「2008年3月31日 農経新聞」

農経新聞 (毎週月曜日発行・購読料年24,000円＝前納) 第2106号

パート確保

中小流通業に厳しさ

業務委託で対応

大手卸→派遣業者

「求人コンサル」も登場

パート求人が逼迫している。昨年の平均パート有効求人倍率は、前年比〇・〇三ポイント低下の一・四三倍だが、大手が雇用条件の改善で何とかパート採用を確保している分だけ、中小業者、とくに労働環境が悪いときされる流通業者にとっては厳しい状況が続く。卸売市場など青果流通業界でネックになるのは、パッケージや夜間の荷受。これに対応するため、商品管理部門を一括して人材派遣業者に業務委託する卸もある。また、物流・流通業者を対象に、今依頼している派遣業者が適正かを診断したり、求人方法や人材育成を改善する専門のコンサルタントも登場。とくに応募の増加には、「給与の日払いシステム構築」が有効という。

この四月から改正パートタイム労働法が施行され、仕事内容が正社員とほとんど変わらない「正社員並みパート」への差別的待遇が禁止される。また、人材確保を目的に、大手企業ではパートから正社員への登用を図るところがある。

しかし、多くの青果流通業者では、商品管理などの物流部門には、パートや契約社員を活用しなければ採算が合わなくなっている。その一方で、パートの雇用情勢は悪化の一途。経営体力のある大手なら周年通じた求人活動を行う余力があるが、中小業者にとっては費用負担が重い。

そのため、近年は、商品管理部門を人材派遣業者に一括して業務委託するケースが出てきた。パートに支払う時給よりは、かなり割高にはなるものの、自社で費用をかけて求人広告を出稿する必要や、面接などの手間もかからない。

ただし、このような「業務委託の成功」とは、サービスの質を落とさず、かつコストも下げること。そのためには、入念な打ち合わせが必要となる。

つまり、「依頼する流通業者がしっかり自社の業務や問題点などを把握し、派遣仲卸はとくにパート確保に悩んでいる（写真は本文とは関係ありません）

業者に説明できること」が不可欠で、単に「人を出してくれればよい」という認識では、サービスの質が低下することは明らか。言い換えれば、組織が相当しっかりした業者でなければ、リスクもある。

専門ソフト導入で日払いシステム構築

一方、中小業者は、やはり自社でパートを集め、教育することになる。ただ、いくら広告を打っても、時給を上げても集まらなかったり、せっかく採用できても、すぐに辞められてしまうケースも多い。

このような業者に対し、求人活動や定着させる手法などをアドバイスするコンサルタントも出てきた。一例をあげると、ベアーハンド（栃本浩昭社長、東京都中央区）では、派遣業者向けにコンサルを行うとともに、物流・流通業者向けにも、派遣業者診断、自社雇用支援などを行っている。

まず、派遣業者診断では、現状依頼している派遣業者を客観的に評価し、選定を手助け。派遣抵触日（『ことばの窓』参照）への対応では、労働力の供給を、人材派遣以外の手法で合法的に行うことを支援する。

さらに、自社雇用支援では、パートの採用・教育を支援し、定着率を高める仕組み作りを行っている。この点で、栃本社長が強調するのが、「給与の日払いシステムの構築」だ。

「職種には興味があるが、一か月以上待たなければ給与が受け取れないことで応募を断念する人は多い。また、月給制では、もし職種が合わなかった場合に辞めにくいのではと思われ、気軽に応募しにくい」という。実際、大手派遣業者の求人広告でも、「日払いOK」と盛り込むと、通常より四～五倍の応募があるという。

もちろん、日々の経理は面倒だが、同社では、「ちゃっかり勤太くん」という専用ソフトを活用することで解決につなげている。これは、パート一人当たり月額二二〇円（初期費用一、二六〇円、他に設置サービス料など別途）で、携帯電話などを活用して、ペーパーレスで勤務状況を管理するもの。

このデータを金融機関が提供する「給与前払いシステム」と連動させて、パートはそれまで働いた金額の一定割合までなら、給料日前に自分の口座で受け取ることができる（振込み手数料は本人負担）。つまり、大手派遣業者の日払いシステムを、手軽に導入したのと同等の効果を得ることができる。その月のパート人件費も、リアルタイムで把握可能だ。

同社では、このようなソフトの導入で求人応募率をアップさせ、事務手続きも簡素化するとともに、募集の仕方や面接などもサポートしている（ウェブサイト＝http://bear-hand.co.jp/）。

《派遣抵触日》労働者派遣法では、いわゆる自由化業務について派遣受入期間に制限を設けている（原則一年、最長三年）が、その制限に抵触（違反）する最初の日（＝派遣可能期間の翌日）。それ以降は派遣先の直接雇用に切替えるか、クーリング期間（派遣労働を受け入れない期間を三か月と一日以上）を設けるなどの措置をとらなければ新たに派遣を受け入れることができない。

端境期の栽培確立等

国産野菜の業務対応

先進的モデル地区拡大

農水省では、平成二十年度も、国産野菜の加工・業務需要への取り組みを拡大する。

まず、栽培技術の実証事業を行うモデルの育成では、これまでのタマネギ（府県産）、キャベツ、レタス、バプリカに、カボチャ、ゴボウ、サトイモを追加する。また、先進的モデル産地を今年度の九地区から二四地区に拡大する。

農水省によると、タマネギ、キャベツ、レタスでは、主産地の切り替わり時に供給が不安定となること、パプリカでは需要があるにもかかわらず国内産地の対応が不十分、さらにカボチャ、ゴボウ、サトイモでは、皮むきなど実需者ニーズに応じた供給がなされていないために、輸入品が多くなっているという。このため、端境期などにおける栽培技術の確立や、一次加工施設の整備などを支援する。

次に、コーディネーターの育成では、流通業者（卸

明日への対話

国産野菜の業務対応

「中間流通業者に期待」

別項のとおり、今年度から始まった「国産野菜の生産・利用拡大優良事業者表彰」では、一九の取組みが受賞した。これまで輸入野菜に押されていた業務・加工需要への対応を強化しようというもの。初年度ということもあり、応募自体は二二と少なかったが、来年度以降が期待されよう。

◆…いうまでもないが、国産野菜において業務・加工需要を伸ばすには、最終需要者を交えた契約取引が不可欠。以前は、生産者間には、契約書にサインして「責任を負う」ということに対する拒否反応が強く、なかなか取り組みが進まなかったという。

◆…しかし、今や業務需要が主流となり、消費形態の変化についていかなければ、生き残れない。生産コストを意識した農業生産法人の登場や、高齢化が進んで出荷作業を省力化せざるを得ない産地の事情が、取組みを後押ししている。

◆…作付を多めにし たり、播種時期の調整や、冷蔵庫での保管による安定出荷など、ノウハウも構築されてきた。さらに、産地と実需者だけでなく、中間流通業者の機能も見逃せない。ストック、あるいは代替産地の商材を提供して不足時に備えるといったものだ。

◆…今回、農水大臣賞の受賞者は、いずれも卸売市場業者が仲立ちとなった。中国産への需要が低下する中、ますます国産への需要は増加するものと見込まれる。生産者と流通業者が一体となった取組みを今後も期待したい。

農経新聞

株式会社 農経新聞社
東京都品川区西五反田1-27-6 市原ビル9F
（郵便番号 141-0031）
電話 東京 (03)3491-0360
FAX (03)3491-0526
ホームページ http://www.nokei.jp
郵便振替 00180-8-156982

赤熟もぎり
王様トマト
麗夏・麗容・ごほうび
マイロック・ろくさんまる
サカタのタネ
http://www.sakataseed.co.jp

築地王推奨 築地のおいしいバナナ
バナナ本来の甘味を大切に じっくり時間をかけて育てました
www.tsukiji-banana.com
全国へ出荷可能！
ご注文は下記まで
販売元 東京中央青果
東京都中央区築地4-2-11
TEL03-6226-6850
（原産地：フィリピン）