

番頭さん、派遣します！



経営承継の現状を徹底レポート
INTERVIEW
撮影／黒田雄一



株式会社ビジネスインテリジェンス代表取締役
山村博文
Hirofumi Yamamura

経営承継を進める 企業の幹部に

右腕不在の中小企業に団塊の世代の中高年の番頭さんを派遣する。
大企業OBと人手不足の中小企業をマッチングさせる事業の真髄を聞いてみる。

中小企業に中高年の人材を派遣する「番頭さん」サービスを、はじめた経緯を教えてください。

山村 最初は中小企業向けにマーケティングや営業のコンサルティングをしていました。

しかし中小企業は外部からお手伝いをして、会社が良くなるなんていってですね。そのうち、コンサルの得意先が突然ゼロになってしまいました。そこで、私も含め、会社の人間を企業に「自己派遣」したんです。

そうしたら、ほんの三カ月で派遣先の企業が良い方に変わるんですね。月次の経費も変わる、収益はどんどん上がる、お客様は増えていくんです。コンサルで入っていたときに「こうしたらモノが売れますよ」「あのようでしたら月末には赤字がなくなりますよ」と、毎月何十回もアドバイスしても変化などしなかったんですよ。

コンサルティングだけでは中小企業は変化しない

実際に企業の中へ入った方が効果的だったわけですね。

山村 残念ながら日本のほとんどの中小企業は人材不足のまま経営しているんですね。「会社の変化を成功させるには、われわれのように内部に入って、人を付けて提案していかねばムリだ」ということがわかったんです。そこでCOOやCFOの派遣サービスに目を付けました。

いわゆる「役員派遣」ですね。

山村 そうです。ですが、COOやCFOという横文字では「なんやそれ？ 円盤か？」（笑）と、言われてしまうんです。「役員派遣」「右腕派遣」と言い換えると、お客さんらが「うちに不足しているのは右腕や！」とか「うちには番頭がおらん」とわかってくれるんです。そして、大企業のOBや中高年を中心に中小企業に人材派遣を始めたわけです。

なぜ大企業OBの七割強がクビになるのか

そこから軌道に乗ったのですか。

山村 ところが、第二の失敗が山ほど起きるんです。社長が面接して「気に入った」と採用している

経済新聞用語ばかり使う人は、
中小企業では役に立たない。
スポーツ新聞の話題に長けている
ような人が成功するんです。



やまむら・ひろふみ 関西学院大学商学部卒、信用組合大阪勧銀（関西興銀）入組。2002年に株式会社ビジネスインテリジェンス設立。2004年に「番頭さん派遣」サービスを開始し、テレビや新聞等各メディアで紹介されるなど注目を集める。
会社URL ▶ <http://www.business-intel.co.jp/>

のに、初出勤した当日の夜に連絡がきてクビだと。「明日からこなくて良い」と言われるんですよ。あるいは三日出て、四日目で「明日からこなくて良い」と。これが頻繁に起こるんです。一人紹介して七、八人がクビ切られてしまうんです。

どのような理由からでしょう。

山村 多かったのは「生意気」「プライドが高い」「あいつは横文字ばかりで何語を使っているのかわからん」「前の会社ではこうだった」と言うなどの内容でした。実は私たちが実体をわかっていなかった。「中小企業には人材を入れることで間違いないはずだ」との思い込みでやっていたんです。

クビになる三つのワケ

ところがそれだけでは解決しなかった。

山村 上手くいかないのは「何かあるんかなあ」と思いついて、大阪市や「ものづくり」の中小企業が多い東大阪市の四〇〇社ぐらいを調査したんです。そこでいくつかのパターンがわかったのです。