

実践講座 採用難時代を補う人材活用戦略 実務経験のある主婦人材を生かす ～短時間でも能力生かせ～

はつめい
最近この地方では業種を問わず、人が足りないという話ばかり。人が足りなくて、店が開けられない、製造ができないため、受注ができないという厳しい状況も少なくありません。そんな中、眠れる残された優秀な労働力は女性しかないともいわれています。

そこで最近では、流通業や外食産業などで、1日2時間、週2日といった超短時間勤務(フチ勤務)だが、子育て中の30代から40代の主婦に受け入れられつつあります。労働力率の最も低い年代ですが、働き始める第一歩になっています。

日本の女性の就業率は長らく30歳～34歳を底にするM字カーブが特徴とされてきました。しかしM字カーブの底は年々上がり、2016年の30歳～34歳の労働力率は73.2%と5年前の11年に比べ、5.7ポイント上昇しました。最近の底上げの原動力は、上記のようなフチ勤務の増大だと思われれます。

スキマ時間を活用して働きたい

スキマ時間を有効活用して働きたいという子育て中の女性は7割。子育てや家事のすきま時間を活用して、収入を増やしたいと考えているようです。こういった女性の働く目的は、収入以外にも「自分の新しい可能性を見出したい」「働くことが好きだから」など、結婚・出産を経験した後も、自身の能力が発揮できる場所を求めたり、キャリアをさらに広げたいと考える、目標を持つ女性も多いようです。(人材会社「ヒースタイル」しゅふJOD総研調べ)

愛知県／Mさん(旅行代理店)／週18時間

愛知県のある旅行代理店では、訪日外国人向けサービスの企画スタッフを探していました。フルタイムほどの仕事量ではないのですが、大手旅行会社との折衝や海外からの問い合わせも多く、英語力や折衝能力も必要な仕事でした。応募が来ないのではないかと心配したのですが、大企業で5年以上キャリアがあるものの、出産子育てのため現在は専業主婦で、給料も欲しいけれどそれ以上に社会とのかわりを持ちたいという意識的な女性が応募されました。

採用されたMさんは大学時代に海外留学経験があって、5年ほど日本を代表する大企業で海外営業企画に携わっていたので、英語力は申し分なし。こみ入った交渉事や英語での手紙などもスムーズにこなしています。Mさんは、週3日10時～16時の勤務です。子どもの行事など重要なと業務日を変えたり、時間を変更するなどフレキシブルに働くことができて、とても働きやすいと言っていました。

実は前任者はフルタイムで働いていたのですが、能力のある方は短時間でもフルタイム以上の成果を出していただけのこと、旅行代理店の担当者も実感しているそうです。

愛知県／Kさん(貿易会社)／週20時間

15年勤めたある大手保険会社を長男の小学校入学の機に退職したKさん。名古屋市の郊外に住んでおり、地域の学童が利用できなかったからです。フルタイム、残業ありの仕事はできない

実現のために積極的に仕事に取り組みうとする女性には、限られた時間でも優れた能力を発揮し、企業の人材不足の解消につながっています。企業はシフトの工夫や業務分担の明確化を進めることにより、短時間での仕事を提供できれば、希望者は多いと言えますよ。

ここに、幾つかの事例をご紹介します。

愛知県／Aさん(電話マーケティング会社)／週4～6時間程度

Aさんは、8月下旬から近所に事務所がある電話マーケティング会社で仕事を始めました。働く時間は現在1日2時間で、回数は週に2～3回ですが、今後少しずつ伸ばしていく考えです。Aさんは大学卒業後、30代前半まで正社員として働いていました。当時の仕事は営業事務。営業社員のアシスタントとはいえ、取引先様に電話で細かな事項を確認したり、アポイントを取ったり、書類を請求したりなど、電話を使って人と話す仕事をしていました。結婚、出産で家庭に入り、子育てで定期的な仕事は避けてきたといえます。しかし、子育てでは出費も多く、月3～4万円程度の余裕がほしくなりました。今回の電話マーケティングの仕事は、営業事務の経験があったので、再就職先としてのハードルはそれほど高くはありませんでした。働き始めたもう一つの大きな理由は「ママ」でない自分を探したかったことと、7月から職探しをはじめ、インターネットの求人サイトでこの仕事を見つけたからです。

と思いパートタイムの仕事を探していましたが、なかなか見つかりませんでした。知人にいろいろ相談していたのですが、結局、預けていた保育園のママ友が勤める貿易会社で法務アシスタントを募集していることを聞きました。Kさんは以前の保険会社で、法務を担当し、契約書作成や契約内容の確認作業を行っていたこと、英語が堪能であったことから、自分自身のキャリアを生かせると思ったそうです。Kさんは現在、社会保険の扶養の範囲で働いているため、週4日、1日5時間の勤務ですが、貿易会社の担当者さんの話では、会社のチェックの仕組みや顧客情報の共有の方法など、今まで何となくあいまにしていた部分をどんどん整理してくれるので、会社全体の業務効率が向上していると話していました。Kさんも以前の残業の多かった保険会社に比べ、子どもに勉強を教える時間が取れるし、貿易という新しい分野でキャリアアップもできて嬉しいと話していました。

短時間でも成果が上がるコツ

このように時間制限のある女性でも、実務経験があり、能力や意欲が高い女性は、フルタイムに負けない成果を出しています。ただ、成果を出すためにはいくつかのコツがあります。まずは柔軟な勤務体制です。急な欠勤や遅刻に対応するため、在宅でもある程度の仕事ができる環境を整えている会社が多くみられます。近年は、零細企業でも安価なシステムを利用するだけで、セキュリティレベルを一定程度に保ちながら、在宅での勤務が可能にな

岐阜県／Tさん(ラウンダー)／週6時間

Tさんは、週に3日、ラウンダーという仕事をしています。ラウンダーとは、ドラッグストアやスーパー、量販店などのお店とメーカーをつなぐ仕事です。例えば、季節に合わせた商品や新商品を売り出すために、売場の交渉や販売促進の設置、棚替えなどの仕事を行っています。Tさんの場合は、ある健康食品会社のラウンダーとして主にスポーツクラブを回っています。新しい飲料が出たときの紹介や在庫のチェック、お客様の声などを集める仕事です。出産前、スポーツクラブのインストラクターをしていたのですが、体形にも体力にも自信がなくなったこともあり、インストラクターに復帰するのに躊躇していました。そこで求人情報サイトで、このラウンダーという仕事を見つけて応募しました。いわゆる営業の経験はなかったのですが、スポーツクラブのお客様の志向や健康食品に対する知識は十分にあっただと、クラブの担当者さんとお話してニーズを聞き取るコミュニケーション力が備わっていました。それに加え、主婦の経験からママ友や義理の両親、様々な観点からバランスを取りつつ円滑に付き合っていくことができる「コミュニケーション力」が強化され、家庭消費の大半を握る主婦を経験し、消費者としての視点で提案ができることから、非常に良い成績を保っているとのこと。ラウンダーは新規営業もノルマはありません。また顧客との「コミュニケーション」そのものが仕事になり、直行直帰が可能でスケジュール調整の自由度が高いことから、人気の職種になっています。

りました。

また業務の内容、量を見える化し、役割分担を明確にするとともに、状況に応じてお互いに助け合う文化を醸成することも重要です。そのために、仕事の時間だけでは、なかなか話すことができないプライベートの状況などは、時間が限られているからこそ、面談やお茶会の時間を設け、積極的にコミュニケーションを増やす取り組みを行っています。

さらには、時間制限のあるなしに関わらず、公平な人事評価を導入することも、優秀な女性が定着するためのポイントと言えるでしょう。

私もマザーリーフでは、事務を代行する仕事をしています。実務経験のある主婦が戦力となり、様々な仕事をお引き受けしています。代行についてご相談があった場合はまず、業務の内容、量を含めた業務プロセスの見える化を進め、役割分担を明確にします。その上でアウトソーシングできる業務を見極めていきます。例えば給与計算・経理の記帳業務などは、明確なルールを定めれば、社内で実施する必要はありません。特に法律に則って処理すべき業務に関しては、アウトソーシングした方が、属人化を防ぎ、より正確に遅滞なく実施するのに好都合な場合も少なくないのです。

社内でフチ勤務制度を導入したり、わたくしどものような会社にアウトソーシングするなど、人材不足を解消するための選択肢は増えてきました。「フルタイムでない」と成果が上がらない」という固定概念を捨ててみることから始めてみるとよいでしょう。



執筆者プロフィール
株式会社マザーリーフ
代表取締役
社会保険労務士
さかさばら 陽子
榎原 陽子

愛知県立千種高等学校、同志社大学経済学部卒業。東京医科歯科大学大学院医療管理政策学コース修了。ANA(全日本空輸株式会社)に国際線客室乗務員として入社。関西国際空港の立ち上げに参画し、名古屋空港支店では最年少のコーディネーター(役職者)として契約社員の育成・マネジメントを担当。退職後、平成14年12月榎原陽子社会保険労務士事務所開業、平成19年株式会社マザーリーフ設立。代表取締役就任。現在は、ホスピタリティ・マナー研修、ホスピタリティ・コンサルティング・労務・経理の事務代行を行っている。