



上田商店 ニュース

vol. 95

平成18年10月19日(木)

制作:上田商店サークル会
AM8:00送信



社長	専務	部長	

ー上田サークル会 例会報告ー

今回は人材育成について話し合いました

"人は石垣、人は城" 古昔より人の活用は企業経営の大きな要因です。経営者の考え方、パートタイマーの活用について 社会保険労務士法人 アシスト・ジャパン 池本 修 代表にまとめていただきました。

1 業績の向上と人材育成

大企業のスタンスは人財育成。意識の高い人は上場企業にいらっしゃる。労働者にはエンプロイアビリティ（雇用される能力）が、企業にはエンプロイメンタビリティ（雇用する能力）が求められている。企業はエンプロイメンタビリティの向上を目指して欲しい、結果的にいい人材を集める事になる。

●チームワークを育てる

企業を長い目で見た場合、チームワークを如何に育てるかがポイントとなる。結果的には必ずプラスになる。人のつながりは "教えるのではなく感じるもの" リーダーも一緒にになって相手を思いやる気持ちを育てていく努力をする。経営者の認識も当然必要である。

●プラスのストロークが大切

〈例〉売上げ目標100に対して現状40の社員に対して

・マイナスのストローク（できない所を指摘）

どうして40しかいってないのか！

→ 仕向けられると抵抗を感じる

・プラスのストローク（過保護にするのではなく）

どうして40もできたのか？

→ 前向きな気持ちになり力を発揮する

★難しい面もあるがプラス志向のストロークを心掛ける

この情報に関するお問い合わせ・ご注文は、
お気軽に右記の(株)上田商店までお願いいたします。

□電 話 06(6633)4621
□F A X 06(6633)4625

秋商戦本番！繁忙期に突入しました。

大変ごしやすい季節になりました。秋商戦はいかがでしょうか？会社は「人・金・物」と言いますが、これだけ情報が溢れた現代社会において企業間の信頼や企業と消費者との結びつきをより強固なものにするためには人の存在は会社にとって一番の財産と言えるでしょう。そこで今回は、社会保険労務士の先生をお迎えして、「経営のあり方、パートタイマーの活用」について今一度考え、提案に結び付けたいと思います。参考になれば幸いです。

上田サークル会 会長 上田 良堂

〈例〉150,000円の正社員の年間費用と時間給

$$150,000 \times \frac{(12+3)}{12} \times 1.2 + \frac{1}{12} = 2,820,000 \div 2,080 = 1,356$$

↑ 賃金 ↑ 1年間 ↑ 公的保険 ↑ 年間費用 ↑ 1年間の法定時間 ↑ 時給
↑ 賞与 ↑ 退職金 ↑

※但し、賞与は年間3ヶ月、退職金は毎月積立10,000円とした場合

2 人件費の見直しに対する経営者の盲点

①正社員のコスト

賃金150,000円の正社員は、時給800円のパートタイマーの約1.7倍必要である。

②フルタイムの正社員より5時間勤務のパートタイマー

正社員2名（1名辞めれば大変）と5時間（合法的に所定労働時間の3/4未満は社会保険が不要）勤務のパートタイマー5~6人と同じ、人員に余裕をもたす事でサービス面に行き届きやすくなる。

"急がば回れ"でパートタイマーの教育、活用は大事である。

③本研修会でいうパートタイマーの3大要素

(1)社会保険は加入しない（時間を調整して入らない）

(2)賞与は払わない

(3)交通費は払わない（最低限におさえる）

※賃金規定になければ、法律上では通勤手当を払う義務はない

④低コストのパートタイマーによる人員確保

ギリギリの人員におさえるのではなく、正社員をパートに切り替えるとか、時間調整をうまくする。余裕のある人員調整によりサービスも行き届きやすくなり、ひいてはお客様を増やしていくことにつながる。

⑤正社員の雇用確保

パートタイマー活用で正社員の危機感・不安感を煽らない為に、今向かっている方向、人件費のコストの問題など、経営者の考えをしっかりと伝える。

3 パートタイマーに対する再認識と戦力対象

①既婚の40代女性 しっかりしており、比較的戦力になる（長期間）

②新婚の若い女性・独身女性 不安定なため、短期で廻したい時に活用

③学生の活用 主婦の使えない時間帯、夜、土・日に活用

④高齢者の経験と知恵 余裕のある人（長期間）、接客に人生経験が活きる

●たかがパートタイマーと思わず 戰力として活用する

4 パートタイマーに任せることができる業務（仕事）

①パートタイマーにできない仕事とは？

経営者は、「パートには任せられない」とよく言われるが、よくよく仕事の内容を調べるとその大半はパターン化された内容の繰り返しで、8割は任せられることが多い。コスト面で正社員がやっているのはもったいない。

②・製造現場—熟練でないとできない仕事とそれ以外に分ける。熟練以外で、力がいる場合は、男性（学生・外国人）、あまり必要ない場合は女性を。

・小売業における店頭販売—接客（対面）は時間がかかるがセルフはパートでいいける。

・設計開発—商品開発、専門知識の人の補佐

・営業外勤—概存客に商品を届ける

・事務—信用さえあればパートで十分回る

・OA機器操作—若い人が早い

・配送—簡単なものであれば正社員でなくパートで十分

●小刻みにパートタイマーを有効活用する

自社の営業方針が自己本意なのか相手本意なのか、どちらに傾いているのかを今一度考えてみる事が重要です。利益追求は企業の絶対条件ですが、時代に関係なく相手本意の考え方を社内に浸透させていく事が本来望まれる企業の姿だと思います。