれに伴う現役職員の異動という人事の流れがほぼ消滅することとなりました。すなわち、平成二十一年一月から現役・OBを問わず各省庁が職員の再就職についてコミットすることが原則としてできなくなったのです。

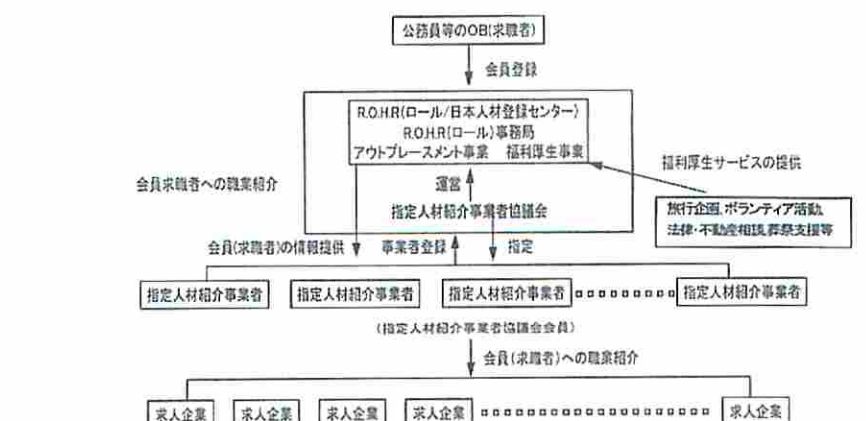
その代わりとして、唯一国が進める再就職支援機関「官民人材交流センター」は未だ未確定な部分が多く、これから退職期を迎える多くの職員やOBは、セカンドライフに大きな不安を抱えることになりました。

特に官民人材交流センターの機能は、その対象を当面、本省の課長相当職以上に絞り、しかも本人がセンターの斡旋を利用できるのは現役のとき一回限りと、極めて限定的であり、かつ、どこまできめ細かくマッチング努力がなされるのか未だ不透明です。最初からセンターの斡旋の対象とされていないキャリア以外の職員や再就職が上手いかなかったOBは、自ら職安に行くか、職業紹介事業者を訪ねるしか方法がなくなります。

もともとの公務員の仕事は民間とその内容、システムや手法を全く異にするため、民間から見れば、公務員は言わば「異文

化」の中に長年身を置いた人達、「外国人」なのです。自助努力だけでは思うような再就職先にとどり着くのは至難の業でしょうし、またこれまで培った経験を活かすことも難しいのではないのでしょうか。

他方、日本社会全体では、高齢化が進行し、若年層の減少とも相まって知識・経験の豊富なベテランを即戦力としてビジネスの現場に呼び戻そうという動きも強くなりつつあります。





よしだ たかお

東京大学法学部卒業。昭和41年運輸省入省。63年運輸審議会首席審理官。平成元年退官、セゾングループへ、株式会社西洋環境開発常務取締役、(株)ファミリーマート取締役、株式会社セゾンコーポレーション常勤顧問、Brunswick Corporation シニアアドバイザー、18年鈴与株式会社鈴与グループ顧問、20年10月より指定人材紹介事業者協議会専務理事就任。同12月有料職業紹介事業許可取得。

このことにより単にこの部に在籍していたとか、どんな実績があるかということだけで

は、相手の理解を得るために並々ならぬ努力をしているから

家的な損失となってしまう。す。

私は二十二年間、旧運輸省でお世話になった後、四十代半ばで民間に転じ、現在まで十八年間、企業で仕事をしております。

を同じくする人材紹介会社が多
数集結し、新たに純民間の「指
定人材紹介事業者協議会」を設
立することができました。現在
のところ、十数社が名を連ねて
います。

いしOBは、まずロールに会員
登録していただきます。年会費
は千円にしました。それを受け
てロールでは会員個人に対する
徹底的な職能分析を行います。
彼らが各省庁で積んできた経験
はもちろん、秘められた潜在能
力をもできる限り発掘します。

は、意外に思われるかもしれませんが、民間企業でも活用できる基礎能力が見えてくるように心掛けます。

霞ヶ関では数少ない官民の両文化を理解できるバイリンガルの一人としての立場から、公務員
の能力、現在置かれている状況
などについて関係者によくお話
したところ、「公務員を民間で
も活用すべき」という私の考え
方に、幸い多くの方々から賛同
を得ることができました。

本人材登録センター」(ROH
R/ロール)という組織を設置
し、この活動の中心とすること
になりました。ロールは、平成
二十一年から本格的な活動を開
始する予定です。

進みません。そこで、会員の現
役時代の職種と同じ職種の先輩
OBに参加してもらいます。会
員・OB・そしてカウンセラー
の三者で、自由に会話すること
によってお互いの理解を深め、
各種のビジネス面におけるマッ
チングの可能性を探ろうという
ものです。

なぜなら、平素の公務そのも
のが実は優れて、営業能力が求
められる仕事だからです。政策
や法案を通すために分野の異な
る他省庁の担当者と粘り強く折
衝し、説得し、または国会の先
生方の事務所を巡って納得して
もらうまで説明して廻るなど、

そして、平成二十年十月、志

再就職先を求めている公務員な

ような仕組みなのでしょう。

です。

です。これは正に企業が商品やサービスを売ると同じで営業そのものなのです。

実際、民間企業で営業に携わるビジネスマンが、公務員と比べて営業力が特にあるかという点と決してそんなことはないと思います。世間との接触範囲が役所に比べて概して狭いこともあり、私の経験では、ともすると自社の立場からの売込みが目立ち、相手の意志を読めない場合が少なくありませんでした。

そこで、私は、公務員OBをあえて営業に同行させ、営業会議にも出席させ、しかも最初の半年位は発言させず、本人が民間の文化を理解し、ノウハウを蓄積させるまでしばらく待つてあげてほしいと思います。もともと彼らは基礎能力が高いので、その間に要領を掴み自分なりに消化し、自然に企画や改善を提案できるようになると確信しています。

前述の三者面談で目指すもの

は、会員とOB、そしてカウンセラーが話し合うことで、この

場合のように本人とカウンセラーそれぞれがそれまで知り得なかつた新たな能力やその活用

の場面を引き出す事なのです。そうして引き出された会員の特質は、協議会のメンバーの各人材紹介事業者に公平に開示されます。各社と会員の意向が合致すれば、会員にその人材紹介の会社に行ってもらいここで始めて職業紹介を受けるという、従来にはない新しいシステムを始めることにしました。

会員登録をすませた後、ロールでは仕事の希望、開始時期などを確認するなど、会員に対して一定のフォローを行います。その後は、会員の好きなきに三者面談を希望できます。また、三者面談によって得られたデータベースはロールによって大切に保存されます。仮に最初の職業紹介で意が添わなかつたとしてもまた次回の職業紹介に再度

活用することも可能です。

紹介の機会は、国の官民人材交流センターよりも多く、そして丁寧になっていきます。会員の方々に、ロールを自らの親元だと思っただけのように心掛けたいと思います。

ロールのもう一つの柱が、福利厚生です。登録された会員の方々を対象に、公務員等の皆様に興味を持てるような通常のツアーとは一味違う内容のバック旅行を提案したいと考え、いま大手旅行会社等と調整しているところなのです。

その他法律相談や不動産関係の相談を取り扱うコールセンターの設置、冠婚葬祭面のケアなど、会員にセカンドライフを充実させるための様々なサービスを提案するつもりです。

また、就職するのではなく培った経験を活かしてボランティアを希望する方々にも、趣味や特技と両立できる興味深い内容の活動を探していきたいと

思います。

要するに、ビジネスとボランティア、仕事と余暇、そして趣味、そうした面を全て包括してお世話しようというのがこのロールが目指すものなのです。これと似た組織をあえて挙げれば、全米退職者協会(AARP)がそれに近いと申せば、想像して頂けるのではないでしょう。将来的には、登録した会員同士のサロンとしての機能がより重みを増し、退職者の拠所となればと思っています。

長年、公務で経験を積まれたベテランの方々には、これからはこのロールを是非、セカンドライフの足がかりにして欲しいと思います。

R.O.H.R (ロール/
日本人材登録センター)
にご相談下さい
TEL 03-3985-1758
<http://yuva.mo-blog.jp/rohr/>
(HP 1月中旬 Open)